Finançament internacional

CFGS.CIN.M02/0.17

CFGS - Comerç internacional

Generalitat de Catalunya
Departament d'Educació

ioc
institut obert de catalunya

Aquesta col·lecció ha estat dissenyada i coordinada des de l'Institut Obert de Catalunya.

Coordinació de continguts
Juan José Guerrero Barreira

Redacció de continguts
Jesús Lao Jiménez

Primera edició: setembre 2017
© Departament d'Ensenyament

Dipòsit legal: DL B 17003-2018

Llicenciat Creative Commons BY-NC-SA. (Reconeixement-No comercial-Compartir amb la mateixa llicència 3.0 Espanya).

Podeu veure el text legal complet a

http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/es/legalcode.ca

Introducció

La necessitat de recursos per tirar endavant projectes comercials internacionals porta les empreses a la recerca de diferents fonts de finançament i mecanismes per cobrir els possibles riscos. En el mòdul de finançament internacional s'avaluen les diferents alternatives de finançament i on cercar-les, valorant els costos i riscos que comporten. D'aquesta manera, l'organització d'aquest procés d'anàlisi pot triar les opcions més adients en cada moment.

A la unitat "Instruments per a la gestió de riscos de canvi" es fa una introducció al mercat de divises, així com als riscos que representa l'activitat comercial internacional en relació amb la particularitat de l'existència de diferents monedes entre exportador i importador. Es presenten diferents mecanismes per solucionar aquesta incertesa, així com els organismes que ofereixen aquests serveis. També s'analitza com gestionar i classificar la informació a través de diferents eines com les bases de dades.

Als continguts de la unitat "Finançament del comerç exterior" s'aprofundeix en les diferents formes de finançament internacional, tant en la divisa pròpia com en divises diferents, i s'avaluen els avantatges i inconvenients, així com el procediment del càlcul dels costos financers.

La unitat "Instruments financers de suport a l'exportació" descriu les diferents alternatives de finançament i ajudes oficials a l'exportació, tenint en compte les normatives i requeriments necessaris per poder-hi participar. Es desenvolupa també com s'elabora la documentació necessària per participar en concursos i licitacions internacionals, identificant les fiances, avals i organismes que presten suport a aquestes iniciatives. Per garantir els menors riscos en aquests processos s'aprofundeix a valorar i seleccionar la cobertura més adequada a partir de les diferents pòlisses d'assegurança de crèdit a l'exportació.

Per assolir els continguts del mòdul és important que aneu estudiant els continguts i realitzant les activitats d'aprenentatge i d'autoavaluació proposades abans de desenvolupar els diferents exercicis avaluables de cada unitat.

Als materials disposeu de resums, adreces d'interès, glossari i bibliografia complementària que us poden ajudar a complementar i ampliar els continguts d'aquestes unitats. També trobareu als annexos de la unitat 1 dos enllaços especialment recomanats per treballar amb el full de càlcul Calc i la base de dades Base de LibreOffice

És adient també la lectura de la premsa o seccions de diaris, així com el visionat de programes de televisió especialitzats en continguts economicofinancers, ja que es tracta d'uns continguts molt a l'ordre del dia, tant a nivell empresarial, de les economies dels diferents estats, com, encara que no en un àmbit tan professional, en el finançament de l'economia familiar.

Resultats d'aprenentatge

En finalitzar aquest mòdul l'alumne/a ha d'assolir:

Instruments per a la gestió de riscos de canvi

1. Analitza el funcionament del mercat de divises i les variables que hi influeixen, valorant les repercussions que pot tenir el comportament del mercat en les operacions de compravenda internacional.
2. Caracteritza el sistema de gestió del risc de canvi, el risc d'interès i altres riscos associats a les operacions de comerç internacional, aplicant en cada cas els mecanismes de cobertura més adequats.
3. Estableix un sistema d'informació eficaç que serveixi de suport en les operacions de finançament internacional, emprant les eines informàtiques adequades.

Finançament del comerç exterior

1. Determina la forma de finançament adequada en les operacions de compravenda internacional, analitzant les diferents modalitats de crèdit, tenint en compte la forma de pagament/cobrament i valorant els costos i riscs que generen.

Instruments financers de suport a l'exportació

1. Gestiona l'obtenció de finançament amb suport oficial a l'exportació, aplicant la normativa reguladora i elaborant la documentació necessària.
2. Elabora la documentació necessària per participar en concursos o licitacions internacionals, interpretant les normes dels organismes convocants.
3. Selecciona la cobertura adequada dels possibles riscos en les operacions de venda internacional, avaluant les diferents pòlisses d'assegurança de crèdit a l'exportació.

Continguts

Instruments per a la gestió de riscos de canvi

Unitat 1

Instruments per a la gestió de riscos de canvi

1. Anàlisi del funcionament del mercat de divises
2. Gestió i cobertura de riscos en les operacions d'importació i exportació
3. Organització de la informació i la documentació relatives a les operacions de finançament internacionals

Finançament del comerç exterior

Unitat 2

Finançament del comerç exterior

1. Finançament de les importacions i les exportacions
2. Altres formes de finançament vinculades als pagaments internacionals

Instruments financers de suport a l'exportació

Unitat 3

Instruments financers de suport a l'exportació

1. Gestió del crèdit amb suport oficial a l'exportació
2. Documentació per a licitacions i concursos internacionals
3. Cobertura dels riscos en les operacions de venda internacional

Instruments per a la gestió de riscos de canvi

Jesús Lao Jiménez

Finançament internacional

Índex

Introducció **5**

Resultats d'aprenentatge **7**

1 Anàlisi del funcionament del mercat de divises **9**
1.1 El sistema financer internacional i els organismes financers internacionals . . . 9
1.1.1 Els euromercats . . . 11
1.2 Institucions monetàries europees . . . 11
1.3 Estructura del mercat de divises o mercat Foreign Exchange (Forex) . . . 13
1.3.1 Tipus d'operacions en el mercat de divises . . . 16
1.3.2 Oferta i demanda de divises . . . 20
1.3.3 Variables que influeixen en la fluctuació del tipus de canvi . . . 21
1.3.4 Relacions entre el tipus de canvi i la taxa d'interès en les operacions de comerç internacional . . . 23

2 Gestió i cobertura de riscos en les operacions d'importació i exportació **27**
2.1 Risc comercial. Gestió i cobertures . . . 27
2.2 Risc de país o polític. Gestió i cobertures . . . 29
2.2.1 Risc jurídic. Gestió i cobertures . . . 31
2.3 Risc financer . . . 31
2.3.1 Risc de canvi d'una divisa. Factors i estratègia de cobertura . . . 32
2.3.2 Risc d'interès. Factors i estratègies de cobertura . . . 41
2.4 Sistemes d'intercanvi de dades internacionals . . . 43
2.4.1 Electronic Data Interchange (EDI) . . . 43
2.4.2 Society for Worlwide Interbank Financial Telecommunication (SWIFT) . . . 44
2.5 Càlcul dels costos financers de cobertura de riscos utilitzant full de càlcul . . . 44
2.5.1 Càlcul d'assegurança de canvi . . . 45
2.5.2 Càlcul d'opcions sobre divises . . . 46
2.5.3 Càlcul de futurs sobre divises . . . 46
2.5.4 Càlcul de CAP sobre interessos . . . 47

3 Organització de la informació i la documentació relatives a operacions de finançament internacionals **49**
3.1 Fonts primàries i fonts secundàries de finançament . . . 49
3.2 Entitats financeres que proporcionen informació sobre finançament internacional . . . 51
3.2.1 Entitats bancàries a Catalunya . . . 53
3.3 Altres organismes que faciliten suport financer i ajuts a l'exportació . . . 54
3.3.1 ACCIÓ . . . 54
3.3.2 Consell General de Cambres de Catalunya . . . 56
3.3.3 ICEX . . . 57
3.3.4 CDTI . . . 59
3.3.5 COFIDES . . . 60
3.3.6 ENISA . . . 61
3.3.7 Cambra de Comerç d'Espanya . . . 61

3.3.8 Associacions, federacions, agrupacions, gremis i consorcis 62
3.3.9 Patronals 63
3.3.10 Comissió Europea 63
3.4 Gestió de la informació relativa a les operacions de finançament internacional 65
3.4.1 Elaboració d'una base de dades dels organismes que faciliten suport financer 66
3.4.2 Elaboració i manteniment de base de dades de l'operativa comercial i financera 68

Introducció

El creixement exponencial del comerç internacional durant els últims cinquanta anys ha anat acompanyat d'un augment del volum de transaccions monetàries en divises i també d'una major gestió de riscos per part de les empreses i de la creació de mecanismes de cobertura per a reduir-los.

En l'apartat **"Anàlisi del funcionament del mercat de divises"**, veureu els diferents organismes i institucions que regulen el sistema financer internacional, així com els mercats de divises. Es detallen els principals organismes financers internacionals i les diferents institucions monetàries europees.

S'analitza l'estructura del mercat de divises, els tipus d'operacions que s'hi duen a terme, la normativa reguladora, així com les variacions que puguin haver-hi en els tipus de canvi. Es detallen els diferents components de l'oferta i la demanda de divises. També es fa un repàs de la relació existent entre les operacions de comerç internacionals, el tipus de canvi i el tipus d'interès.

En l'apartat **"Gestió i cobertura de riscos en les operacions d'importació i exportació"**, es detallen els diferents riscos en què pot incórrer una empresa que faci operacions d'importació o exportació. Un cop analitzats els riscos, es proposen tota una sèrie de mecanismes de cobertura per minimitzar-los o eliminar-los parcialment o totalment. S'estudien de manera més intensa els riscos de canvi i els de tipus d'interès, i es fa també el càlcul dels costos financers de cobertura mitjançant fulls de càlcul. Finalment, en aquest apartat es fa menció d'alguns sistemes d'intercanvi de dades internacionals.

En l'apartat **"Organització de la informació i la documentació relatives a les operacions de finançament internacionals"**, té especial rellevància la cerca d'informació relacionada tant amb finançament internacional com amb els ajuts o les subvencions que puguin donar organismes, empreses o entitats, d'àmbit públic o privat. Per organitzar la informació obtinguda anterior es proposa l'ús de bases de dades.

Per interioritzar els continguts d'aquesta unitat es disposa de les activitats i els exercicis d'autoavaluació proposats a més de les referències bibliogràfiques amb recursos per ampliar la informació recollida.

Resultats d'aprenentatge

En finalitzar aquesta unitat, l'alumne/a:

1. Analitza el funcionament del mercat de divises i les variables que hi influeixen, valorant les repercussions que pot tenir el comportament del mercat en les operacions de compravenda internacional.

- Descriu el funcionament del sistema financer i del mercat de divises, els elements que el conformen, les variables que hi influeixen i la determinació del preu o tipus de canvi d'una divisa respecte a les altres.
- Identifica i interpreta la normativa que regula el funcionament del mercat de divises.
- Reconeix les característiques fonamentals de l'Euromercat i els segments d'activitat en els quals opera.
- Diferencia el mercat de divises al comptat i a termini, distingint els tipus de canvi al comptat (*spot*) i el canvi a futur (*forward*).
- Identifica les variables que incideixen en les fluctuacions dels tipus de canvi de les diferents divises.
- Obté i analitza informació sobre el mercat de divises, interpretant i utilitzant la terminologia específica.
- Valora les implicacions que poden tenir les fluctuacions en el tipus de canvi i en el tipus d'interès d'una divisa, sobre les operacions de comerç internacional.

2. Caracteritza el sistema de gestió del risc de canvi, el risc d'interès i altres riscos associats a les operacions de comerç internacional, aplicant en cada cas els mecanismes de cobertura més adequats.

- Determina els riscos i costos que es generen en instrumentar el pagament/cobrament i finançament de les operacions de comerç internacional amb una determinada divisa, com a conseqüència de les fluctuacions en el tipus de canvi i en el tipus d'interès de la divisa.
- Valora els avantatges de l'assegurança de canvi com a forma de cobertura del risc de canvi d'una divisa i en calcula el cost utilitzant l'aplicació informàtica adequada.
- Avalua altres formes de cobertura del risc de canvi, analitzant-ne els avantatges i inconvenients i calculant-ne els costos financers mitjançant l'aplicació informàtica adequada.

- Valora diferents formes de cobertura del risc de tipus d'interès, analitzant-ne els avantatges i inconvenients i calculant-ne els costos financers mitjançant l'aplicació informàtica adequada.
- Estableix el procediment, la documentació i els tràmits que cal efectuar per contractar amb l'entitat financera, en temps i forma, la fórmula de cobertura del risc més favorable per a l'empresa.
- Descriu la utilització dels sistemes d'intercanvi de dades internacionals com Society for Worlwide Interbank Financial Telecommunication (SWIFT), Electronic Data Interchange (EDI) i altres, per fer més efectives i segures les comunicacions relatives a la documentació financera.
- Utilitza eines informàtiques per a la tramitació i gestió integrada del risc de canvi, d'acord amb les necessitats de l'empresa.

3. Estableix un sistema d'informació eficaç que serveixi de suport en les operacions de finançament internacional, emprant les eines informàtiques adequades.

- Identifica les principals fonts que poden proporcionar la informació que es requereix en les operacions de finançament internacional.
- Obté informació a través de les pàgines web de diferents organismes i elabora una base de dades que serveixi de suport a les diferents operacions de comerç internacional i al seu finançament.
- Determina el sistema i les tècniques d'arxiu per a l'organització de la informació i documentació que es genera en les operacions de finançament internacional.
- Identifica els organismes i les institucions competents per a la sol·licitud d'ajuts i subvencions a l'exportació.
- Classifica les fonts primàries de finançament bancari, tant multinacionals com regionals i estatals, i les fonts secundàries de finançament de les exportacions i importacions.
- Fa el manteniment de la base de dades d'entitats financeres, de clients i proveïdors potencials i elabora informes.

1. Anàlisi del funcionament del mercat de divises

Ja des del segle XIX aC es comercialitzava entre els diferents països de l'Orient, intercanviant seda i espècies i fent ús de camells com a mitjà de transport. L'evolució del comerç internacional al llarg del temps ha passat per diferents èpoques amb una major o menor obertura exterior de les economies dels diferents països, i és a partir de mitjans del segle XX quan l'obertura externa creix de manera més important. Aquest procés de més interrelació entre les economies dels diferents països ha comportat, a la vegada, més regulació tant bilateralment (entre dos països) com multilateralment (entre més de dos països) i la creació de diferents organismes internacionals.

Comerç internacional

Moviment que tenen béns i serveis a través dels diferents països.

A diferència del comerç interior, que es produeix dins de les fronteres d'un país i en el qual, per tant, es fa ús de la mateixa moneda, el comerç internacional es caracteritza per l'ús de monedes diferents per portar a terme les transaccions que es facin entre els diferents països que hi intervenen. Això fa que sigui necessari conèixer quin valor tenen unes monedes en relació amb les altres en cada moment del temps.

1.1 El sistema financer internacional i els organismes financers internacionals

Les funcions principals dels organismes que formen el sistema financer internacional són actuar com a reguladors, supervisors i controladors del sistema creditici, de finances i de garanties, així com definir i executar la política monetària, la política bancària i les polítiques de valors i assegurances.

El **sistema financer internacional** és el conjunt d'organismes que regulen, supervisen i controlen el sistema creditici, financer i de garanties, i que defineixen i executen la política monetària, bancària i d'assegurances, en general, a escala mundial.

Els principals organismes financers internacionals són el Banc Mundial, el Fons Monetari Internacional i el Banc de Pagaments Internacionals:

- El **Banc Mundial** (BM) o World Bank (WB) és un dels organismes especialitzats de les Nacions Unides que es defineix com una font d'assistència financera i tècnica per als anomenats països en desenvolupament. Està integrat per 186 països membres. El seu propòsit principal és reduir la pobresa. La seva seu és a Washington, als Estats Units. Els primers crèdits que va atorgar els van rebres països de l'Europa occidental i el Japó en el

marc de la reconstrucció posterior a la Segona Guerra Mundial. Actualment, el banc atorga crèdits a països en desenvolupament d'Àfrica, Àsia, Europa Central, Amèrica Llatina, Orient Mitjà i l'ex-Unió Soviètica. Els crèdits que dona el Banc Mundial s'utilitzen per finançar inversions i promoure el creixement econòmic mitjançant projectes d'infraestructures, paquets de reforma econòmica i assistència tècnica.

- El **Fons Monetari Internacional** (FMI) o Internacional Monetary Fund (IMF) és un organisme internacional, creat el 1945, que té com a objectius principals promoure polítiques canviàries sostenibles a escala internacional, reduir la pobresa i facilitar el comerç internacional. La seva seu és a Washington, als Estats Units. Per tal de complir amb els seus objectius, el Fons Monetari Internacional promou la cooperació monetària internacional, facilitant l'expansió i el creixement equilibrat del comerç internacional. Fomenta l'estabilitat dels tipus de canvi, auxilia en l'establiment d'un sistema multilateral de pagaments i posa temporalment en disposició dels seus recursos aquells membres que tenen dificultats en la seva balança de pagaments, sota unes salvaguardes. Les actuacions del Fons Monetari Internacional se centren en:

  - Supervisió: avalua les polítiques canviàries dels seus membres dins de l'estructura d'una anàlisi àmplia de la situació econòmica general i de l'estratègia política de cada membre.

  - Assistència financera: atorga crèdits i préstecs a països amb problemes de balança de pagaments per donar suport a polítiques d'ajust i reforma.

  - Assistència tècnica: auxilia en diverses àrees, com són el disseny i la implantació de polítiques fiscals i monetàries o el reforç de les institucions.

- El **Banc de Pagaments Internacionals** (BPI) o Bank for International Settlements (BIS), amb seu a Basilea (Suïssa), està controlat per 60 bancs centrals dels corresponents països. Com a tasques principals té les de promoure la cooperació monetària i financera internacional, ser un centre d'investigació monetària i econòmica i oferir serveis de banc (inversió i finançament) als bancs membres.

Altres organismes financers importants són la **Federació Internacional de Borses de Valors**, que promou el desenvolupament dels mercats financers de valors i derivats i la **Reserva Federal d'Estats Units**, banc central dels Estats Units que té com a objectiu el creixement econòmic, dirigir la política monetària americana, supervisar les institucions financeres i mantenir l'estabilitat financera d'aquest país.

1.1.1 Els euromercats

Els euromercats són mercats lliures i no intervinguts pels estats, on no hi ha cap legislació ni reglamentació que controli els tipus d'interès ja que l'única llei és la de l'oferta i la demanda. Es tracta, per tant, d'un mercat molt competitiu on els preus (tipus d'interès) tendeixen a ser baixos. No s'ha de confondre euromercats amb fer transaccions dins d'Europa o en euros. Són exemples d'euromercats la transacció d'un dòlar d'Estats Units prestat a Espanya o un euro dipositat a Austràlia.

Els euromercats són **mercats financers** on governs, institucions financeres i empreses col·loquen bons i obligacions o es concedeixen préstecs en una divisa que no és la pròpia del país d'origen. En aquests mercats financers, els dipòsits són acceptats i els préstecs concedits en una divisa fora del sistema financer que la va originar. A aquesta divisa se l'anomena **eurodivisa**.

1.2 Institucions monetàries europees

A la cimera de la Haia (Països Baixos) de 1969, els diferents caps d'estat de la llavors anomenada Comunitat Europea (CE) van definir com a objectiu arribar a una Unió Econòmica i Monetària amb la finalitat d'aconseguir la liberalització de moviments de capitals, convertibilitat total de les monedes dels estats membres i fixació irrevocable dels tipus de canvi. Tot això, amb el propòsit últim de crear una zona d'estabilitat monetària. Per arribar a aquest objectiu, calia seguir tota una sèrie de fases, que es van veure afectades per la crisi del petroli de 1972 i el col·lapse financer internacional del sistema Bretton Woods.

Bretton Woods

Acords internacionals que va establir el sistema financer internacional després de la Segona Guerra Mundial.

El 1978 es va reprendre la idea inicial amb la cimera de Brussel·les i la creació del **Sistema Monetari Europeu (SME)**, que es basava en la fixació de tipus de canvi fixos però ajustables. Cada moneda dels països europeus tenia un tipus de canvi amb una unitat de compte europea o ECU (*european currency unit*), que era una mitjana ponderada de les diferents monedes. Els estats tenien com a obligació que la fluctuació de la seva moneda nacional no superés un marge $\pm$ 2,25% (a excepció de la lira italiana, que era d'entre menys i més 6%). L'SME va aconseguir durant deu anys una estabilitat monetària sostenible. El 1988 el Consell Europeu, institució formada pels caps d'estats de la CE, va impulsar la creació d'una institució independent encarregada de la política monetària europea, el **Banc Central Europeu (BCE)**.

El Tractat de la Unió Europea, de 1993, va preveure la creació d'una moneda única, l'**euro**, i l'eliminació gradual de les monedes nacionals. Segons aquest tractat, podrien adoptar l'euro aquells països de la Unió Europea que complissin tota una sèrie de requisits (criteris de convergència). L'1 de gener de 2002 es va posar en

circulació la moneda única en 11 països europeus i, el 2017, 19 dels 28 estats membres de la Unió Europea ja tenen l'euro com a moneda (Alemanya, Àustria, Bèlgica, Eslovènia, Eslovàquia, Espanya, Estònia, Finlàndia, França, Grècia, Irlanda, Itàlia, Letònia, Lituània, Luxemburg, Malta, Països Baixos, Portugal i Xipre) i 5 països que no són membres de la Unió Europea també utilitzen l'euro com a moneda (Andorra, Mònaco, Montenegro, San Marino, el Vaticà). Tots aquests països són els que formen l'anomenada **eurozona o zona euro**.

Dèficit públic

Diferència entre ingressos i despeses que té el govern d'un país en un any, en relació amb el seu producte interior brut.

Els criteris de convergència per entrar en l'Eurozona

Els criteris de convergència, fixats al Tractat de Maastricht, estableixen els requisits que han de complir els estats per ser admesos dins de la zona euro. En total hi ha quatre criteris: la taxa d'inflació, és a dir, la variació del nivell general de preus, no pot superar en un 1,5% la taxa mitjana dels tres estats amb menys inflació, el dèficit públic no pot ser superior al 3%, el deute públic no pot superar el 60% del producte interior brut, el tipus d'interès no pot ser superior en un 2% al de la mitjana dels tres estats amb menys inflació, i els tipus de canvi han d'estar dins del sistema monetari europeu.

A la Unió Europea es poden distinguir set institucions que intervenen en la política monetària: el Banc Central Europeu, l'Eurosistema, el Sistema Europeu de Bancs Centrals, l'Autoritat Bancària Europea, l'Ecofin, l'Eurogrup i els bancs nacionals de cada país europeu.

- El **Banc Central Europeu** (BCE) o European Central Bank (ECB) és el responsable de la política monetària europea. Pren les decisions de manera independent, sense dependre de les decisions polítiques. El seu objectiu principal és mantenir l'estabilitat de preus, és a dir, que la inflació no superi el 2%. Defineix i executa la política monetària de la zona euro, dirigeix les operacions de canvi de divises, té cura de les reserves internacionals del sistema europeu de bancs centrals i promou el bon funcionament del mercat financer europeu (entre d'altres tasques, vigila el sector bancari). És també responsable d'emetre la moneda única europea, l'euro. També té altres funcions, com són l'elaboració d'estadístiques i la cooperació en aspectes monetaris amb altres institucions europees o internacionals. Va ser creat pel Tractat d'Amsterdam de 1998 i té la seu a Frankfurt (Alemanya).

- L'**Eurosistema** és l'autoritat monetària de la zona euro. Està formada pel Banc Central Europeu i els bancs centrals nacionals de cadascun dels estats membres de la Unió que han adoptat l'euro com a moneda pròpia. El funcionament de l'Eurosistema es basa en el fet que la política monetària l'estableix el consell de govern del Banc Central Europeu i és executada pels bancs centrals nacionals, que donen o retiren liquiditat del sistema financer. L'Eurosistema es va crear per tal de diferenciar-lo del Sistema Europeu de Bancs Centrals, atès que hi ha països de la Unió Europea que no han adoptat l'euro com a moneda. En cas que tots els països adoptessin l'euro, l'Eurosistema s'integraria al Sistema Europeu de Bancs Centrals.

- El **Sistema Europeu de Bancs Centrals** (SEBC) està format pel Banc Central Europeu i els 29 bancs centrals nacionals de tots els països membres de la Unió Europea, tinguin euro o no. Té les mateixes funcions que l'Eurosistema, però tenint en compte que hi ha països que no tenen l'euro.

- L'**Autoritat Bancària Europea** és una institució independent de la Unió Europea que s'encarrega de preservar l'estabilitat financera a la Unió Europea i millorar la cooperació en matèria de supervisió, entre d'altres tasques. El seu objectiu principal és mantenir l'estabilitat financera a la Unió Europea i vetllar per la integritat, l'eficiència i el correcte funcionament del sector bancari. Forma part del Sistema Europeu de Supervisió Financera.

- L'**ECOFIN**, o Consell d'Afers Econòmics i Financers, és un organisme que està format pels ministres d'economia i hisenda de tots els països membres de la Unió Europea. L'ECOFIN es reuneix normalment un cop al mes i s'encarrega de la política econòmica, els assumptes fiscals, els mercats financers i la circulació de capitals, així com de les relacions econòmiques amb països no pertanyents a la Unió Europea. També prepara el pressupost de la UE i coordina les posicions econòmiques en reunions internacionals amb el Fons Monetari Internacional, el Banc Mundial i el G20, entre d'altres.

- L'**Eurogrup** és un òrgan informal format pels ministres d'economia i hisenda dels països de la Unió Europea que tenen l'euro com a moneda. L'Eurogrup, que es reuneix normalment un cop al mes, té com a principal tasca coordinar les polítiques econòmiques entre els diferents països de la zona euro.

- Els **bancs nacionals** de cada país membre són els encarregats de supervisar, posar en circulació moneda, assesorar els seus governs i fer estadístiques, entre d'altres tasques.

Seu actual del Banc Central Europeu, a Frankfurt. Font: Wikipedia

Seu del Banc d'Espanya, a Madrid. Font: Wikipedia

1.3 Estructura del mercat de divises o mercat Foreign Exchange (Forex)

Una característica del comerç internacional que fa que es diferencii del comerç nacional és l'ús de diferents monedes en els diferents països. Els pagaments i cobraments internacionals poden implicar la utilització d'una moneda diferent de la pròpia.

> El concepte de **divisa** fa referència a les monedes que no són pròpies d'un país.

Actualment al món hi ha un total de 182 diferents tipus de monedes. Cada moneda té un nom i un codi de tres lletres (ISO-4217) establert per l'Organització Internacional d'Estandardització (ISO). Per exemple, en el cas del dòlar dels Estats Units, el codi és USD, mentre que en el cas de l'euro és EUR. A la taula 1.1 podeu veure una llista amb les vint monedes més importants del món.

Taula 1.1. Monedes més importants del món

Nom de la moneda	Codi	Nom de la moneda	Codi
Dòlar dels Estats Units	USD	Dòlar neozelandès	NZD
Euro	EUR	Dòlar de Singapur	SGD
Ien japonès	JPY	Dòlar de Hong Kong	HKD
Lliura esterlina	GBP	Corona noruega	NOK
Dòlar australià	AUD	Won sud-coreà	KRW
Dòlar canadenc	CAD	Lira turca	TRY
Franc suís	CHF	Rúpia índia	INR
Iuan	CNY	Ruble rus	RUB
Corona sueca	SEK	Real de Brasil	BRL
Pes mexicà	MXN	Rand de Sud-àfrica	ZAR

Les transaccions de divises es compren i venen al mercat de divises **Forex** (*foreign exchange*) per efectuar pagaments per a transaccions comercials, obtenir rendibilitat especulant o aprofitant les rendibilitats de diferents tipus d'interès o fer turisme, entre altres.

Els tipus de canvi existents en cada moment es poden consultar a internet, a la premsa financera, als webs dels bancs centrals, etc.

El mercat de divises es un mercat que no es troba en cap lloc físic determinat ni disposa de cap institució que garanteixi les operacions que s'hi porten a terme. Es tracta, básicament, d'un mercat integrat per sales d'operacions disseminades per tot el món i connectades entre si mitjançant xarxes informàtiques. En aquestes sales de negociació de diveses, les transaccions es fan directament entre comprador i venedor. Per tant, és un mercat lliure de controls i regulacions. Principalment, hi ha tres grans mercats de divises: el de Londres, el de Nova York i el de Tòquio. Entre tots tres apleguen més de la meitat del volum d'operacions en divises. A causa dels diferents fusos horaris en què es troben aquests mercats, el mercat de divises es troba operatiu les 24 hores del dia.

Les monedes més negociades en el mercat mundial de divises són el dòlar, l'euro i el ien. No obstant això, en els últims anys el pes d'aquestes monedes s'ha reduït, amb un augment significatiu de monedes de països emergents, com són la rúpia índia o el iuan xinès.

Els preus de compravenda de les diferents divises varia constantment (cada segon) segons els esdeveniments (financers, polítics, econòmics, etc.) que tenen lloc en el món o possibles rumors. Per tant, és molt important tenir la informació actualitzada a cada moment.

Es pot seguir l'actualitat a les grans agències de notícies com Reuters o Bloomberg.

L'evolució dels tipus de canvi es pot veure tant númericament com fent ús de gràfics (també anomenats *charts*) . Aquests poden ser una bona guia per preveure futurs moviments de les divises.

No totes les divises tenen la mateixa força per poder ser utilitzades lliurement internacionalment. Podem distingir dos tipus de divises, les convertibles i les no convertibles. Les **divises convertibles** són les divises que poden ser lliurement canviades als mercats internacionals, sense cap tipus de restricció i amb un tipus

de canvi establert al mercat. De totes les divises existents a escala mundial, només n'hi ha onze que tenen la consideració de divisa convertible: l'euro, el dòlar americà, el dòlar canadenc, el dòlar neozelandès, el dòlar australià, el ien japonès, la lliura esterlina, el franc suís, la corona sueca, la corona danesa i la corona noruega. D'altra banda, les **divises no convertibles** són les que tenen la seva convertibilitat limitada i, per tant, només la tenen garantida en el mateix país o en aquells països que l'acceptin, però no de manera general.

El **tipus de canvi** és el preu d'una moneda en termes d'una altra. És a dir, el nombre d'unitats d'una moneda que hem de lliurar per obtenir una unitat de l'altra moneda. Per exemple, si per adquirir un euro calen 5 leus romanesos, el tipus de canvi seria 5 leus romanesos per euro (1 EUR = 5 RON). El tipus de canvi s'expressa posant els dos codis ISO 4217 de les monedes de les quals mirem el tipus de canvi, separats per una barra. Hi ha una divisa directora o pivot, que és la principal, i una divisa variable. Per exemple, si volguéssiu mirar el tipus de canvi entre l'euro (divisa directora) i el pes mexicà (divisa variable), veuríeu: EUR/MXN=20,92, per tant, amb 1 euro, rebríeu 20,92 pesos mexicans. Si volguéssim posar com a divisa directora el pes mexicà, és a dir, saber quants euros equivalen a 1 pes mexicà, hauríem de fer el càlcul invers: MXN/EUR= 1 / (EUR/MXN) = 1 /20,92 = 0,0478. Per tant, amb 1 pes mexicà us donarien 0,0478 euros.

Molts països utilitzen la **cotització directa** per expressar el tipus de canvi, és a dir, expressen la moneda estrangera en termes de la moneda nacional. D'altra banda, l'euro, el dòlar i la lliura esterlina utilitzen la **cotització indirecta**, és a dir, estableixen el valor de la seva moneda nacional en unitats de la moneda estrangera i són, a la vegada, divises rectores.

Exemple de cotització directa i indirecta

Imagineu que un mexicà vol conèixer el tipus de canvi entre el pes mexicà (MXN) i el pes argentí (ARS). En aquest cas, es donaria una cotització directa i es representaria de la manera següent:

ARS/MXN = 1,267, o també: 1 ARS = 1,267 MXN. És a dir, per rebre un pes argentí es necessiten 1,267 pesos mexicans.

En canvi, si un anglès vol canviar la seva moneda, la lliura esterlina (GBP), per pesos argentins, es representaria així:

GBP/ARS, o també: 1 GBP = 18,819 ARS. És a dir, amb 1 lliura esterlina li donen 18,819 pesos argentins.

Quan els tipus de canvi varien per decisions governamentals, parlem de **devaluació o revaluació** de la moneda. Es produeix una devaluació quan la moneda nacional perd valor respecte de l'altra moneda, i la revaluació es dona quan la moneda nacional guanya valor respecte de l'altra moneda per intervencions dels governs o institucions que depenen dels governs (com poden ser els bancs centrals).

Si els tipus de canvi varien a causa del mercat i no de decisions governamentals, parlem de **depreciació** de la moneda, quan es necessita més moneda nacional per obtenir una moneda estrangera, o **apreciació** de la moneda, quan es necessita

menys moneda nacional per obtenir una moneda estrangera. Ens trobem davant d'apreciacions a causa d'entrada de capitals, per exemple, de pujades del tipus d'interès o l'arribada de més turistes i, en cas contrari, es produeix una depreciació de la moneda.

El pas d'un valor de la cotització de l'euro respecte al dòlar d'1 euro = 1,2 dòlars a un 1,1 dòlars representa que l'euro ha disminuït el seu valor. Amb un euro s'obtenen menys dòlars i, per tant, s'ha produït una depreciació o devaluació. En canvi, si 1 euro es canvia per 1,3 dòlars, aquesta moneda ha incrementat el valor, ja que amb un euro ara es poden obtenir més dòlars, és a dir, s'ha apreciat o revaluat respecte del dòlar.

El tipus de canvi és doble: hi ha un canvi **comprador** i un canvi **venedor**. El canvi comprador (*bid rate*) és inferior al canvi venedor (*ask* o *offer rate*), i la diferència forma part del benefici que guanya l'entitat financera que fa el canvi. La diferència entre el canvi venedor i el canvi comprador rep el nom de diferencial (*spread*). El diferencial és més reduït en tant que la divisa és més abundant.

Tipus de canvi comprador i venedor

Imagineu que en una oficina bancària apareix: *bid* 1 EUR = 1,32 USD i *ask* 1 EUR = 1,38 USD.

En una operació de venda de 10.000 euros s'obtindrien 13.200 dòlars (1,32 x 10.000). Si immediatament es volguessin vendre els 13.200 dólars s'aconseguirien 9.565,22 euros (13.200 / 1,38). Per tant, el diferencial seria de 434,78 euros, que seria el benefici que obtindria l'oficina bancària.

De la mateixa manera com vam veure que hi ha divises no convertibles, hi ha monedes que no es poden intercanviar directament per altres i necessiten una relació indirecta mitjançant una divisa més forta. Aquesta relació rep el nom de tipus de canvi creuat, és a dir, per tal de trobar el tipus de canvi entre dues monedes que no tinguin un tipus de canvi directe, es pot calcular mitjançant el **tipus de canvi creuat**.

Tipus de canvi creuat

Volem establir la relació entre el dòlar americà (USD) i el ruble bielorús (BYD) a través de l'euro. Si 1 USD = 0,8 EUR, i aquest últim representa 1 EUR = 22 BYR, per obtenir el tipus de canvi entre l'USD i el BYR cal fer:

USD/BYR = (USD/EUR) · (EUR/BYR) = 0,8 · 22 = 17,6 (1 USD = 17,6 rubles bielorussos)

1.3.1 Tipus d'operacions en el mercat de divises

Una transacció en divises consisteix en la compra o venda de divises en una operació feta al comptat (*spot*), a termini (*forward*) o amb un intercanvi (*swaps*).

Parlem de **tipus de canvi al comptat** (*spot*) quan el temps que passa des de la contractació fins a la liquidació (quan es lliuren les divises), no supera els dos dies hàbils. Els tipus de canvi *spot* són els preus de compravenda corrent, és a dir, aquells que podem consultar a la premsa o a internet i sobre els quals s'apliquen els tipus de canvi venedor o comprador.

Tenen consideració de dies hàbils en el mercat de divises els dies no festius de dilluns a divendres.

D'altra banda, el **tipus de canvi a termini** (*forward*) es aquell que es dona quan el temps que transcorre des de la contractació fins a la liquidació és superior als dos dies hàbils. El tipus de canvi a termini s'expressa com un descompte o una prima (o premi) sobre el tipus de canvi al comptat.

Una moneda cotitza a prima quan el tipus a termini és més alt que el tipus al comptat. En aquest cas, el mercat de divises està anunciant que s'espera una apreciació futura de la moneda respecte de l'altra moneda. En canvi, la moneda cotitza a descompte quan el tipus a termini és més petit que el tipus al comptat. El mercat esperaria, per tant, una depreciació futura de la moneda respecte de l'altra moneda. El fet que una moneda cotitzi a prima, implica que l'altra moneda per canviar cotitza a descompte, i viceversa.

Prima i descompte del tipus de canvi a termini

Imagineu que el tipus de canvi *forward* a 3 mesos d'EUR/USD és 1 EUR = 1,4 USD i el tipus de canvi *spot* és 1 EUR = 1,6 USD. Per tant, l'euro cotitza a descompte respecte del dòlar i s'espera que l'euro es depreciï respecte del dólar.

D'altra banda, si penseu en un tipus *forward* a 2 mesos d'EUR/GDP, 1 EUR = 0,7 GDP i un tipus *spot* de 1 EUR = 0,65 GDP, l'euro cotitza a prima respecte de la lliura esterlina i, per tant, el mercat espera que l'euro s'apreciï respecte de la lliura esterlina.

La qualificació creditícia indica la capacitat que té una empresa per pagar els seus deutes.

Els ***swaps*** (permutes) de divises són acords entre dues parts per intercanviar fluxos de caixa (pagaments o cobraments) en la mateixa o diferent moneda. Es poden fer en operacions d'endeutament o d'inversió per a un mateix capital. Els *swaps* permeten gestionar i cobrir riscos de tipus d'interès i de tipus de canvi. Una entitat financera actua com a intermediari entre les companyies que fan l'intercanvi (normalment del capital que volen cobrir del risc). En primer lloc, cada empresa s'endeuta en el seu mercat amb la seva moneda pel mateix termini de venciment. Tot seguit, intercanvia el capital (en la moneda corresponent) pel qual s'ha endeutat i durant el termini del préstec i, fins al seu venciment, cada empresa paga els interessos de l'altra empresa (en la moneda corresponent a l'altra empresa). Al venciment del préstec, es tornen a intercanviar el capital al tipus de canvi que hi havia en el primer moment. Fer un *swap* d'aquest tipus permet aconseguir finançament en la moneda pròpia del país i beneficiar-se dels avantatges de l'altra empresa quant a qualificació creditícia.

Organismes i entitats en el mercat de divises

El mercat de divises està participat per cinc grans grups que tenen interessos d'índole molt variada:

- Bancs comercials i d'inversió: participen tant per a si mateixos (especulant o realitzant cobertura de riscos) com per compte dels seus clients. Els clients de la banca comercial poden fer compravenda de divises per a ús no especulatiu com, per exemple, fer turisme internacional.
- Intermediaris financers i fons d'inversió: envien capital a societats que en necessiten (préstecs internacionals), com ara inversions dels seus clients en països que fan ús d'altres divises.

- Empreses: utilitzen el mercat de divises tant per cobrir-se dels riscos de canvi com per a la compravenda de béns en monedes estrangeres. Els fluxos comercials a escala mundial són un factor important a llarg termini en referència amb l'evolució de les divises.

- Inversors individuals: fent ús d'un intermediari financer, fan operacions de compravenda per obtenir un benefici (especulant).

- Bancs centrals: controlen els tipus d'interès, la inflació i l'oferta monetària dels seus països respectius. Poden utilitzar les seves reserves de divises per moure el tipus de canvi.

Normativa reguladora del mercat de divises

No hi ha cap organisme competent en l'àmbit internacional que s'encarregui de regular les accions de compravenda en el mercat de divises. El Forex (*foreign exchange market*) és un mercat global totalment descentralitzat en què cada país regula les accions portades a terme pels diferents participants per tal que compleixin tota una sèrie de normes i regulacions per garantir la seguretat de les operacions realitzades. Per tant, cada país estableix una normativa a través d'organismes públics o institucions privades que vetllen pel seu compliment.

Als Estats Units hi ha dues entitats que apliquen la jurisdicció referida a la compravenda de divises, la Commodity Futures Trading Comission (CFTC) i la National Futures Authority (NFA). La CFTC és una agència independent del Govern dels Estats Units, creada el 1974, que regula els mercats de futurs i opcions. La missió de la CTFC és promoure els mercats oberts, transparents, competitius i sòlids financerament, per tal d'evitar risc sistèmic i per protegir els inversors del frau, la manipulació i les pràctiques abusives relacionades amb els derivats i altres productes financers que estan subjectes a la Commodity Exchange Act. Alguns d'aquests productes financers són els *swaps*, els futurs i les opcions. L'NFA és l'organització sense ànim de lucre d'autoregulació per a la indústria dels derivats dels Estats Units, inclosos la borsa de futurs negociats, venda al detall fora de canvi de divises (Forex) i els derivats OTC (*swaps*). L'NFA no opera en cap mercat ni és una associació comercial.

A la Unió Europea trobem la Markets in Financial Instruments Directive (MiFID), que és la normativa europea que harmonitza la regulació sobre els mercats de valors, els instruments financers que s'hi negocien, l'organització i relació amb els clients de les entitats financeres que presten serveis d'inversió i la protecció de l'inversor. La MiFID II es correspon amb la Directiva 2014/65/UE del Parlament Europeu i del Consell, de 15 de maig de 2014, relativa als mercats d'instruments financers i per la qual es modifiquen la Directiva 2002/92/CE i la Directiva 2011/61/UE.

Una directiva és una disposició normativa de dret comunitari que vincula els estats de la Unió Europea en la consecució de resultats o objectius concrets. És un instrument flexible, perquè deixa llibertat als estats per utilitzar els mitjans que considerin per aconseguir els objectius marcats.

La Directiva MiFID s'emmarca en el conjunt de mesures proposades pel Pla d'acció de serveis financers de la Unió Europea i introdueix un mercat únic i un règim regulatori comú per als serveis financers en els 27 estats membres de la Unió Europea i en altres tres estats de l'Àrea Econòmica Europea (Islàndia, Noruega i Liechtenstein). Els objectius de la Directiva MiFID són la protecció dels inversors

i l'establiment d'un mercat únic financer en l'àmbit europeu. Aquesta protecció implica mesures adaptades a cada categoria d'inversor (particular, professional i contraparts elegibles), aplicant els serveis d'honestedat, imparcialitat, professionalitat i l'obligació que la informació sigui imparcial, clara i no enganyosa.

La normativa MiFID només s'aplica a determinats productes financers, que són els valors negociables (accions, deute públic a llarg termini, participacions preferents, renda fixa, cèdules hipotecàries, opcions, etc.), els instruments del mercat monetari (deute públic a curt termini, pagarés), les participacions immobiliàries, les assegurances de canvi, les cobertures de tipus de canvi, els derivats (opcions, futurs, *swaps*, derivats sobre tipus d'interès i altres tipus de derivats) i els dipòsits estructurats. No s'aplica la normativa MiFID als productes financers següents: productes de passiu (comptes corrents, dipòsits fixos o variables), el finançament (préstecs hipotecaris, crèdits), les assegurances (vida o no vida) o els productes de previsió (fons de pensions, previsió social voluntària).

La MiFID estableix tres tipus de clients dels serveis financers:

- Contraparts elegibles: són els clients amb màxim coneixement, experiència i capacitat financera. El nivell de protecció que atorga MiFID per a aquests clients és menor. Són entitats autoritzades per operar en mercats financers (bancs centrals, companyies d'assegurances, entitats de crèdit, empreses d'inversió, etc.) i els diferents organismes i institucions propis dels governs de cada país.
- Clients professionals: són aquells que tenen experiència, coneixements i capacitat financera necessària per prendre les seves decisions d'inversió i valorar correctament els possibles riscos de les seves decisions. El nivell de protecció que atorga MiFID per a aquests clients és mitjà. Estan considerats clients professionals les grans empreses que compleixen dos dels tres requisits següents: balanç igual o superior a 20 milions d'euros, volum de negoci igual o superior a 40 milions d'euros i fons propis iguals o superiors a 2 milions d'euros.
- Clients minoristes: són aquells que no estan considerats com a professionals ni com a contraparts elegibles. El nivell de protecció és el màxim.

Les entitats financeres estan obligades a comunicar als seus clients la classificació que se'ls ha assignat a partir dels criteris implantats, sempre que hi contractin un producte que tingui consideració de producte MiFID.

A Espanya, el Govern estatal s'encarrega de fer la transposició de la normativa MiFID, és a dir, d'adaptar la normativa europea a la legislació espanyola. La Comissió Nacional del Mercat de Valors (CNMV) s'encarrega de vetllar pel compliment d'aquesta normativa. Aquest organisme, que pertany al Ministeri d'Economia i Competitivitat, s'encarrega de supervisar els mercats de valors a Espanya. Algunes de les seves funcions són:

- Garantir la transparència i formació adequada del preu en els mercats secundaris: borses de valors (Madrid, Barcelona, Bilbao i València), mercat de deute públic, mercat de futurs i opcions, mercats de deute AIAF.

- Garantir la transparència i formació adequada del preu en els mercats primaris: noves emissions de renda fixa i renda variable, ofertes públiques de venda de valors.

- Supervisar empreses de serveis d'inversió i institucions d'inversió col·lectiva

- Donar informació sobre valors i societats emissores de valors, mercats de valors i intermediaris, institucions d'inversió col·lectiva.

1.3.2 Oferta i demanda de divises

Com en tot mercat, al mercat de divises hi ha uns oferents i uns demandants. Els oferents de divises són aquells que disposen de la divisa i els demandants, aquells que la necessiten.

L'**oferta de divises** està determinada per tots els supòsits que comporta l'entrada de diner, sigui per exportacions de béns o serveis, inversions estrangeres, transferències rebudes de l'estranger o préstecs sol·licitats a l'estranger.

Quan una empresa exporta béns, qui ven el producte és qui fixa el preu de la moneda amb què es fa la transacció internacional. Per exemple, si una empresa europea ven un producte a una empresa japonesa normalment cobra en euros (excepte si es pacta el contrari). Per tant, els venedors internacionals ingressaran els euros corresponents a les vendes realitzades i, per tant, disposaran d'aquest diner cobrat del qual podran fer ús per comprar altres béns o serveis.

També són exemples de serveis: banca, assegurances, advocats, transports, sanitat, educació...

Passa de la mateixa manera, quan el que s'exporta és un servei, és a dir, una empresa o particular estranger utilitza un servei proporcionat per una empresa forana. El cas més rellevant és el turisme internacional. Els turistes fan ús dels serveis de restauració i hoteleria al país on arriben i paguen amb la moneda local.

En el cas de les inversions estrangeres, quan una entitat (empresa, empresari, institució o particular) inverteix diner en un país que no és el seu, sigui per obtenir rendibilitat o qualsevol altre motiu, ha de fer-ho en la moneda del país en qüestió i, per tant, això suposa una entrada de diner on es fa la inversió. Un exemple d'inversió estrangera és la compra d'un pis a la costa catalana per part d'un particular rus: el venedor tindrà més euros, ja que els ha ingressat per la venda del pis.

Les transferències públiques i privades rebudes comporten una entrada de capital i una major disponibilitat de capital per a qui ha rebut la transferència. Són exemple d'aquestes transferències les proporcionades pel Fons Monetari Internacional als països del tercer món o les donades per la Unió Europea als països membres.

Finalment, les empreses i particulars d'un país poden demanar finançament a entitats financeres d'altres països i utilitzar aquest capital per a la compra de béns i serveis o per invertir-lo. Podeu pensar en, per exemple, una empresa catalana que sol·licita un préstec a un banc dels Estats Units.

La **demanda de divises** ve determinada per les sortides de capitals degudes a importacions de béns o serveis, inversions fetes a l'estranger, transferències públiques i privades i préstecs donats a l'exterior.

Normalment, quan una empresa d'un país necessita comprar a l'exterior, és a dir, quan fa una importació de béns, ha d'obtenir la moneda del país on es troba l'empresa venedora atès que, generalment, els productes es paguen en la moneda del país del venedor. Podeu imaginar un empresari català que compra material informàtic a la Xina i li demanen el pagament en iuans.

De la mateixa manera que s'importen productes, també s'importen serveis. Per a la importació de serveis es demana la divisa del país del qual procedeix o es troba el servei. Per exemple, si una persona de Barcelona viatja a Rússia a fer-se un tractament mèdic necessita moneda russa, és a dir, el ruble, per poder pagar aquest tractament.

En el cas de fer una inversió a l'estranger, qui fa la inversió ha de disposar de la divisa corresponent per fer-la. Podeu pensar en la compra d'accions de l'empresa Apple a la borsa de Nova York (en dòlars) o en la compra d'un edifici al Brasil (en reals brasilers) per part d'un inversor català.

Les entitats financeres poden proporcionar préstecs a l'exterior per a empreses, particulars, governs o altres entitats financeres. Aquests préstecs els poden proporcionar en la moneda que sol·liciti el prestatari. Imagineu, per exemple, un préstec en lliures esterlines concedit pel Banc de Sabadell a una empresa amb seu a Londres.

De la mateixa manera que les entitats financeres proporcionen préstecs, les entitats no financeres (governs, particulars, empreses o institucions tant públiques com privades) poden fer transferències de capital a l'exterior. Alguns exemples de transferències són les transferències de diner que poden fer els immigrants que viuen a Catalunya a les seves famílies o també les ajudes al desenvolupament per part del Govern espanyol amb destí a l'Àfrica.

1.3.3 Variables que influeixen en la fluctuació del tipus de canvi

El tipus de canvi no és estable al llarg del temps, perquè poden haver-hi fluctuacions més o menys grans depenent de multitud de variables com l'evolució del nivell de preus, la balança per compte corrent, la situació de les finances públiques, l'estabilitat política, l'especulació, les intervencions del bancs centrals i dels estats i el diferencial de tipus d'interès.

L'augment de preus representa una **depreciació** de la moneda, i la baixada dels preus representa una **apreciació**.

Les diferents variables que influeixen en el tipus de canvi són:

- La diferent **evolució del nivell de preus**, és a dir, les diferents taxes d'inflació entre dos països, provoca canvis en exportacions i importacions. Si puja la inflació d'un país i a la resta puja menys, les exportacions del país baixen (és més car comprar en aquest país) i, per tant, baixa la demanda de la moneda del país en qüestió perquè no és necessària per a la reducció de l'adquisició de productes. Paral·lelament, les importacions augmenten (és més barat comprar a fora) i es registra un augment de la demanda de les divises dels altres països per poder adquirir els productes. En cas que la inflació sigui menor que la dels altres països, augmenten les exportacions (el producte serà més econòmic) i, per tant, hi ha més demanda de moneda del país. De manera paral·lela, es redueixen les importacions (surten més cars els productes estrangers), i així també es redueix la demanda de divises d'altres països.

La inflació i els tipus de canvi

Imaginem dos països, Rússia i els Estats Units, on al març de 2017 la taxa de canvi entre el ruble rus (RUB) i el dòlar americà (USD) era d'1 USD = 58,25 RUB. Si es preveu que la inflació als Estats Units serà del 2% mentre que a Rússia serà del 5%, i no tenim en compte cap altra variable, el ruble rus es depreciarà respecte del dòlar americà, i arribarà a tenir una taxa de canvi que es podria trobar al voltant d'1 USD = a 59 RUB, ja que l'increment de preus a Rússia farà menys atractius els seus productes i, per tant, la demanda de la seva moneda, tot el contrari del que succeirà amb el dòlar americà.

- La **balança per compte corrent**, és a dir, la diferència entre les exportacions i les importacions, és un altre aspecte que influeix en l'evolució del tipus de canvi. El fet que les importacions d'un país creixin més que les exportacions provoca que la moneda es depreciï, perquè hi ha més demanda de les monedes de l'exterior per poder adquirir els productes. En cas contrari, un augment de les exportacions porta associada una apreciació de la moneda del país, ja que entra diner exterior d'aquestes vendes fetes a clients exteriors, que prèviament l'han intercanviat per la seva moneda. Així s'incrementa el valor de la moneda de l'exportador.

- Les **finances públiques** també tenen un paper important en les fluctuacions del tipus de canvi, ja que normalment un elevat deute públic (fruit de l'acumulació de dèficits) impulsa la inflació a causa de l'increment de la despesa del govern. Aquest augment de la inflació fa que per a les empreses sigui més barat comprar a fora i, per tant, fa augmentar les importacions i la demanda de moneda estrangera, és a dir que hi ha una apreciació de la moneda estrangera i una depreciació de la local.

Es dona una situació de dèficit públic quan les despeses d'un estat són més elevades que els ingressos en un període de temps (normalment, un any).

- Els inversors estrangers busquen països on poder rendibilitzar la seva inversió amb els mínims riscos associats i, per tant, és primordial que

es doni **estabilitat política**. La inestabilitat política provoca pèrdues de confiança internacional i una menor entrada de capital. La reducció de la inversió internacional suposa una menor demanda de la moneda nacional i, per tant, una depreciació. De la mateixa manera, un país amb un sistema polític estable que doni garanties de menors riscos polítics és més confiable i capta més entrades de capital i, per tant, hi ha una apreciació de la moneda nacional.

- L'**especulació** amb divises pot provocar grans moviments dels tipus de canvi. Els especuladors tenen expectatives respecte a l'evolució futura dels tipus de canvi, pensant que pujarà o baixarà. D'aquesta manera, poden invertir a l'alça o a la baixa (invertir en curt), provocant moviments en els valors de les diferents divises.

Especulació amb divises

Imagineu que actualment el tipus de canvi és d'1 EUR = 1,2 USD. Un especulador pensa que d'aquí a un mes el tipus de canvi serà d'1 EUR = 1,5 USD, és a dir, espera una apreciació de l'euro (depreciació del dòlar), per tant, compra euros (o ven dòlars). Al cap d'un mes, el tipus de canvi al mercat de divises és d'1 EUR = 1,4 USD. Efectivament, l'euro s'ha apreciat com esperava l'especulador, i, per tant, guanyarà diner, perquè va comprar euros i els ha pogut vendre més cars. Si després d'un mes, el tipus de canvi hagués estat, per exemple, d'1 EUR = 1,1 USD (depreciació de l'euro / apreciació del dòlar), l'inversor hauria tingut una pèrdua perquè va comprar més car del valor que finalment té el tipus de canvi en la data esperada.

- Una altra de les variables que afecten les fluctuacions del tipus de canvi són les **intervencions del Banc central i dels estats**. El banc central d'un estat pot portar a terme accions monetàries (comprant o venent reserves de la pròpia moneda o de les altres, variant el tipus d'interès, injectant liquiditat, etc.) perquè la moneda del país s'apreciï (tingui més valor) o es depreciï (es redueixi el seu valor) respecte a la resta de monedes. D'altra banda, els Estats poden augmentar (revaluació) o reduir (devaluació) el valor d'una moneda respecte de la resta.

Devaluació a Veneçuela

El 17 de febrer de 2016 el president de Veneçuela, Nicolás Maduro, va anunciar que devaluaven la moneda, el bolívar, d'1 dólar = 6,3 bolívars a 1 dólar = 10 bolívars, és a dir, un 37%.

1.3.4 Relacions entre el tipus de canvi i la taxa d'interès en les operacions de comerç internacional

El sector exterior és molt sensible davant de diferències entre el tipus d'interès nacional i el tipus d'interès existent a la resta de països del món. Quan hi ha diferències entre el tipus d'interès nacional i el tipus d'interès existent a la resta de països del món afecten les diferents valoracions de les divises. Aquest fet ve predeterminat perquè se suposa que hi ha mobilitat internacional de capitals, és a

dir, que el diner es pot moure lliurement entre els països implicats. Cal tenir en compte que a vegades hi ha restriccions de capitals o es prenen altres mesures per protegir l'economia nacional, i, per tant, els supòsits que comentats no tindrien validesa. Per exemple, hi ha països que posen restriccions a les inversions fetes per estrangers, restriccions a les importacions, restriccions a la compra de deute públic, etc.

Si l'autoritat responsable de fixar els tipus d'interès de referència (per exemple, la Reserva Federal dels Estats Units o el Banc Central Europeu) pren la decisió d'abaixar el tipus d'interès provoca sortides de capitals. La sortida de capitals es produeix pel fet que els inversors inverteixen en aquells països que, comparativament, ofereixen una millor relació entre el tipus d'interès ofert i el risc. Això fa que els inversors estrangers busquin altres països on invertir i, a més, els inversors nacionals poden arribar a invertir els seus estalvis en altres països. D'aquesta manera hi haurà menys demanda de la moneda del país amb un tipus d'interès inferior (depreciació) i, al contrari, més demanda de la moneda dels països amb un tipus d'interès més elevat (apreciació).

Tipus d'interès i taxa de canvi

El 8 de març de 2013 el Banc Central Europeu va abaixar els tipus d'interès de la zona euro del 0,75% al 0,50%. Durant les dues setmanes següents a aquesta baixada, l'euro es va depreciar de l'1,31 EUR/USD a l'1,28 EUR/USD ja que els inversors van buscar altres mercats on dipositar els seus estalvis que els oferien major rendibilitat.

Tant la depreciació com la devaluació de la moneda (és a dir, que la moneda nacional tingui un valor menor respecte a les altres monedes) afecta positivament la competitivitat del país on s'ha efectuat aquesta reducció del valor de la moneda, és a dir, les empreses del país podran vendre més perquè als importadors del país estranger els costa més barat comprar. De la mateixa manera, la balança de pagaments millorarà en el país que ha sofert la depreciació (o devaluació) amb un increment de les exportacions i una reducció de les importacions. Aquesta reducció de les importacions vindrà donada perquè als compradors nacionals (consumidors, empreses, etc.), els resultarà més car comprar a fora que no abans que es reduís el valor de la moneda. El major increment de les exportacions i la reducció de les importacions farà millorar el saldo de la balança comercial.

El saldo de la balança comercial és la diferència entre exportacions i importacions, és a dir, entre el valor dels béns que un país ven a l'exterior i el dels que compra a altres països.

Exemple de l'efecte de la depreciació de la moneda sobre la balança pagaments

L'octubre de 2008 el Banc Central Europeu va prendre la decisió de reduir el tipus d'interès de referència de la zona euro del 4,25% al 3,75%. Els dies posteriors l'euro es va depreciar respecte del dòlar, passant d'1 EUR = 1,357 USD a 1 EUR = 1,2596 USD. Aquesta depreciació va permetre canviar el signe del saldo de la balança comercial dels països de la zona euro, que va passar de ser de -105.700 milions d'euros al 2008 a un saldo positiu de 17.300 milions d'euros al 2009. Font: Eurostat.

D'altra banda, davant l'increment del tipus d'interès en un país la seva moneda serà més atractiva per als inversors estrangers ja que els ofereix una major rendibilitat financera i, per tant, hi haurà una apreciació de la moneda nacional. Aquesta apreciació, provocada per la necessitat dels inversors de tenir la moneda amb increment del tipus d'interès, portarà relacionat un augment de les importacions. Aquest augment de les importacions va associat també a una reducció de les exportacions. Per una banda, empreses i compradors del país on s'ha incrementat

el tipus d'interès veuen com, comparativament, els surt més barat comprar a l'estranger i, per tant, augmentaran les importacions. Per altra banda, a les empreses i compradors estrangers els surt més car comprar al país que ha sofert l'increment de tipus d'interès i, per tant, es reduiran les exportacions. La reducció de les exportacions i l'augment de les importacions farà que el saldo de la balança comercial es redueixi.

Exemple de l'efecte de l'apreciació d'una moneda sobre la balança comercial

Durant el primer trimestre de l'any 2008 la Reserva Federal dels Estats Units va reduir els tipus d'interès del 4,25% fins al 2,25%. A la zona euro, en canvi, el tipus de canvi es van mantenir estable en el 4,25%. El fet que el tipus d'interès als Estats Units es reduís de manera tan gran va provocar que l'euro s'apreciés respecte del dòlar, i va passar d'1 EUR = 1,48 USD a 1 EUR = 1,58 USD. El saldo de la balança de pagaments a la zona euro va passar d'un saldo positiu de 7.800 milions d'euros a un saldo negatiu de -105.700 milions d'euros al 2008. Font: Eurostat.

Per tant, com es pot comprovar, les variacions en els tipus de canvi i en els tipus d'interès provoquen modificacions en les relacions comercials i afecten les exportacions i importacions que porten a terme empreses i particulars.

2. Gestió i cobertura de riscos en les operacions d'importació i exportació

En el comerç internacional s'han de tenir en compte tota una sèrie de riscos que poden haver-hi fruit de les transaccions d'importació o exportació amb clients o proveïdors estrangers. Aquests riscos han de gestionar-se adequadament, i en el cas que així es consideri cal portar a terme accions de cobertura que els minimitzin, seleccionant l'instrument més adequat. Hi ha riscos associats al risc d'insolvència del comprador i riscos que depenen del país on se situa el comprador o venedor estranger, la divisa amb què es fa la transacció i el tipus d'interès amb què es financen les operacions de compravenda.

2.1 Risc comercial. Gestió i cobertures

Quan una empresa realitza una operació de venda internacional, s'arrisca a l'impagament de la mercaderia enviada al seu comprador. Com que és un mercat no propi per a l'exportador, el desconeixement sobre els clients és major que en el mercat nacional. Per tant, és importar saber gestionar el risc existent i conèixer els diferents mecanismes de cobertura.

El **risc comercial** és el risc d'insolvència del comprador de la mercaderia i de les parts que intervenen en el pagament. Aquesta insolvència té lloc quan el comprador estranger o l'entitat que avala o garanteix l'operació no pot pagar perquè és declarat en suspensió de pagaments o fallida.

Un aval és una forma de garantir o assegurar el compliment d'obligacions econòmiques.

Exemple de risc comercial

Una empresa catalana que ven motocicletes contacta amb un nou client a Ucraïna. El client rep l'aval d'un banc del seu país. L'empresa catalana envia les motocicletes, però quan ha de cobrar-les (s'havia acordat un termini de tres mesos) el client es declara en fallida. A l'hora de cobrar de l'avalista, és a dir, del banc ucraïnès, aquest també ha estat declarat en fallida per la justícia ucraïnesa. Per tant, l'empresa catalana no pot cobrar les motocicletes enviades al seu nou client ucraïnès.

A l'hora d'avaluar el risc comercial cal tenir en compte no només el comprador estranger, sinó també l'entitat financera que fa la transferència dels fons i/o aporta les garanties o avals que suporten l'operació. Per aquest fi es recomana conèixer la solvència dels compradors i de les entitats financeres que hi intervenen.

Per gestionar el risc comercial, l'empresa venedora ha d'obtenir informació prèvia abans de començar la negociació comercial amb una empresa estrangera. Per una banda, ha d'analitzar l'empresa estrangera i, posteriorment, l'entitat financera amb qui aquesta treballarà tant en la transferència dels fons com en l'aportació d'avals

i garanties. Per analitzar l'empresa estrangera (és a dir, el client) l'exportador pot fer ús de diferents fonts d'informació:

- Llistes d'impagats: s'hi registren els deutes no pagats per les empreses després del seu venciment. El fet d'aparèixer-hi és signe d'insolvència.
- Informes comercials: s'hi informa dels estats financers de l'empresa així com de la seva composició accionarial. Són emesos per empreses a partir de dades del registre mercantil.
- Informes elaborats per organismes públics: les cambres de comerç i l'Institut de Comerç Exterior, entre d'altres, elaboren informes sobre estats i sectors d'activitat.

D'altra banda, l'anàlisi de l'entitat financera que intervé en el pagament, es pot fer sol·licitant a l'entitat financera de l'empresa venedora que comprovi la qualificació de solvència de l'entitat de la qual fa ús l'empresa compradora. En cas que la qualificació sigui negativa (poca solvència), s'hauria de sol·licitar a l'empresa client que canviï d'entitat financera per fer el pagament o aportar els avals o garanties.

Per evitar els riscos comercials, hi ha dues vies: la primera és, lògicament, no vendre, i la segona, adoptar mesures de cobertura que permetin el cobrament de la venda realitzada. Les diferents mesures de cobertura a les quals pot optar un venedor internacional per cobrir-se davant possibles insolvències de clients compradors són:

- Cobrar anticipadament: consisteix a demanar al client que pagui la factura abans de l'enviament de la mercaderia. És la mesura més beneficiosa per a l'exportador, però no sempre és possible.
- Utilitzar remeses documentàries o crèdits documentaris: l'ús d'aquests mitjans de pagament permet a l'empresa venedora disminuir el risc d'impagament, perquè intervé una entitat financera en la gestió del cobrament i en l'aportació de garanties bancàries.
- Fer ús de garanties bancàries: una entitat financera contractada per l'empresa venedora garanteix el cobrament de l'operació. En aquest cas, s'hauria d'analitzar la solvència de l'entitat financera que es contractarà com a garant.
- Cobrir amb productes financers: alguns productes financers com el facturatge (*factoring*, en anglès) sense recurs permeten cobrir els riscos d'insolvència, perquè és una altra entitat la que assumeix el risc d'impagament un cop s'ha fet la cessió del deute.
- Contractar una assegurança: existeixen pòlisses d'entitats asseguradores públiques (CESCE a Espanya, COFACE a França, HERMES a Alemanya, etc.) i privades que, a canvi del pagament d'una prima, asseguren a l'exportador el cobrament del que ha exportat, reduint així el risc comercial.

2.2 Risc de país o polític. Gestió i cobertures

El **risc de país o polític** és aquell derivat tant de les circumstàncies polítiques i econòmiques del país de l'empresa amb la qual es realitza la transacció comercial com de possibles situacions excepcionals que s'hi puguin donar. Les mesures polítiques preses per les autoritats d'un país influeixen i poden afectar la capacitat de fer transaccions. Per tant, depenent del país amb què es comercialitzi hi haurà més o menys risc de país o polític.

Es poden diferenciar tres tipus de riscos:

- Riscos especials: són aquells derivats de situacions especials de força major. Alguns exemples d'aquests riscos són: guerra civil o internacional, revolucions o revoltes, terratrèmols, sismes submarins, inundacions, incendis o terrorisme.
- Riscos de transferència: són aquells derivats en el que es garanteix la convertibilitat de les divises o es prohibeixin les transferències a l'exterior, utilitzant per exemple el bloqueig de capitals.
- Riscos d'incompliment de contracte o riscos jurídics: són aquells derivats de mesures polítiques que impedeixen que els socis comercials puguin complir el que s'havia signat en el contracte. Poden ser conseqüència tant de decisions governamentals (expropiacions, requisa de béns...) com de decisions de les empreses amb què es comercia.

Exemple de restriccions de divises a l'Argentina

A l'octubre de 2011, el Govern de l'Argentina va implantar com a mesura econòmica la restricció de pagaments en dòlars. Aquest fet va dificultar les transaccions comercials, i va afectar l'estabilitat financera de les empreses amb interessos en el país.

Per tal d'avaluar el risc de país o polític s'ha de qualificar el país de l'empresa amb què es vol comerciar. Aquesta qualificació s'ha de fer contínuament, atès que la situació politicoeconòmica pot canviar en poc temps. En l'avaluació del risc es pot aconseguir informació útil fent ús de les següents fonts:

- Entitats asseguradores: CESCE, a Espanya, COFACE, a França o HERMES, a Alemanya, avaluen i faciliten informació sobre el risc de diferents països.
- Institucions públiques: ACCIÓ, a Catalunya, o ICEX, en l'àmbit espanyol, elaboren informes sobre els països i la situació de les empreses.
- Institucions financeres: a partir dels seus serveis d'estudis elaboren anàlisis del risc de país.
- Informes d'organismes internacionals: el Fons Monetari Internacional, l'OCDE, el Banc Mundial i altres publiquen habitualment les seves anàlisis sobre les situacions dels diferents territoris.

- Revistes financeres internacionals: entre d'altres, trobem *Euromoney*, que disposa del seu servei *country rating* en què anualment publica una anàlisi detallada de cada país, i *Institutional Investors Rating*, que publica un informe mensual sobre el crèdit dels països anomenat *country credit survey*.

- Agències de qualificació: exemples d'aquestes empreses que s'encarreguen de qualificar el deute dels països i que influeixen molt tant en el sector comercial com el financer són Fitch, Standard and Poors i Moody's.

Les variables més utilitzades per fer l'anàlisi són, respecte a la **situació política**, qüestions relacionades amb l'estabilitat del govern, els conflictes interns o les amenaces externes, l'eficiència de l'administració pública i el grau d'intervenció en l'economia. Respecte a la **situació econòmica**, és té en compte el creixement econòmic actual i potencial, la inflació, les restriccions al comerç exterior, la situació de la balança de pagaments i l'evolució del tipus de canvi.

Un cop avaluat el risc de país, cal valorar la necessitat de cobrir-se mitjançant la utilització de mesures de cobertura. Entre els diferents mecanismes hi ha:

- Cobrar anticipadament: és la mesura que més beneficia l'exportador i consisteix a demanar al client que pagui la factura abans que li arribi la mercaderia.

- Cobrar fent ús d'un mitjà de pagament: l'ús tant de remeses documenàries com de crèdits documentaris permet a l'empresa venedora disminuir el risc d'impagament, ja que intervé una entitat financera en la gestió del cobrament i en l'aportació de garanties bancàries.

- Fer ús de productes financers: per exemple, amb el ús del forfetatge l'entitat financera compra els efectes financers de l'exportador, assumint el risc polític de l'operació.

- Utilitzar els crèdits oficials a l'exportació: fent ús del crèdit oficial a l'exportació atorgat per l'ICO (Instituto de Crédito Oficial), l'exportador obté el pagament de l'operació.

- Contractar una assegurança: a través del CESCE (Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación), un exportador pot cobrir-se del risc de país de les diverses operacions que porti a terme.

Exemple de risc de país: expropiacions a Bolívia

El Govern de Bolívia, en el període 2006-2015, va portar a terme una política d'expropiació i nacionalització d'empreses privades relacionades amb l'energia, les telecomunicacions, les plantes hidroelèctriques, els aeroports i la mineria. Moltes de les empreses nacionalitzades eren filials d'empreses espanyoles que van haver de negociar i assumir les condicions marcades pel Govern de Bolívia.

2.2.1 Risc jurídic. Gestió i cobertures

El **risc jurídic** és un tipus de risc que s'inclou dins del risc de país o polític i es deriva de l'incompliment dels contractes signats amb un soci exterior.

Per cobrir el risc jurídic és important que en el contracte comercial s'inclogui una clàusula de submissió a la normativa internacional i, si és possible, a la llei i als tribunals nacionals del país de l'empresa venedora o inversora, per aconseguir que en cas d'un litigi o discussió s'apliquin les lleis del país de l'empresa que ha realitzat la venda o la inversió i siguin els tribunals d'aquest país els que decideixin.

En el comerç internacional, en primer lloc és recomanable fer ús del que marca la Cambra de Comerç Internacional, que, mitjançant les seves regles i usos, fixa la base per a l'elaboració dels contractes internacionals. En segon lloc, s'ha de comptar amb la normativa de la zona comercial corresponent. En el cas de la Unió Europea, en cas de litigi, el Tribunal de la Unió Europea serà qui intervingui en darrera instància.

2.3 Risc financer

En el comerç internacional es realitzen tant compravendes com inversions en divises, és a dir, en la moneda que no es pròpia del país. De la mateixa manera, les empreses també poden demanar finançament en divises. Com que es realitza en una moneda diferent de la pròpia, suposa un risc que s'ha d'avaluar i que podria ser interessant evitar amb algun mecanisme de cobertura.

L'**exposició al risc financer** neix de la incertesa sobre l'evolució futura d'una determinada variable econòmica o financera que pot afectar els recursos financers i la valoració dels seus actius.

El risc financer és un factor de distorsió en la gestió dels recursos financers atès que no es pot determinar amb exactitud l'equivalència dels seus efectes en la moneda nacional dels recursos que es tenen en altres divises. A més, el risc financer és més gran com més llarg és el termini de venciment, perquè és més elevada la probabilitat que hi hagi oscil·lacions en el preu. El risc financer pot comportar tant pèrdues com beneficis segons quina sigui l'evolució dels paràmetres que hi intervenen. Aquest risc es divideix principalment entre el risc de tipus de canvi (apreciació/revaluació o depreciació/devaluació de la moneda estrangera) i el risc de tipus d'interès (pujades o baixades).

2.3.1 Risc de canvi d'una divisa. Factors i estratègia de cobertura

El risc de canvi existeix quan una empresa comercialitza mercaderies o serveis a l'exterior amb un país que té una moneda diferent de la seva pròpia. El valor d'una divisa és variable al llarg del temps. Així, el cobrament o pagament en divises té un major risc com més ampli és el període en què existeix el dret o l'obligació de l'operació que es porta a terme.

L'elecció de la moneda amb què es fa la transacció s'ha de negociar prèviament entre comprador i venedor. Normalment, el venedor sempre intenta que la moneda sigui la seva pròpia divisa per tal d'evitar el risc de canvi, excepte que per la seva estabilitat es prefereixi una divisa més forta.

Hi ha risc de canvi de divisa tant per a importadors com a exportadors, així com per a inversors i finançadors. Els exportadors (i també els inversors) tenen risc de canvi en cas que la moneda estrangera es depreciï/devaluï respecte a la moneda nacional. Aquest fet ve determinat per la pèrdua de valor de la moneda estrangera en el període que va des que es realitza la venda del producte fins que finalment es cobra.

Exemple de risc de canvi en exportació al Japó

Una empresa catalana ven vi al Japó el dia 13 d'abril, quan el tipus de canvi és d'1 EUR = 116,014 JPY. S'estableix el 30 de maig com a data de cobrament de l'enviament de la mercaderia enviada, que ascendeix a un import de 300.000 iens japonesos. El dia del cobrament el tipus de canvi és d'1 EUR = 130,014 JPY.

Per tant, l'empresa catalana, en comptes de cobrar 2.589 euros, que era l'equivalent en iens el dia de l'operació, cobrarà realment 2.307,44 euros, tenint en compte el nou tipus de canvi. És a dir, a conseqüència de la variació del tipus de canvi EUR/JPY, cobrarà 281,55 euros menys del que estava previst inicialment.

D'altra banda, els importadors (i també els finançadors) es troben en situació de risc de canvi quan la moneda estrangera s'aprecia / es revalua respecte a la moneda nacional, es a dir, la moneda estrangera guanya valor entre la data de la compra del producte i quan finalment es paga.

Exemple de risc de canvi en importació des de la Xina

Una empresa catalana compra mòbils a la Xina el dia 30 d'abril, i el tipus de canvi en aquesta data és d'1 EUR = 7,314 CNY. S'estableix el 30 de juny com a data de cobrament de l'enviament per un import de 200.000 iuans. A la data del pagament el tipus de canvi és d'1 EUR = 6,94 CNY.

Amb aquesta variació del tipus de canvi, l'empresa catalana ha passat de pagar 27.344,82 euros, que és l'equivalent en iuans el dia 30 d'abril, a pagar realment 28.818,44 euros. És a dir, l'oscil·lació del tipus de canvi EUR/CNY ha fet que acabi pagant 1.473,62 euros més del que estava previst inicialment.

Davant del risc de canvi, les empreses i inversors poden optar per no cobrir-se, fer una cobertura selectiva o cobrir-se totalment:

- La posició més arriscada és la de **no utilitzar cap mecanisme de cobertura**, basant-se en suposicions futures. És a dir, quan es preveu que:

  - Hi haurà estabilitat en el tipus de canvi entre les dues monedes que hi intervenen (la nacional i la divisa).
  - Els costos de cobertura seran superiors a les possibles pèrdues derivades del risc de canvi.
  - Es pot obtenir un benefici per l'evolució del tipus de canvi (per a l'exportador seria quan la moneda estrangera s'apreciés o fos revaluada i per a l'importador es donaria la situació que la moneda estrangera es depreciaria o seria devaluada).

- La **cobertura selectiva** consisteix en el fet que l'empresa cobreix només aquells riscos que tenen més probabilitats de comportar pèrdues i que, a més, aquestes són rellevants. Aquesta actitud implica estudiar i avaluar quines operacions es decideix cobrir.

- A diferència de les opcions anteriors, la **cobertura total** és la posició que reflecteix una major prudència i alhora uns majors costos per a l'empresa. L'empresa cobreix al màxim totes les seves operacions comercials realitzades amb països que no disposen de la seva mateixa moneda.

Un cop decidida l'actitud que prendrà l'empresa enfront de la possible cobertura del risc de canvi, s'estudia com es farà. Hi ha dues opcions: la **cobertura natural**, feta de manera interna per l'empresa sense acudir als mercats financers, i la **cobertura artificial**, que consisteix a cercar als mercats financers les diferents opcions de cobertura més interessants per a la companyia. Aquesta última opció permet gestionar els riscos de canvi sense que l'empresa hagi d'alterar la seva activitat comercial.

Als mercats financers hi ha els instruments anomenats **derivats**, que representen acords bilaterals on el valor depèn del preu d'un altre actiu (divises, matèries primeres, metalls, bons, etc.) o índex. A aquest actiu se l'anomena **actiu subjacent**.

Dins del mercat dels derivats es distingeixen dos mercats: els oficials organitzats i els no organitzats, o OTC. Els **mercats oficials** tenen una cambra de compensació, els contractes estan estandarditzats i disposen de garanties, mentre que en els no organitzats o **OTC** (*over the counter*) les parts contractants fixen els seus propis termes del contracte segons la seva conveniència. Com a exemples de derivats negociats als mercats oficials hi ha els contractes de futurs i les opcions. D'altra banda, l'assegurança de canvi (contracte *forward*) i els *swaps* sobre divises es negocien en mercats OTC.

Assegurança de canvi

Un factor molt important del risc financer és el risc de tipus de canvi, ja que les variacions poden fer variar el valor de la mercaderia comercialitzada.

L'assegurança de canvi permet **eliminar la incertesa**, ja que assegura un tipus de canvi en una data concreta amb un límit màxim d'un any.

L'assegurança de canvi és un compromís entre el client i l'entitat financera mitjançant el qual s'obliguen a realitzar un intercanvi d'una determinada quantitat de divises a un preu fixat i en una data futura (superior als dos dies hàbils). Es basa en el tipus de canvi a termini (*forward*). És un contracte d'obligat compliment per les parts, excepte que ambdues parts decideixin de mutu acord cancel·lar el contracte total o parcialment abans del venciment.

En la data de contractació de l'assegurança entre el client contractant (empresa importadora o exportadora, per exemple) i l'entitat financera, aquesta proporcionarà el tipus de canvi a termini que hi hagi en aquell moment. Aquest tipus de canvi pot ser inferior o superior al tipus de canvi actual anomenat també al comptat (*spot*). En arribar la data prevista al contracte d'assegurança, es fa el lliurament de la divisa al tipus de canvi pactat.

La cobertura amb assegurança de tipus de canvi no suposa el pagament de cap prima (tot i que les entitats financeres cobren una comissió per la gestió de l'assegurança). És un derivat molt senzill i d'ús molt extensiu entre les empreses i entitats financeres. En el cas d'una compra a l'exterior (importació), el client es compromet a comprar la divisa en la data de venciment al preu pactat, mentre que en la venda (exportació) el client es compromet a la venda de la divisa. Si arribat el venciment de l'assegurança no disposa de la divisa perquè no ha cobrat, haurà de demanar un préstec en la divisa corresponent.

Gràcies a l'assegurança de canvi, l'importador sap, abans de pagar la mercaderia, el cost real en moneda nacional, cosa que li permet estudiar les diferents possibilitats comercials i comparar entre diferents proveïdors, sense tenir risc de tipus de canvi. D'altra banda, l'exportador coneix realment el contravalor en moneda nacional de la venda del seu producte.

Com a inconvenient per a l'importador pot suposar una pèrdua en cas que la divisa es depreciï, perquè està obligat a adquirir-la a un preu més car del que hi ha actualment al mercat, mentre que per a l'exportador la pèrdua es produeix si la divisa s'aprecia, perquè està obligat per contracte a vendre les divises que ha rebut del client a un preu inferior al del mercat.

Exemple de cobertura amb assegurança de canvi per a un exportador

Un exportador ven als Estats Units un palet de perfum per 40.000 dòlars. Està previst que li paguin la mercaderia al cap de 90 dies. Actualment el tipus de canvi al comptat és 1 EUR = 1,06 USD. L'empresa pensa que el dòlar pot devaluar-se (i que, per tant, cobrarà menys diner). Contracta una assegurança de canvi en una entitat financera i signa un tipus de canvi a termini a 90 dies (que és quan cobrarà la mercaderia) d'1 EUR = 1,065 USD. Quan passen 90 dies, el tipus de canvi al comptat és d'1 EUR = 1,08 USD.

Si no hagués contractat l'assegurança, l'exportador hauria cobrat 37.037,04 euros (és a dir, 40.000/1,08), però com que té una assegurança de canvi, cobrarà 37.558,69 euros (40.000/1,065). Per tant, l'empresa rebrà 521,65 euros més pel fet que va assegurar el tipus de canvi per a la seva operació comercial.

Un any comercial dura 360 dies.

El tipus d'interès interbancari és el que s'aplica quan es presten diners els bancs.

L'assegurança de canvi es pot fer pel total de l'operació o només per una part. És aconsellable que la data de lliurament de les divises coincideixi més o menys amb la data de cobrament o pagament de la mercaderia.

El càlcul del preu de l'assegurança de canvi (tipus de canvi a termini o *forward*) és el resultat de l'operació que realitza l'entitat financera en el moment actual per garantir el tipus de canvi pactat al contracte. En el cas que un client necessiti cobrir-se de l'apreciació d'una divisa en una importació, l'entitat financera comprarà en el moment actual la divisa que necessita. Aquestes divises es col·locaran durant la durada del contracte al respectiu tipus d'interès. A canvi l'entitat financera demanarà prestat (o deixarà de prestar a altres clients) la moneda local necessària per comprar la divisa al tipus *spot* que hi hagi en aquest moment, pagant a canvi el tipus d'interès relacionat amb la moneda.

El preu de l'assegurança de canvi (tipus de canvi a termini o *forward*) dependrà doncs de les variables següents: tipus al comptat (*spot*), tipus d'interès de les dues monedes que hi intervenen i del temps que transcorre des de la contractació fins al venciment.

$$TcForward = TcSpot \cdot \frac{1 + Tipus\ interès\ divisa \cdot Temps}{1 + T.\ interès\ moneda\ nacional \cdot Temps}$$

Exemple de contractació d'una assegurança per part d'un importador

Un importador brasiler ha de pagar, d'aquí a 90 dies, la compra de mercaderia a Mèxic per valor de 300.000 pesos mexicans. El tipus de canvi *spot* real/pes és d'1 BRL = 0,17 MXN. El tipus d'interès interbancari associat al real brasiler és de l'11,25% mentre que el tipus d'interès interbancari associat al pes mexicà és del 6,5%. El tipus *forward* que se li aplicarà serà:

$$TcForward = 0,17 \cdot \frac{1 + 0,065 \cdot \frac{90}{360}}{1 + 0,1125 \cdot \frac{90}{360}} = 0,168 \text{ MXN}$$

Per tant, segons la relació de tipus d'interès de les dues divises, l'assegurança cobreix una apreciació del pes mexicà, garantint una relació 1 BRL/0,168 MXN.

Imagineu que l'importador contracta l'assegurança de canvi i, després de 90 dies, el tipus de canvi passa a ser 1 BRL = 0,16 MXN, és a dir, la divisa s'ha apreciat. Sense assegurança, l'importador hauria pagat 1.875.000 reals brasilers. Amb assegurança, pagarà 1.785.714,29 reals brasilers. És a dir, haurà de pagar menys diner pel fet d'haver contractat l'assegurança.

Opcions sobre divises

Una opció és un contracte entre dues parts per les quals una adquireix sobre l'altra un dret, però no una obligació, a comprar o vendre un determinat actiu a un preu fixat en un moment futur. L'adquisició d'aquest dret té un preu anomenat prima, que és el cost que s'ha de pagar en el moment de contractació de l'opció.

Hi ha contractes d'opcions de compra (*call*) i de venda (*put*). Dins de cadascuna d'aquestes opcions hi ha dues posicions: la posició compradora i la posició venedora. En una opció *call* la part compradora adquireix l'opció de comprar i

la part venedora té l'obligació de vendre. En una opció *put*, la part compradora adquireix l'opció de vendre mentre que la part venedora té l'obligació de comprar. Per tant, en cada contracte, es generen dues situacions de dret i dues d'obligacions.

Es poden comprar i vendre opcions *call* i opcions *put*. A les opcions de compra també se les anomena opcions llargues o *long* i a les de venda, curtes o *short*.

Hi ha quatre posicions d'**opcions bàsiques**: *long call* (dret a comprar), *short call* (obligació de vendre), *long put* (dret a vendre) i *short put* (obligació de comprar).

El preu d'exercici d'una opció (*strike price*) és el preu al qual s'intercanvia l'actiu subjacent en la data futura establerta (passada aquesta data de venciment, els drets i les obligacions existents caduquen). Per tant, és el preu que cobrarà el comprador d'una opció de venda i el preu que pagarà el comprador d'una opció de compra si decideixen exercir el seu dret.

Hi ha opcions sobre diferents tipus d'actius subjacents (divises, renda fixa, matèries primeres, índexs, accions, tipus d'interès, etc.). Les opcions sobre divises són, per tant, una altra opció que tenen les empreses per cobrir el risc de canvi.

Les opcions sobre divises reben, en anglès, el nom de *currency options*.

Segons el venciment de l'opció, hi ha opcions americanes i europees. Les opcions americanes permeten exercir l'opció en qualsevol moment de la vigència de l'opció des de l'adquisició fins al seu venciment. En canvi, les opcions europees només es poden exercir el dia de venciment de l'opció.

El valor de la prima d'una opció sobre divises, que s'expressa en fracció monetària de cada unitat de divisa negociada o com a percentatge de l'import total, depèn de diferents factors:

- Tipus de canvi sobre el qual es fa l'opció respecte al tipus de canvi de mercat (*spot*)
- Temps que hi ha fins al venciment de l'opció
- Volatilitat existent entre el tipus de canvi de les dues divises
- Tipus d'interès de les dues divises
- Estil de l'opció (és a dir, si és *put* o *call*)

El preu d'exercici d'una opció sobre divises pot ser més alt, més baix o igual que el tipus de canvi *spot* o *forward*. Un importador, que té com a risc de canvi l'apreciació de la divisa, pot optar per la compra d'opcions *call*. En canvi, un exportador, que té la depreciació de la divisa com a risc de canvi opta per les opcions *put*. En les opcions *call* sobre divises, el comprador de l'opció exerceix l'opció quan el preu de la divisa és superior al preu de l'exercici (*strike*) i no exerceix l'opció quan és inferior. En canvi, els compradors de les opcions *put* exerceixen l'opció quan el preu de la divisa és inferior al preu de l'exercici.

Exemple de cobertura amb una opció 'call' per part d'un importador

Un importador català compra ordinadors als Estats Units per import de 100.000 dòlars. Pagarà la factura 90 dies després. Pensa que el dòlar es podrà apreciar i per tant, va a la seva entitat financera a contractar una opció *call* europea. La prima que caldrà pagar per aquesta opció serà del 0,5% de l'import que necessita, és a dir, 500 dòlars. El preu *spot* en el moment de contractació és d'1 USD = 0,88 EUR. El preu d'exercici de l'opció serà d'1 USD = 0,89 EUR. A l'arribar la data de venciment, el tipus de canvi al comptat del mercat (*spot*) és d'1 USD = 0,95 EUR, és a dir, el dòlar s'ha apreciat. Com que el preu *spot* és superior al preu de l'exercici, l'importador exercirà l'opció, és a dir, comprarà les divises a un preu d'1 USD = 0,89 EUR i, per tenir els 100.000 dòlars que necessita, haurà d'entregar 89.000 euros.

Si no hagués fet la cobertura amb opcions, hauria canviat els euros per dòlars al preu de mercat (1 USD = 0,95 EUR), i per tant hauria necessitat 95.000 euros. És a dir, gràcies a la cobertura, l'importador ha eliminat el risc d'apreciació, i ha evitat perdre 6.000 euros, i només ha hagut de pagar una prima, de 500 dòlars en aquest cas. En el cas que el preu d'exercici hagués estat superior al preu de mercat, l'importador no hauria exercit l'opció i hauria perdut la prima pagada.

Exemple de cobertura amb una opció 'put' per part d'un exportador

Un exportador català ven motocicletes al Regne Unit per import de 800.000 lliures esterlines. Cobrarà la factura 60 dies després. Pensa que la lliura esterlina es depreciarà, i això suposa, per tant, un risc de tipus de canvi. Decideix comprar una opció *put* europea per cobrir-se davant la possible depreciació. La prima que caldrà pagar per aquesta opció serà del 0,3% de l'import que necessita, és a dir, 2.400 lliures. El preu *spot* en el moment de contractació és d'1 GBP = 1,2 EUR. El preu d'exercici de l'opció serà d'1 GBP = 1,22 EUR. A l'arribar la data de venciment, el tipus de canvi al comptat del mercat (*spot*) és d'1 GBP = 1,18 EUR, és a dir, la lliura s'ha depreciat. Com que el preu *spot* és inferior al preu de l'exercici, l'exportador exercirà l'opció, és a dir, vendrà les divises que li hagi pagat el comprador del Regne Unit, a un preu d'1 GBP = 1,22 EUR, i obtindrà un total de 976.000 euros per les 800.000 lliures que li haurà pagat el client.

Si no hagués fet la cobertura amb opcions, al canviar les lliures per euros hauria rebut 944.000 euros donat el tipus de canvi de mercat de la data de venciment. És a dir, gràcies a la cobertura, l'exportador ha eliminat el risc de depreciació, ha obtingut 32.000 euros més per les divises cobrades del seu client, i només ha hagut de pagar una prima, de 2.400 lliures en aquest cas. Si el preu d'exercici hagués estat inferior al preu de mercat, l'exportador no hauria exercit l'opció i hauria perdut la prima pagada.

La **cobertura mitjançant opcions** és un bon instrument tant per a importadors com per a exportadors, perquè, a canvi del pagament d'una prima, permet evitar incerteses sobre l'evolució del risc de tipus de canvi.

Comptes en divises

Tant particulars com empreses poden disposar de comptes corrents en divises amb total liquiditat. Per exemple, una empresa catalana pot tenir un compte, per exemple, en dòlars al seu banc de Barcelona i treure el saldo existent quan ho necessiti. Si ha d'efectuar pagaments en divises en el futur (importacions), pot eliminar el risc d'apreciació i, si es pensa que en el futur pot apreciar-se, pot guanyar diner per l'augment del tipus de canvi. És a dir, el fet de disposar d'un compte en divises funciona tant com a instrument financer com a instrument de cobertura.

S'ha de tenir en compte que les fluctuacions en els tipus de canvi tenen efecte directe en el saldo del compte en divises, és a dir, la divisa en què estigui el compte corrent. Per tant, si la divisa s'aprecia i es vol treure el saldo existent (parcial o totalment), al canvi, s'obtindrà un benefici econòmic per la diferència de canvi. En cas que es depreciï, el saldo resultant suposarà una pèrdua per a l'empresa. A més, s'ha de tenir en compte la comissió de manteniment que pot cobrar l'entitat financera.

Futurs sobre divises

Un **futur** és un acord entre dues parts que es negocia en un mercat organitzat pel qual existeix el **compromís d'intercanviar un actiu subjacent** (divises, matèries primeres, metalls, tipus d'interès, etc.) a un preu determinat i en una data futura.

Els futurs s'utilitzen quan hi ha volatilitat en els preus. La utilització de futurs permet cobrir els riscos de fluctuació que es puguin donar en els preus dels actius subjacents corresponents. La funció del mercat de futurs consisteix en la reducció de riscos prenent la posició inversa a la del mercat, per tal de compensar les possibles pèrdues pels moviments desfavorables dels preus.

Les contractacions en el mercat de futurs han de complir tota una sèrie de requisits:

- Els contractes han de ser estandarditzats per imports i terminis i és molt rígid.
- Les liquidacions es fan en dates fixes no negociables.
- No es coneix la part contrària perquè és una cambra de compensació qui posa en contacte comprador i venedor.
- En la data de formalització del contracte no hi ha pagaments entre comprador i venedor.
- La cambra de compensació (*clearing house*) cobra un dipòsit en concepte de garantia (que es retorna en liquidar el contracte), per evitar el risc d'insolvència o d'incompliment del contracte.

Els contractes de futurs tenen uns costos inferiors a altres instruments financers, com poden ser les assegurances de canvi o les opcions, ja que només s'ha de pagar un dipòsit inicial. A més, l'existència d'un mercat organitzat amb una cambra de compensació permet proporcionar liquiditat i liquidar el contracte abans de la data de venciment. Cada contracte té una garantia establerta i un valor.

La garantia pagada a l'entitat financera es retorna tant al comprador com al venedor del futur quan es tanca l'operació, tant si s'obté benefici com si s'obtenen pèrdues. Es rep, per tant, la diferència entre el preu de mercat i el preu d'exercici, a més de la garantia dipositada.

Per a l'empresa el cost que suposa en un primer moment és només la garantia (que es calcula com un tant per cent del capital que es vol cobrir i del nombre de contractes que es necessiten per cobrir aquest capital), però s'ha de tenir en compte que l'empresa pot arribar a tenir pèrdues amb la inversió en futurs. A més, algunes entitats financeres i borses de valors poden cobrar una comissió i, depenent del tipus de futur, poden haver-hi altres tipus de particularitats que cal tenir en compte, com l'aplicació d'un petit marge o *spread* en el diferencial del futur negociat.

Exemple de contractació d'una cobertura de futurs

Una empresa dels Estats Units importa maquinària des d'Alemanya per valor d'1 milió d'euros. Al mercat de futurs, cada contracte per als futurs en euros val 125.000 euros, és a dir, necessitarà 8 contractes. Cada contracte suposa una garantia de 5.000 dòlars per contracte. Per tant, en total pagarà com a garantia 40.000 dòlars.

Hi ha el risc de no encertar l'evolució del preu de l'actiu subjacent i tenir pèrdues importants. De la mateixa manera, si s'encerta, els beneficis poden ser grans.

Els contractes de futurs es poden liquidar de tres maneres:

- Cancel·lació anticipada prenent la posició contrària. És a dir, si una empresa ha comprat un futur pren la posició de venda de futur pel mateix import que el va comprar. Aquesta és l'opció més utilitzada. Es fa quan es tanca la posició abans de la data de finalització del contracte.

- Lliurament del subjacent: al venciment es fa el lliurament de l'actiu subjacent al preu corresponent. En el cas de divises, es faria el lliurament físic de les divises en bitllets i monedes (rarament es duu a terme). En el cas de les matèries primeres, també es fa el lliurament físic. Per exemple, es lliura petroli, blat de moro, cafè...

- Liquidació monetària per diferències entre el valor al comptat i el valor del contracte. Només es té en compte el valor monetari del futur, i es resta el valor del contracte amb el valor al comptat. S'utilitza quan es tanca la posició en la data prevista de finalització de contracte.

El Chicago Mercantile Exchange (CME) és un mercat financer dels Estats Units on es negocien tota classe de derivats financers.

Respecte als futurs sobre divises, es poden prendre quatre posicions diferents: comprar futurs en divisa, comprar futurs en la moneda nacional, vendre futurs en divisa i vendre futurs en moneda nacional. Als mercats financers espanyols, no es poden contractar futurs en divises. Per fer-ho, s'han de contractar en algun mercat financer on n'hi hagi, com pot ser el mercat americà de futurs (CME), amb seu a Chicago, o el mercat LIFFE, de Londres.

Els exportadors, que volen cobrir riscos de depreciació de la moneda estrangera (per tant, apreciació de la moneda nacional) poden optar per vendre futurs en divises o comprar futurs en moneda nacional.

Un *broker* és la persona o entitat que actua com a intermediària en les operacions de compravenda d'accions o derivats financers.

Els importadors, en canvi, necessiten cobrir els riscos d'apreciació de la moneda estrangera (per tant, depreciació de la moneda nacional) i poden elegir comprar futurs en divises o vendre futurs en moneda nacional.

En els contractes de futurs sobre divises, en la majoria de casos, no és necessari el pagament de cap comissió a l'entitat financera o *broker* amb què es faci l'operació, però s'ha de tenir en compte la diferència entre el tipus de canvi comprador i el tipus de canvi venedor (*spread*) que poden aplicar.

Exemple de cobertura d'una importació amb futurs

Una empresa catalana compra una màquina als Estats Units per 2.000.000 de dòlars. Cada contracte de futurs val 125.000 dòlars, és a dir, necessitarà 16 contractes. Cada contracte suposa una garantia de 2.000 euros per contracte, per tant, pagarà 32.000 euros de garantia. Atès que vol cobrir-se davant una apreciació del dòlar, comprarà 16 contractes futurs en dòlars. El dia de la compra la relació euro/dólar del contracte de futur és d'1 USD = 0,685 EUR. El dia del pagament i, a més, liquidació del contracte de futur, tres mesos després, el valor del tipus de canvi de mercat és d'1 USD = 0,735 EUR. Per tant, amb futurs, el resultat serà: (0,735-0,685) · 16 contractes · 125.000 dòlars que val cada contracte = 100.000 euros de benefici obtingut per l'operació de futurs.

Però s'ha de tenir en compte que abans la màquina tenia un preu en euros de 1.370.000 i ara val, per l'apreciació del dòlar, 1.470.000 euros. La garantia seria retornada a l'empresa catalana un cop vençut el contracte. Per tant, el contracte de futur haurà permès compensar perfectament tota l'apreciació que ha tingut el dòlar respecte de l'euro. A l'hora de signar el contracte de futur, l'entitat financera ha cobrat una comissió de 3.000 dòlars, però, a canvi, ens ha garantit un tipus de canvi sense *spread*.

Altres mecanismes de cobertura del risc canviari

Les empreses poden optar per dur a terme cobertura del tipus de canvi usant els diferents instruments financers existents. A més, les empreses també poden cobrir-se de manera natural amb altres tipus de mecanismes:

- Pagar i cobrar amb moneda nacional. El sistema més idoni per no tenir risc de canvi és fer tots el pagaments i cobraments en euros. Això fa que es traspassi el risc de tipus de canvi a l'altra part (qui compra o ven), fet que no sempre és possible. En la negociació amb client o proveïdor, aquests poden demanar una compensació en forma d'un preu o uns descomptes més alts.

Exemple del poder de negociació d'una gran empresa

Una empresa de Lleida que és una de les principals productores d'ametlles del món ven els seus productes a tots els mercats internacionals i estipula en els seus contractes de compravenda que només admet cobrar i pagar amb euros. D'aquesta manera evita el risc de tipus de canvi.

- Clàusula de revisió de preus. Al contracte de compravenda internacional es pot incloure una clàusula on s'indiqui que davant d'una variació del tipus de canvi, superior a un determinat percentatge o tipus determinat, es modificarà el preu de la mercaderia fruit del contracte pactat. Aquesta modificació es pot repartir entre importador i exportador.

Exemple de revisió de preu per una apreciació

Un fabricant de motocicletes de Girona compra peces per fabricar-les per valor d'1.000.000 de dòlars a un venedor dels Estats Units. El pagament es farà a 180 dies. En el contracte es pacta que si el dòlar s'aprecia més d'un 2%, el preu de la mercaderia es reduirà en la mateixa proporció.

- Compensació. Aquelles empreses que són alhora importadores i exportadores en la mateixa divisa poden compensar ambdues posicions eliminant el risc per la part compensada, sempre que es faci en la mateixa data o aproximada.

Exemple de compensació en cobraments i pagaments

Una empresa de Tarragona ven mercaderia a un client del Regne Unit, i està previst que cobri la factura emesa el dia 2 d'octubre. A més, compra peces a un proveïdor del Regne Unit, que pacta pagar-les el dia 1 d'octubre. D'aquesta manera, tracta d'aproximar els pagaments i cobraments que fa amb la mateixa divisa, eliminant les oscil·lacions que pugui haver-hi.

- Facturació en una tercera divisa. El comprador i el venedor de dos països diferents poden acordar en el contracte de compravenda fer la transacció en una tercera divisa que considerin més estable. D'aquesta manera, no s'elimina totalment, però es redueix i es comparteix el risc entre les dues parts.

Exemple de compravenda en francs suïssos

Una empresa catalana compra formigó a una empresa canadenca. En lloc de fer la transacció en euros o en dòlars canadencs, pacten fer-la en francs suïssos, atès que el franc suïs és una moneda estable.

2.3.2 Risc d'interès. Factors i estratègies de cobertura

L'altre risc financer que poden tenir les empreses, a part del risc de canvi, és el risc d'interès. Les empreses que realitzen transaccions internacionals poden tenir necessitats de finançament sigui per fer una importació o una exportació de productes. El finançament d'una importació es dedica a les despeses de compra, que inclouen la prospecció per a la cerca de proveïdors, el preu de les mercaderies a comprar i el transport per fer arribar el producte comprat fins a l'empresa. D'altra banda, el finançament de l'exportació es dedica a la compra de matèries primeres, costos de fabricació del producte o cerca de clients.

Si es demana un préstec bancari, sigui en la moneda pròpia o en alguna divisa, una pujada en els tipus d'interès té repercussió en els costos financers de l'empresa i, per tant, en el benefici empresarial.

L'empresa ha d'analitzar el possible risc financer pel risc d'interès, i, només en cas que aquest pugui existir, assegurar-ho. El tipus d'interès associat a les divises en l'àmbit internacional es diu LIBOR (*London InterBank Offered Rate*). El LIBOR és una taxa de referència diària basada en les taxes d'interès a la qual es presten els bancs entre si interbancàriament i a escala mundial per a les diferents divises. Hi ha taxes des de diàries fins a 12 mesos. El LIBOR s'utilitza com a referència per a tota una sèrie d'instruments financers.

Per tal de cobrir el risc d'interès es pot fer ús de diferents alternatives:

- *Forward* sobre interès (*forward rate agreement*, FRA): és un contracte financer segons el qual dues parts acorden en un moment inicial el tipus d'interès que es pagarà en una data futura concreta. Al venciment, el venedor del FRA (prestador, és a dir, l'entitat financera) paga al comprador (prestatari) la diferència en cas que el tipus d'interès real superi l'acordat en el contracte, i viceversa. Són productes que es negocien en mercats no organitzats (*over the counter*) i no s'exigeix el pagament de cap prima ni garantia.

- *Swap* d'interès (*interest rate swap*, IRS): és un contracte financer entre dues parts per intercanviar els fluxos monetaris (capital i interessos) derivats d'operacions de préstecs fetes simultàniament i en una data anterior a l'operació *swap*. Una operació *swap* té sentit quan dues empreses tenen diferent qualificació creditícia en els seus respectius mercats nacionals. Les dues empreses intercanvien els principals (capital pel qual s'ha demanat el préstec) dels seus deutes i, així mateix, cadascuna paga els interessos de l'altra durant el termini de l'acord. Al venciment es tornen a intercanviar els principals. És un instrument amb molt poca utilització a curt termini, però amb certa utilització a terminis superiors a 10 anys. Cal trobar la contrapart que estigui interessada també a fer un *swap*.

Exemple de swap d'interès

Una empresa dels Estats Units vol finançar-se en euros, però a Espanya no té bona qualificació creditícia pel fet que és desconeguda i no té historial. Per tant, el tipus d'interès ofert és superior al que obtindria una empresa espanyola.

D'altra banda, una empresa espanyola vol finançar-se als Estats Units i el tipus d'interès del préstec és bastant més elevat del que li costaria si fos una empresa amb bona qualificació creditícia.

Una solució beneficiosa per les dues empreses és un acord de l'empresa espanyola amb l'empresa dels Estats Units per fer un *swap* d'interès.

- CAP o sostre d'interès: el contracte de cobertura CAP consisteix a fixar un límit màxim de tipus d'interès a canvi del pagament d'una prima. Si els tipus d'interès superen el límit màxim, l'entitat financera abona el diferencial establert en el contracte. La prima que es paga es fixa segons la cobertura contractada.

- Futur sobre tipus d'interès: de la mateixa manera que existeixen els futurs sobre divises, també existeixen els futurs sobre tipus d'interès. En el cas dels futurs sobre tipus d'interès, existeix un petit mercat espanyol on es negocien anomenat MEFF (Mercat Oficial de Futurs i Opcions Financers a Espanya) i, a més, també es poden contractar als mercats EUREX (mercat alemany i suïs), l'EURONEXT (mercat integrat per la unió de borses d'Holanda, França, Portugal, Bèlgica), el LIFFE (mercat de Londres dedicat a futurs) i al Chicago Mercantile Exchange. Existeixen futurs sobre tipus d'interès a curt (fins a 3 mesos) i a llarg termini (fins a 13 anys). L'estratègia per cobrir-

se amb futurs consisteix en que si s'espera augment del tipus d'interès, es vendran futurs i si s'espera reducció del tipus d'interès, es compraran.

- Opcions sobre tipus d'interès: permeten tenir dret a endeutar-se a un tipus d'interès predefinit a canvi del pagament d'una prima. Les opcions de compra sobre tipus d'interès (*call*) protegeixen contra increments dels tipus d'interès i són contractades pels prestataris, és a dir, qui demana els préstecs (importadors o exportadors, per exemple), mentre que les opcions de venda (*put*) són contractes pels prestadors (les entitats financeres) per protegir-se davant davallades dels tipus d'interès. Si al venciment de l'opció el tipus d'interès és superior, el comprador de la *call* executa l'opció, beneficiant-se de la cobertura que cercava. En cas contrari, opta per no executar-la, i perd el que ha pagat com a prima. Es poden contractar opcions amb venciment fins a un any per a tipus d'interès tant de curt termini com de molt llarg termini (deute públic a 30 anys).
- Tipus d'interès fix: en cas de demanar un préstec a interès fix, s'elimina el risc de tipus d'interès. En aquest cas només hi ha risc de canvi de divisa. El principal inconvenient és que el tipus d'interès fix és superior al tipus d'interès variable.

2.4 Sistemes d'intercanvi de dades internacionals

L'increment de les transaccions a escala internacional té com a conseqüència una major quantitat de transaccions interbancàries derivades de la quantitat de productes financers que les acompanyen així com d'enviament i rebuda de documentació comercial. Aquest fet va presentar problemes a l'hora d'assegurar la coordinació entre països amb diferents llengües, legislacions i sistemes de comunicacions.

Per tal d'homogeneïtzar aquests fluxos de comunicació, d'una banda, es van estandarditzar els fluxos d'informació documentals amb la creació dels EDI (*electronic data interchange*) i, de l'altra, els fluxos d'informació entre entitats financeres amb l'establiment del sistema SWIFT (*society for worldwide interbank financial telecommunication*).

2.4.1 Electronic Data Interchange (EDI)

L'intercanvi electrònic de dades (EDI, en les seves sigles en anglès) consisteix en la transmissió de dades entre organitzacions fent ús de mitjans electrònics. És utilitzat per empreses globalment per transferir documentació electrònica. Aquest intercanvi de documentació es pot fer per mitjà de diferents formats: EDIFACT, TXT, XML, ANSI ASC X12, etc.

A través dels sistemes EDI, es poden elaborar, rebre i intercanviar els diferents documents comercials com, per exemple, albarans, factures, ordres de compra,

etc. Aquests es transmeten directament des de l'ordinador de l'empresa emissora a l'empresa receptora.

La utilització dels sistemes EDI aporta a l'empresa tota una sèrie de beneficis: reducció dels errors, millor organització de la informació, estalvi de costos, millora en el seguiment de les transaccions, millora la internacionalització, millora les relacions amb els clients... Com a inconvenients s'ha de tenir en compte que requereix inversió en programari i canviar els processos operatius de l'empresa.

2.4.2 Society for Worlwide Interbank Financial Telecommunication (SWIFT)

Creat al 1973, el SWIFT és actualment l'estàndard de comunicació entre bancs en l'àmbit mundial. Dins del sistema SWIFT es transmeten (d'ordinador a ordinador) els missatges associats a les transaccions interbancàries (transferències, crèdits documentaris, operacions amb valors o amb divises...). El SWIFT imposa unes determinades normes per als procediments i formats dels missatges, que facilita l'automatització dels processos dels bancs.

El SWIFT aporta tota una sèrie d'avantatges quant a reducció de costos, fiabilitat, rapidesa, eliminació d'errors, automatització, increment de la seguretat, estandardització de processos... Cada entitat financera adherida a la xarxa SWIFT disposa d'un identificador propi que està compost pel nom de l'entitat, el codi del país, el codi de la regió i el codi de la sucursal.

El sistema SWIFT es basa en missatges. Aquests missatges cobreixen tot tipus d'operacions bancàries. Cada tipus de missatge s'identifica amb un número de tres dígits. Per exemple, les transferències de clients tenen el codi 100, les operacions entre bancs tenen el codi 200.

2.5 Càlcul dels costos financers de cobertura de riscos utilitzant full de càlcul

Als annexos podeu trobar recursos de com treballar i aplicar les fórmules al full de càlcul.

Per tal de fer una primera estimació dels costos de cobertura dels riscos tant de canvi com d'interès les empreses poden fer ús d'aplicacions informàtiques i, més concretament, de programes de full de càlcul. Els fulls de càlcul permeten manipular dades numèriques en forma de taules formades per cel·les i organitzades en files i columnes. La manipulació de dades es pot fer amb fórmules o també creant gràfics, entre d'altres funcions. El programes més utilitzats per realitzar fulls de càlculs són Excel (de la distribució Microsoft Office), Calc (de les distribucions LibreOffice/OpenOffice) i Numbers (de la distribució iWork de Apple). Mentre que les ditribucions LibreOffice i OpenOffice són lliures i gratuïtes (es poden descarregar d'internet), les distribucions Office i iWork són de pagament i de codi tancat.

L'eina de full de càlcul, en qualsevol de les diferents distribucions, permet analitzar les diferents cobertures de canvi, ja sigui una assegurança de canvi, les opcions i els futurs, o la cobertura d'interès amb *swaps*. A més, facilita la creació de bases de dades que permeten organitzar els diferents resultats obtinguts.

2.5.1 Càlcul d'assegurança de canvi

Imagineu un importador europeu que pensa fer una importació d'un producte d'Austràlia per valor d'1.000.000 de dòlars australians i que l'haurà de pagar en 90 dies. Com que fa una importació vol cobrir-se enfront d'una apreciació de la divisa, en aquest cas, el dòlar australià. El tipus de canvi *spot* és d'1 EUR = 1,4494 AUD. El tipus d'interès associat a l'euro és de 0,25% i el tipus d'interès del dòlar australià és del 3%. Al cap de tres mesos, el tipus de canvi *spot* és d'1,443.

Per calcular el benefici o la pèrdua obtinguts es pot elaborar un full de càlcul on l'assegurança de canvi es calculi com podeu veure a la figura 2.1

Figura 2.1. Cobertura d'una importació amb assegurança de canvi

	A	B	C	D	E	F
1		Import divisa	Tipus Spot	Tipus interès EUR	Tipus interès AUD	Tipus forward
2	Avui	1.000.000,00	1,4494	0,25%	3,00%	1,4594
3						
4						
5			Després de 3 mesos:			
6			Tipus spot:	1,443		
7						
8			Import amb spot avui	import amb assegurança	import amb spot final	Benefici per assegurar
9			689.940,67	685.232,63	693.000,69	7.768,06

La fórmula que s'ha d'aplicar, introduïda a la casella F2, per calcular el tipus de canvi *forward* és la següent:

$$TcForward = TcSpot \cdot \frac{1 + Tipus\ d'interès\ divisa \cdot Temps}{1 + Tipus\ d'interès\ moneda\ nacional \cdot Temps}$$

$$TcForward = TcSpot \cdot \frac{1 + Tipus\ d'interès\ dòlar\ australià \cdot \frac{90}{360}}{1 + Tipus\ d'interès\ euro \cdot \frac{90}{360}}$$

Després dels tres mesos, l'importador resulta beneficiat pel fet d'haver contractat l'assegurança atès que el dòlar australià s'ha apreciat respecte a l'euro. A la casella D9 s'ha introduït la fórmula B2/F2, és a dir, l'import en divisa/tipus *forward* que ha donat com a resultat que l'importador lliurarà a l'entitat financera 685.232,63 euros i rebrà 1.000.000 de dòlars australians per pagar el seu proveïdor australià. Si no hagués contractat l'assegurança, com es pot veure a la casella E9, en què s'ha introduït la fòrmula B2/D6, l'importador hauria de lliurar 693.000,69 euros per rebre la mateixa quantitat de dòlars australians. Per tant, el resultat és un benefici de 7.768,06 euros, calculat a la casella F9, entre l'import final *spot* (casella E9) i l'import amb l'assegurança (casella D9).

2.5.2 Càlcul d'opcions sobre divises

Penseu en un exportador espanyol que ven la seva mercaderia a una empresa dels Estats Units. El seu client ha exigit que la mercaderia la cobrarà en dòlars 90 dies després de la formalització del contracte de compravenda per un import de 2.000.000 de dòlars. L'exportador té el risc de depreciació de la divisa i per això ha pensat en comprar accions de venda (*put*). Per a un import de 2.000.000 de dòlars la seva entitat financera li cobra una prima de 500 euros. El tipus de canvi *spot* en la data de compra de l'opció de venda és d'1 EUR = 1,12 USD. El preu d'exercici de l'opció (*strike price*) és d'1 EUR = 1,11 USD. Tres mesos després, el tipus de mercat (*spot*) és d'1 EUR = 1,15 USD. Per tant, l'euro s'ha apreciat respecte el dòlar.

A la figura 2.2 es pot veure el resultat de l'adequació de cobrir el canvi de divises.

FIGURA 2.2. Cobertura d'una exportació amb opcions de venda

	A	B	C	D	E
1		Import	Tc Spot	Preu exercici	Prima
2	Avui	2.000.000,00	1,12	1,11	500
3					
4					
5					
6					
7			Després de tres mesos:		
8			Spot:	1,15	
9					
10					
11		Import amb spot avui	import sense assegurar	import si executa opció	Import si no executès
12		1.785.714,29	1.739.130,43	1.801.301,80	1.738.630,43

Si l'exportador no hagués assegurat el risc de tipus de canvi i hagués canviat els 2.000.000 de dòlars rebuts de la venda de la mercaderia, el diner rebut en euros hauria estat d'1.739.130,43 euros, que és l'import que apareix a la casella C12 com a resultat de dividir entre la casella B2 i la casella D8, aplicant el tipus de canvi en el moment en què cobra, en què la taxa de canvi és d'1 EUR = 1,15 USD.

Com que el preu d'exercici és inferior al preu de mercat, l'exportador executa l'opció de venda. A la casella D12 es pot veure com, a canvi dels 2.000.000 de dòlars, i com a resultat de dividir B2/D2 - E2, rebrà 1.801.301,80, que és el resultat d'aplicar el preu d'exercici i descomptar la prima ja pagada.

El fet que l'exportador hagi assegurat el risc de canvi li permet rebre més euros dels que rebria en cas que no ho hagués assegurat.

2.5.3 Càlcul de futurs sobre divises

Una empresa catalana compra una mercaderia a Rússia per 30.000.000 rubles russos, a pagar a 90 dies. Cada contracte de futurs val, en aquest cas, 30.000 rubles, és a dir, necessitarà 1.000 contractes. Cada contracte suposa una garantia de 3.000 rubles per contracte, per tant, pagarà 300.000 rubles de garantia. Com

que vol cobrir-se davant una apreciació del ruble, comprarà 1.000 contractes de futurs en rubles. El dia de la compra la relació euro/ruble del contracte de futur és d'1 EUR = 60 RUB, per tant, 1 RUB = 0,0166 EUR. El dia del pagament i, a més, liquidació del contracte de futur, tres mesos després, el valor del tipus de canvi de mercat és d'1 EUR = 55 RUB, per tant, 1 RUB = 0,0182 EUR. És a dir, el ruble s'ha apreciat.

A la figura 2.3 es pot veure el funcionament de l'operació.

Figura 2.3. Cobertura d'una importació amb la compra de futurs

	A	B
1		
2	Import a assegurar	30.000.000,00
3	Preu de cada contracte	30.000,00
4	Contractes	1.000,00
5	Tipus de canvi inici	0,0166
6	Tipus de canvi 3 mesos	0,0182
7		
8		
9	Import venda futur en euros	48.000,00
10		
11		
12	Import màquina inici en euros	498.000,00
13	Import màquina 3 mesos	546.000,00
14	Increment preu màquina	48.000,00
15		
16	Saldo de l'operació	0

A la casella B9 s'ha introduït la fórmula =(B6-B5)*B3*B4, que es correspon amb (0,0182-0,0166) x 1.000 contractes x 30.000 rubles que val cada contracte, i que dona com a resultat 48.000 euros, que és l'import obtingut pel tancament del futur. S'ha de tenir en compte que abans la màquina tenia un preu en euros de 498.000 (calculat com a B2*B5) i ara val, per l'apreciació del ruble, 546.000 euros (B2*B6). Per tant, el contracte de futur ha permès compensar perfectament tota l'apreciació que ha tingut el ruble respecte de l'euro. La garantia que es pagaria a l'inici de l'operació, seria retornada al tancar l'operació, per tant, financerament no tindria efectes. (A l'exemple no s'ha considerat la possible comissió o *spread* que pogués cobrar l'entitat financera.)

2.5.4 Càlcul de CAP sobre interessos

Una empresa vol cobrir el risc d'augment de tipus d'interès i pensa fer un CAP sobre interessos (sostre). El CAP li permetrà fixar un tipus d'interès màxim. La quantitat a finançar per l'empresa és d'1.200.000 euros. L'empresa es finança a tipus variable revisable semestralment. En el moment de demanar el finançament, el tipus d'interès està a l'1,5% anual a interès simple. Es fixa un CAP amb sostre del 2,5%. El banc cobra 8.000 euros per fer el CAP. Si després d'un any els interessos estan cada mes per sota del 2,5%, l'empresa haurà pagat 8.000 euros, però sense rebre cap benefici. Si el tipus d'interès es troba algun mes per sobre del 2,5%, l'entitat financera pagarà la diferència pels mesos en què ha estat per

sobre. Per exemple, si es troben en un 3,2%, l'entitat financera pagarà a l'empresa la diferència entre el tipus aplicat i el tipus màxim pels mesos en què ha superat el 2,5%.

A la figura 2.4 es pot veure el funcionament de l'operació.

FIGURA 2.4. Cobertura de tipus d'interès amb un sostre d'interès

	A	B	C	D	E	F
1	capital	tipus inicial	tipus CAP	tipus nou	pagament CAP	
2	1.200.000,00	1,50%	2,50%	3,20%	8.000,00	
3						
4	quota a pagar (1,50%)	1.500				
5	quota a pagar (2,50%)	2.500				
6	quota a pagar (3,20%)	3.200				
7						
8	Mes	Quota a pagar	Tipus variable	Tipus màxim	Pagat en excès	Quantitat que li retorna el banc
9	1	1.500	1,50%	2,50%		
10	2	1.500	1,50%	2,50%		
11	3	1.500	1,50%	2,50%		
12	4	1.500	1,50%	2,50%		
13	5	1.500	1,50%	2,50%		
14	6	1.500	1,50%	2,50%		
15	7	3.200	3,20%	2,50%	700	
16	8	3.200	3,20%	2,50%	700	
17	9	3.200	3,20%	2,50%	700	
18	10	3.200	3,20%	2,50%	700	
19	11	3.200	3,20%	2,50%	700	
20	12	3.200	3,20%	2,50%	700	4.200,00

A la casella B4 (i traslladat després a les caselles de la B9 a B14), s'ha introduït la fórmula A2*B2/12, que ha donat com a resultat la quota a pagar per l'empresa segons el tipus d'interès simple inicial de l'1,5%. A les caselles de la B15 a B20 s'ha introduït la fórmula A2*D2/12, que es correspon a aplicar el nou tipus d'interès del 3,2% al capital obtingut. A la casella B5 s'ha introduït la fórmula A2*C2/12, corresponent a aplicar el tipus màxim (sostre) del 2,5% sobre el capital obtingut. A les caselles E15 fins E20, s'ha introduït la diferència entre les caselles B6 i B5, i que es correspon amb el que mensualment ha pagat en excés l'empresa sobre el sostre fixat.

En aquest cas, el banc pagarà a l'empresa a final d'any 4.200 euros resultants dels 6 mesos (suma entre les caselles des d'E15 fins a E120) en què el tipus d'interès ha superat el màxim establert al CAP.

3. Organització de la informació i la documentació relatives a operacions de finançament internacionals

En el procés d'internacionalització de tota empresa, és necessari que aquesta aplegui informació sobre els diferents instruments que poden impulsar i facilitar la seva projecció internacional. Per aconseguir la informació necessària, es pot fer ús d'una potent eina existent avui dia com és internet, on els diferents organismes i entitats publiquen els productes financers o serveis que proporcionen. Un cop obtinguda aquesta informació, les empreses han d'establir procediments d'organització per tal de prendre les decisions oportunes i així poder treure'n el màxim profit. Posteriorment, i un cop es decideix demanar l'ajuda o el finançament corresponent, s'ha d'arxivar la informació seguint el procediment corresponent. Per tal d'ordenar les diferents dades obtingudes i tenir actualitzada la informació, es pot fer ús de programes informàtics de bases de dades.

3.1 Fonts primàries i fonts secundàries de finançament

Les empreses que fan operacions de comerç internacional, és a dir, que compren i venen internacionalment, necessiten finançament per poder portar a terme les inversions o compres requerides. Per tal d'aconseguir finançament, poden optar per demanar préstecs o crèdits a entitats financeres, o també poden, alhora, rebre suport financer, ajuts o subvencions de diferents organismes que proporcionen ajuda als importadors i exportadors.

Les empreses sempre opten, en primer lloc, per les fonts primàries i, com a suplement, per les fonts secundàries, perquè aquestes no són suficients per cobrir completament les seves necessitats.

Les **fonts primàries** de finançament són aquelles que proporcionen finançament a les empreses i que es corresponen amb entitats financeres.

Dins de les fonts primàries, a part dels préstecs i crèdits necessaris per a l'activitat normal de l'empresa, també s'inclouen altres recursos que poden demanar les empreses com són els crèdits a l'exportació, el crèdit comprador, el facturatge (*factoring*), la confirmació (*confirming*, en anglès), el forfetatge (*forfaiting*), el lísing (*leasing*), els crèdits documentaris, el prefinançament d'exportació i el finançament de projectes (*project finance*).

Hi ha entitats financeres que actuen en l'àmbit multinacional, estatal i regional. En l'àmbit multinacional, podem destacar els grans bancs comercials, amb seu als Estats Units (JP Morgan, Bank of America), la Xina (ICBC,CCB, ABC, Bank of

China), França (BNP Paribas, Crèdit Agricole) i el Regne Unit (HSBC). Aquests bancs tenen oficines comercials a molts països del món. A Espanya, els bancs més importants són: Santander, BBVA, CaixaBank, Banc Sabadell i Bankia. Aquests bancs disposen d'una àmplia xarxa comercial arreu del territori estatal.

Seu de la Caixa, a Barcelona. Font: Wikipedia

A l'hora de parlar de les entitats financeres més importants en l'àmbit regional, hem de tenir en compte que, si parlem d'Espanya, des de 2008, s'ha portat a terme un procés de reestructuració bancari que ha fet que un gran nombre de bancs i caixes regionals s'hagi fusionat, hagin estat adquirits per altres bancs o caixes, o s'hagin transformat de caixes a bancs. El procés de reestructuració ha reduït el nombre d'entitats financeres, i ha rebaixat alhora el nombre de treballadors, oficines i competència.

Reestructuració bancària

A Catalunya, a finals de la primera dècada del 2000, hi havia deu caixes d'estalvi catalanes (la Caixa, Caixa Sabadell, Caixa Manresa, Caixa Terrassa, Caixa Girona, Caixa Laietana, Caixa Catalunya, Caixa Tarragona, Caixa Manlleu, Caixa Penedès) i un banc (Banc Sabadell). Un cop acabat el procés de reestructuració bancari, la Caixa es va transformar en un banc, Caixabank, i va integrar Caixa Girona. D'altra banda, Caixa Sabadell, Caixa Terrassa, Caixa Manlleu, Caixa Tarragona, Caixa Manresa i Caixa Catalunya van desaparèixer, i actualment formen part del grup BBVA. Caixa Penedès forma part de Banc Sabadell i Caixa Laietana va passar a formar part de Bankia. Per tant, en l'àmbit regional s'ha passat de tenir un gran nombre de caixes regionals molt arrelades al territori, a grans grups bancaris que tenen una gran presència en l'àmbit estatal. Com a curiositat, a Alemanya hi ha més de 400 caixes d'estalvis regionals.

Les **fonts secundàries** de finançament són aquelles que proporcionen suport financer, ajuts o subvencions per part de diferents organismes.

Entre les fonts secundàries podem diferenciar entre organismes europeus, nacionals i autonòmics. A escala europea, la Unió Europea proporciona ajudes tant a les petites i mitjanes empreses com a grans empreses amb diferents programes d'ajuda (per exemple, programa HORTIZÓ 2020, programa COSME, fons d'acció exterior, ajudes per participar i obtenir licitacions internacionals, etc.).

A l'Estat espanyol, hi ha multitud d'organismes que proporcionen suport financer, ajuts o subvencions. Alguns d'ells són: ICO (Institut de Crèdit Oficial), ICEX (Institut de Comerç Exterior), COFIDES (Companyia Espanyola de Finançament al Desenvolupament), Consell Superior de Cambres de Comerç, CDTI (Centre per al Desenvolupament Tecnològic Industrial), Secretaria d'Estat de Comerç o les ambaixades i representacions consulars.

En l'àmbit autonòmic, les diferents autonomies d'Espanya disposen d'organismes tant públics com privats que proporcionen ajuda a la internacionalització. A Catalunya, es poden trobar: PRODECA (Promotora d'Exportacions Agroalimentàries), ACCIÓ, les oficines comercials a l'exterior, cambres de comerç de Catalunya, organitzacions empresarials com Foment del Treball Nacional o PIMEC.

A més, també presten ajuda als exportadors els gremis o les associacions de professionals i les agrupacions d'exportadors.

Els organismes citats anteriorment molts cops fan plans conjunts d'ajuda als exportadors. Per exemple, hi ha accions conjuntes entre l'ICO i l'ICEX, entre l'ICEX i les cambres de comerç, i també entre ACCIÓ i les cambres de comerç catalanes.

3.2 Entitats financeres que proporcionen informació sobre finançament internacional

Tota empresa que duu a terme operacions de comerç internacional necessita conèixer les diferents opcions que té per rebre finançament bancari, protegir-se davant dels riscos financers internacionals així com dels mitjans de pagament i cobrament internacionals. Per aconseguir aquesta informació, es pot consultar la informació inclosa a les pàgines web de diferents institucions públiques, entitats financeres i organismes que gestionen els diferents derivats financers. De la mateixa manera, en cas de voler contractar algun servei amb les entitats financeres, sigui un producte propi o de crèdit oficial, serà necessària la contractació presencial a l'oficina bancària corresponent.

El tipus d'interès legal és el tipus percentual legalment establert que serveix per calcular l'import que ha de pagar el deutor al creditor, en cas que el deutor no pagui el seu deute en el temps establert.

- **Banc Central Europeu**: és el banc central dels països que disposen de l'euro com a moneda. Entre les seves tasques hi ha la definició i execució de la política monetària europea. Dins de la seva pàgina web podeu trobar un apartat dedicat a estadístiques (bit.ly/2vxbZt3). S'hi publiquen tipus de canvi, el tipus d'interès de referència de la zona euro, estadístiques de pagaments i cobraments i préstecs, dades macroeconòmiques i altra informació financera.

- **Banc d'Espanya**: és el banc central d'Espanya. A la seva pàgina web (www.bde.es) es recullen dades diàries sobre tipus d'interès interbancaris (euríbor, LIBOR lliura esterlina, LIBOR dòlar dels Estats Units i LIBOR ien japonès), així com el tipus de canvi del Banc Central Europeu i els canvis de monedes que no difon el BCE. També es pot trobar el tipus d'interès legal. Altra informació útil que proporciona la pàgina web del Banc d'Espanya són els tipus d'interès i les comissions que cadascuna de les entitats financeres espanyoles apliquen pels seus serveis bancaris als clients, així com diferents recursos d'ajuda a l'usuari bancari.

- **Comissió Nacional del Mercat de Valors**: és l'organisme dependent del Ministeri d'Economia, Indústria i Competitivitat que s'encarrega de la supervisió dels mercats de valors. Hi ha un apartat al seu web on es pot consultar tota la normativa financera espanyola (bit.ly/2uxUqf8).

- **International Exchange** (ICE): és una empresa financera, amb seu als Estats Units, que ofereix tota una sèrie de derivats financers (opcions, futurs, *swaps*, OTC, etc.) sobre energia, agricultura, tipus d'interès, crèdit, divises (FOREX), accions i matèries primeres... A més de disposar de tots els derivats anteriors, des de 2014 és l'encarregada d'administrar el London Interbank Offered Rate (LIBOR), tasca que anteriorment feia

la British Bankers Association (BBA). Té un apartat a la seva pàgina web (www.theice.com/marketdata/reports) on es poden consultar els preus històrics i diaris de tots els derivats de què disposa, a més del LIBOR en diferents divises (euro, dòlar, ien, franc suís i lliura esterlina).

- **Institut de Crèdit Oficial**: és un banc públic amb forma d'entitat pública empresarial, adscrit al Ministeri d'Economia, Indústria i Competitivitat a través de la Secretaria d'Economia i Suport a l'Empresa. Una de les tasques de l'ICO és impulsar la presència de les empreses espanyoles a l'exterior mitjançant el finançament dels seus projectes d'inversió. L'ICO actua de dues maneres: d'una banda, proporciona finançament de manera directa (assumeix i analitza el risc de l'operació) i, de l'altra, utilitza intermediaris financers mitjançant les anomenades línies de mediació, que és on hi ha les entitats financeres que hi col·laboren: BBVA, Caixabank, Santander i Bankia, entre d'altres, i que analitzen les operacions i assumeixen el risc de l'operació. En el cas de les línies de mediació, l'ICO aporta els fons i les entitats financeres són les encarregades de tramitar, estudiar i aprovar les operacions segons les condicions establertes per l'ICO. A més de les entitats financeres, on les empreses i els autònoms han de contractar les línies ICO i, per tant, rebre la informació corresponent, també hi ha una xarxa de col·laboradors que orienten i assessoren en el procés de la línia ICO que s'adeqüi millor a les necessitats de finançament i sobre el procés de sol·licitud d'aquesta a l'entitat financera. Entre aquesta xarxa de col·laboradors hi ha CECOT (patronal catalana de petites i mitjanes empreses), Foment de Treball (principal patronal catalana) i també associacions professionals com per exemple el Col·legi d'Economistes. En l'àmbit de la internacionalització, l'ICO disposa de:

  - Línia ICO Internacional 2017: per finançar inversions productives i necessitats de liquiditat d'autònoms i empreses a l'exterior, així com potenciar el finançament del crèdit comprador i subministrador.
  - Línia ICO Exportadors 2017: finançament per a autònoms i empreses que es basa en anticipar els cobraments procedents de l'activitat exportadora o cobrir els costos previs de producció i elaboració dels béns objecte d'exportació.
  - Línia ICO Mediació Banca Internacional: per a finançament d'inversions mitjançant la mediació amb bancs internacionals amb els quals col·labora l'ICO (Banc de Desenvolupament de l'Amèrica Llatina i Banc Centreamericà d'Integració Econòmica).
  - Garanties internacionals: l'ICO dona suport a les empreses que participen en licitacions i adjudicacions internacionals amb un programa de garanties.
  - Capital-risc: l'ICO participa en el capital d'empreses espanyoles que fan inversions internacionals, a través dels programes FOND-ICOpyme i FOND-ICOinfraestructuras.
  - Finestra global (Ventana Global): ofereix de manera integrada tots els serveis de l'Administració general de l'Estat per impulsar la internacionalització de l'empresa.

3.2.1 Entitats bancàries a Catalunya

Entre els organismes que faciliten informació financera hi ha les mateixes entitats bancàries, interessades a gestionar futurs clients potencials i a facilitar l'activitat financera als seus clients actuals. Els diferents bancs que hi ha a Catalunya ofereixen diversos productes i serveis que ajuden les empreses en la seva expansió internacional. Entre altres entitats trobem els següent bancs més grans:

- **Banco Santander** és el banc més gran de la zona euro i a la vegada el banc més important d'Espanya. Ofereix tot tipus de serveis per a importadors i exportadors (podeu consultar el web a: bit.ly/2vwZVI7) englobats en el PlanExporta 2.0. Inclou finançament d'importacions, finançament de crèdits documentaris d'importació, remeses d'importació i transferències/-xecs, bestretes d'exportacions que permeten anticipar crèdits d'exportació, remeses d'exportació, eurocobrament (remeses d'exportació amb Alemanya, Andorra, França, Itàlia i Portugal) i finançament de factures emeses a l'exterior. Facilita la cobertura de riscos en col·laboració amb CESCE, Willis Iberia i AIG España i productes com la confirmació internacional, el facturatge, el forfetatge... Prefinançament de l'exportació per cobrir la compra de materials o costos de fabricació de l'exportació. Ofereix també el servei de formació en comerç internacional en col·laboració amb el Centre Internacional de Formació Financera (CIFF) i assessorament amb especialistes en comerç internacional i informació en promoció comercial en els mercats comercials, en col·laboració amb AMEC, informació sobre els mercats, assegurances, cerca de col·laboradors internacionals, assessorament...

- **CaixaBank** és el banc amb més oficines comercials a Catalunya (1.536) i un dels bancs més importants d'Espanya. Ofereix tota una sèrie de productes per a empreses que operen en el mercat internacional. Els serveis que ofereix, semblants als de la resta de grans entitats bancàries, es poden consultar al seu web: bit.ly/2u3ZyFy. Disposa d'una assegurança de risc d'insolvència internacional (Venta Segura).

- **Banc Sabadell** és un banc català amb àmplia presència tant a Catalunya com a tot Espanya. Al seu web negociointernacional.bancsabadell.com es poden consultar tots els productes i serveis que ofereix en referència al comerç internacional. En primer lloc, Banc Sabadell ofereix l'anomenat Kit Exportador, que està format per un conjunt de funcionalitats i documents de gran utilitat per als exportadors. Inclou eines de formació (guia pràctica de comerç exterior, guies multimèdia sobre crèdit documentari i garantia, fitxes de diferents productes bancaris, explicació sobre incoterms), informació sobre mitjans de pagament internacional, facilitadors i selectors (d'incoterm, de mitjans de pagament, de finançament, i autodiagnòstic per a l'exportació) i models i formularis sobre garanties. A més, també ofereix consultoria sobre el procés d'internacionalització. Per als exportadors hi ha el servei GoExport, que inclou informació i anàlisi (de països, productes,

sectors, normes, publicacions...), eines i recursos (formació, assegurances, logística, normes i certificacions, recursos humans, idiomes...), oportunitats i comercialització (diagnòstic exportador, màrqueting, fires internacionals, informes comercials, socis comercials, licitacions públiques...).

- **BBVA** és el tercer banc més important d'Espanya, darrere del Santander i Caixabank, i el segon amb més oficines a Catalunya. A l'apartat corresponent a comerç exterior del seu web bit.ly/2uxYU5J podeu trobar guies explicatives de cada producte financer, així com notícies relacionades amb el comerç exterior. Ofereix informació aranzelària sobre diferents països, informació sobre els incoterms, guies sobre operativa internacional i una guia sobre transport i logística. Permet fer càlculs sobre el preu d'exportació, explica els tràmits necessaris per a cada mercat, proporciona una guia sobre els principals organismes i institucions (mundials, europeus, espanyols i autonòmics) que ofereixen ajudes a les empreses espanyoles en la seva internacionalització.

3.3 Altres organismes que faciliten suport financer i ajuts a l'exportació

Les empreses que porten a terme o pensen portar a terme processos d'internacionalització, important, exportant o invertint a l'exterior, poden comptar amb diferents tipus d'ajudes, subvencions o suport financer de gran varietat d'organismes. Hi ha organismes tant públics (pertanyents als governs autonòmics, estatals i europeus) com privats (associacions, federacions, agrupacions, gremis, consorcis, patronals) que poden prestar serveis útils a la internacionalització.

3.3.1 ACCIÓ

ACCIÓ és l'agència promotora de la innovació i la internacionalització empresarial, i pertany al Departament d'Empresa i Coneixement de la Generalitat de Catalunya. Respecte a la internacionalització, dona assessorament i suport a la implantació tant comercial com productiva de les empreses catalanes en els mercats internacionals. Així mateix, identifica oportunitats de negoci a l'exterior i organitza activitats de formació.

ACCIÓ té una xarxa de 39 oficines arreu del món. Fruit del treball d'aquestes oficines, aconsegueix detectar i treure profit de les oportunitats de negoci que apareixen a escala mundial. Els objectius que pretén assolir són principalment incrementar la productivitat de l'empresa catalana i l'eficiència de la innovació, la tecnologia i el talent, millorar el posicionament dels productes i dels serveis de Catalunya als mercats internacionals i augmentar el nombre d'empreses i de productes catalans de caràcter internacional.

Al web d'ACCIÓ, dins de l'apartat d'internacionalització (bit.ly/2tB6jwP), tal com es pot veure a la figura 3.1, s'expliquen els diferents serveis que ofereix i, a més de proporcionar informació, també es pot emplenar un formulari i un consultor expert en internacionalització es posarà en contacte amb l'empresa que fa la consulta amb l'objectiu d'adaptar-se a les seves necessitats concretes.

Figura 3.1. Suport a la internacionalització a ACCIÓ

Els serveis oferts s'agrupen en tres grans blocs: començar a exportar, obrir mercats i establir-se a l'exterior. Més concretament, ACCIÓ efectua les accions següents:

Un organisme multilateral és una organització formada per tres o més països que té com a objectiu treballar en les seves problemàtiques. Alguns exemples són l'ONU, l'FMI o l'OMC.

Una aliança d'empreses *joint venture* és una aliança comercial d'empreses per formar un projecte comú.

- Missions empresarials: les empreses poden afegir-se a les missions internacionals sectorials que organitzen diferents organitzacions empresarials. Un exemple és la missió a Cuba del sector de la construcció organitzada per Foment del Treball.
- Coneixement dels mercats: les oficines exteriors proporcionen assessorament individualitzat i ofereixen oportunitats de negoci als diferents països del món.
- Recomanació d'oportunitats: ofereix un cercador d'oportunitats segons les característiques de l'empresa, el sector i l'experiència exportadora.
- Assessorament sobre contractació pública internacional: ajuda a accedir a les licitacions internacionals amb finançament dels diferents organismes multilaterals.
- Entrevista amb un expert en el mercat en qüestió: quan una empresa decideix exportar, invertir o instal·lar-se en un mercat exterior, pot concertar una entrevista amb el director de l'oficina exterior i rebre assessorament.
- Cerca de canals d'aprovisionament: ACCIÓ ajuda a identificar i seleccionar els canals més apropiats d'aprovisionament en cada mercat.
- Cerca de distribuïdors, socis i clients finals: els experts d'ACCIÓ analitzen i es posen en contacte amb els canals de distribució més adequats per a distribuir els productes o serveis al mercat corresponent.
- Promoció del vi català: ACCIÓ organitza anualment el programa Catalan Wines.

- *Soft landing*: ACCIÓ ofereix espai físic per garantir l'operativitat en el país d'origen des del primer dia.
- Informació legal: s'informa a les empreses sobre les formes legals de societat que permeten crear una oficina de representació, filial o sucursal al país de destí. Així mateix, també ajuda en la cerca d'un soci en cas de voler crear una *joint venture*.
- Ajuda en la implantació: ajuda en el contacte i les negociacions amb les administracions locals i assessora sobre quina és la millor manera d'implantar-se (xarxa comercial, punts de venda, etc.).
- Acompanyament en la recerca de personal: com que els experts d'ACCIÓ coneixen el mercat en destí, poden proporcionar professionals adequats a l'empresa.

Dins del web d'ACCIÓ hi ha un cercador d'ajuts financers i serveis on les empreses poden trobar ajuts financers i serveis que altres organismes i entitats proporcionen. Dins de l'apartat d'internacionalització, es poden consultar notícies sobre comerç exterior relacionades amb Catalunya o empreses catalanes.

3.3.2 Consell General de Cambres de Catalunya

El Consell General de Cambres de Catalunya porta a terme accions de suport en matèria de formació, informació, assessorament i promoció comercial amb l'objectiu de promoure la internacionalització de les empreses catalanes.

Figura 3.2. Portal web del Consell General de Cambres de Catalunya

El Consell General de Cambres de Catalunya (vegeu figura 3.2) incorpora les cambres de comerç de Barcelona, Girona, Lleida, Manresa, Palamós, Reus, Saba-

dell, Sant Feliu de Guíxols, Tarragona, Tàrrega, Terrassa, Tortosa i Valls. Dins de l'apartat d'internacionalització, ofereix el Pla d'acció internacional (podeu consultar el web www.paicambres.org). El Pla d'acció internacional (PAI), en col·laboració amb ACCIÓ, es basa en cinc pilars: exportació, gestió duanera, assessorament jurídic internacional, la Xarxa de suport a les pimes europees i formació internacional.

Dins de l'apartat d'exportació, col·labora amb les accions que porta a terme ACCIÓ quant a coneixement dels mercats exteriors (missions, assessorament, cerca de socis, etc.). Respecte a la gestió duanera, les cambres de comerç catalanes ajuden els exportadors amb els diferents tràmits duaners. En referència a l'assessorament jurídic internacional, el Consell General de Cambres de Catalunya, ofereixen protecció jurídica en diferents aspectes com, per exemple, la contractació internacional, la reclamació de deutes externs, la fiscalitat internacional, el dret de la propietat intel·lectual o les inversions internacionals, entre d'altres.

La Xarxa de suport a les pimes europees (Enterprise Europe Network) és una xarxa posada en marxa per la Comissió Europea l'any 2008 i que ofereix a les pimes informació i assessorament en relació amb les polítiques i oportunitats de negoci tant a països de la Unió Europea com de fora de la Unió. Així mateix, assisteix en processos de transferència tecnològica i dona accés a programes europeus de finançament, recerca i recerca i desenvolupament i innovació. El finançament es gestiona a través de les entitats financeres de cada país, que actuen com a intermediaris.

Quant a formació, el Consell General de Cambres de Catalunya imparteix seminaris i cursos formatius sobre la gestió operativa i l'estratègia del comerç internacional.

3.3.3 ICEX

L'Institut de Comerç Exterior (ICEX) és un organisme que presta els seus serveis a les empreses espanyoles amb la finalitat de fomentar les exportacions i augmentar la seva presència als mercats exteriors. L'ICEX és un ens públic adscrit a la Secretaria de Turisme i Comerç del Ministeri d'Economia, Indústria i Competitivitat. L'ICEX compta amb els seus propis recursos financers, materials i humans per complir amb els seus objectius i duu a terme la seva tasca en col·laboració amb les oficines econòmiques i comercials que Espanya té a l'estranger.

Entre les accions que porta a terme l'ICEX s'inclouen: disseny i posada en marxa d'iniciatives/programes de promoció del comerç exterior, subministrament d'informació sobre els mercats exteriors i de l'oferta de béns i serveis espanyols, formació en comerç exterior i assessorament en matèria de comerç i implantació a l'exterior. Per a portar a terme el seu objectiu, l'ICEX compta amb el suport a l'exterior de la xarxa d'oficines econòmiques i comercials exteriors establertes a 98 països arreu del món i de les 31 direccions territorials a Espanya.

L'ICEX desenvolupa moltes accions en col·laboració amb altres organismes com COFIDES, ICO, ACCIÓ, CDTI, CESCE, ENISA, cambres de comerç, i també amb organismes de la Unió Europea.

Figura 3.3. Portal web d'ICEX

Al web de l'ICEX, www.icex.es (vegeu figura 3.3) es pot consultar l'àmplia varietat de serveis oferts:

- Programes i serveis de suport: ICEX Next (cofinança despeses de prospecció de mercats i assessora sobre el disseny del pla de negoci exterior), Serveis Club PIPE-Next (només per a empreses que van participar en el pla PIPE (pla d'iniciació a la promoció exterior), pla país USA (per a tenir presencia als Estats Units), pla ICEX Gran Distribució (potencia les empreses espanyoles com a proveïdores per a la gran distribució), ICEX Sourcing (perquè les empreses espanyoles actuïn de proveïdors d'empreses captades a la xarxa d'oficines comercials exteriors), ICEX CONECTA (videoconferències amb els experts de les oficines econòmiques i comercials per conèixer el mercat), pla INTEGRA (posa en contacte empreses espanyoles que vulguin sortir juntes a l'exterior), e-market services (per accedir a mercats electrònics permetent trobar clients, distribuïdors i compradors), Spain Tech Center (per a pimes tecnològiques que vulguin instal·lar-se als Estats Units), Centres de Negoci (ICEX disposa de 28 centres de negoci arreu del món on les empreses poden instal·lar-se temporalment per començar l'establiment a l'exterior), pla de suport en mercats multilaterals (ajuda a participar en licitacions internacionals), Guia de serveis per a la internacionalització (apareix un pdf amb ajuda sobre com internacionalitzar-se, hi ha diferents edicions segons la comunitat autònoma), Ventana Global (ofereix, de manera integrada, tots els serveis de l'Administració general de l'Estat per impulsar la internacionalització de l'empresa (Secretaria d'Estat de Comerç, ICEX, CESCE, Enisa, COFIDES, ICO, CDTI)

- Finançament per a la internacionalització: jornades i tallers (destinades a pimes on s'expliquen les diferents eines de finançament internacional) i assessorament financer per tal que els seus projectes d'inversió, exportació o importació siguin viables (destinat a pimes).

- Serveis personalitzats: els desenvolupen les oficines econòmiques i comercials d'Espanya a l'exterior. Inclouen: selecció de socis, agenda d'entrevistes amb possibles socis, anàlisi de la competència, comparatives de preus, licitacions, cessió d'espais a les oficines econòmiques i comercials, assessorament en mercats electrònics, disseny d'accions de marketing i promoció comercial, localització d'espais per a la celebració d'esdeveniments corporatius, acompanyament, atracció d'inversors a Espanya, informes comercials de companyies estrangeres, invitacions a Espanya de compradors i prescriptors.

- Informació sobre mercats: informació sobre països, sectors, estudis de mercat, informació sobre tràmits i gestions, estadístiques de comerç exterior, directoris d'exportadors i d'associacions d'exportadors, llibreria-ICEX (botiga en línia de llibres sobre comerç exterior).

- Ajudes econòmiques: hi ha diferents convocatòries de programes d'ajudes tant per a empreses espanyoles que volen sortir a l'exterior com per a empreses exteriors que vulguin invertir a Espanya.

- Visitar mercats: activitats a altres països (jornades, missions comercials, missions d'inversions, participació en fires internacionals o exposicions, trobades empresarials, fòrums d'inversió i cooperació empresarial).

- Formació i capacitació empresarial: s'ofereixen cursos en línia i presencials per conèixer els mercats exteriors, seminaris i beques per a la formació en comerç internacional.

3.3.4 CDTI

El Centre per al Desenvolupament Tecnològic Industrial (CDTI) és una entitat pública empresarial que depèn del Ministeri d'Economia, Indústria i Competitivitat que té per missió ajudar les empreses espanyoles a ser més competitives elevant el seu grau tecnològic.

El CDTI ofereix ajudes financeres per a la promoció de la internacionlització de la recerca, el desenvolupament i la innovació (R+D+i) de les empreses espanyoles, així com assessorament i suport en la recerca de socis internacionals a través de les seves missions internacionals de cooperació tecnològica de la seva xarxa exterior. El CDTI ofereix diferents instruments financers adaptats a cadascuna de les etapes de la vida de les empreses innovadores (des de la creació fins al creixement competitiu) i inclou activitats de recerca industrial, desenvolupament experimental i innovació tova.

Al web del CDTI (www.cdti.es) es pot presentar la sol·licitud de finançament (cal registrar-se prèviament). Dins del web, hi ha un apartat dedicat exclusivament a la internacionalització de la R+D+i on s'expliquen els diferents programes existents.

3.3.5 COFIDES

La Companyia Espanyola de Finançament del Desenvolupament (COFIDES) és una societat mercantil estatal (adscrita al Ministeri d'Economia, Indústria i Competitivitat) que facilita finançament a mitjà i llarg termini per a aquells projectes privats d'inversió a l'exterior que tinguin algun tipus d'interès per a Espanya tant en el desenvoluopament dels països receptors de la inversió com per la internacionalització de l'economia i de les empreses espanyoles.

Els inversors espanyols poden consultar la pàgina web de COFIDES (www.cofides.es),es pot seleccionar tant el producte financer com el programa que s'ajusta més a la seva inversió.

COFIDES ofereix els productes financers següents:

- Participacions minoritàries en el capital de l'empresa que s'ha creat a l'exterior
- Préstecs de coinversió i prèstecs participatius.
- Préstecs a mitjà i llarg termini (de 3 a 10 anys) per a la empresa que s'ha creat en el país receptor
- Préstecs a mitjà i llarg termini (de 3 a 10 anys) per a l'empresa espanyola que fa la inversió
- Préstecs multiprojecte en diferents països

Es poden combinar els diferents productes financers en un mateix projecte d'inversió.

COFIDES disposa de diferents programes d'inversió per adaptar-se millor tant a l'empresa i al sector d'aquesta, com al país de destinació de la inversió. Entre d'altres programes que podem trobar a la seu web hi ha:

- FIEX i FONPYME: participacions temporals i directes en el capital d'empreses que s'internacionalitzen.
- Participació en EFP (*european financing partners*): conjuntament amb el Banc Europeu d'Inversions, per al finançament de projectes en països ACP (Àsia, Carib i Pacífic).
- Pime Inverteix: destinat a pimes espanyoles que realitzin un projecte d'inversió productiva a l'exterior i amb necessitats financeres a mitjà i llarg termini.
- Línies de finançament segons el sector del projecte a desenvolupar: FINTUR(turístic), FINCHEF (gastronòmic), FINCONCES (concessions d'infraestructures), FINTEC (electrònic, tecnologia i comunicació), FINING (enginyeria), FINFOOD(agroalimentari).

- Implantació Comercial 4.0, Joves Empresaris: destinat a implantacions comercials a l'exterior realitzades per joves empresaris.
- Diferents línies en funció del país de destí (Línia Austràlia, Línia Xina, Línia Marroc...)

COFIDES finança des de 75.000 euros fins a 30 milions d'euros. Per tal d'aconseguir l'ajuda per a inversions internacionals, s'ha de presentar un projecte d'inversió.

3.3.6 ENISA

ENISA (Empresa Nacional de Innovación, SA) és una entitat pública empresarial dependent del Ministeri d'Economia, Indústria i Competitivitat que participa en projectes empresarials viables i innovadors, impulsant la creació i consolidació d'empreses. La línia ENISA Crecimiento proporciona finançament, mitjançant un préstec participatiu, a projectes orientats a millorar la competitivitat empresarial, entre els quals s'inclouen projectes d'expansió a través de la diversificació de mercats. La línia ENISA està destinada a pimes i l'import màxim del préstec és de 1.500.000 euros. La sol·licitud de la línia ENISA es pot demanar per internet al web www.enisa.es/es/financiacion.

3.3.7 Cambra de Comerç d'Espanya

La Cambra de Comerç d'Espanya és una corporació de dret públic i l'òrgan de representació i coordinació de totes les cambres de comerç territorials (88 en total) davant instàncies estatals i internacionals.

La Cambra de Comerç d'Espanya dissenya i executa programes i activitats per a la millora de la competitivitat empresarial, orientada a la innovació, l'economia digital i la simplificació dels procediments mercantils i col·labora amb l'Administració general de l'Estat en temes referents al comerç, la indústria, els serveis i la navegació.

En l'àmbit del comerç internacional, la Cambra de Comerç d'Espanya ofereix els serveis següents:

- Compres a Àsia: la cambra assessora en totes les fases de compra a quatre països d'Àsia (la Xina, l'Índia, Taiwán i el Vietnam).
- Subcontractacions industrials: proporciona, per a empreses fabricants industrials, una plataforma en línia per posar en contacte empreses tant proveïdores com empreses clients; s'ofereix promoció internacional en diferents fires mundials del sector industrial i estar present en un borsa de subcontractació industrial.

- Base de dades de comerç exterior: posa a disposició informació sobre el volum de comerç exterior d'Espanya, per productes, països, comunitats autònomes, província, nombre d'empreses, etc.
- Directori d'empreses exportadores i importadores: dona informació estadística oficial actualitzada sobre empreses que exporten i/o importen, per productes, països, informació de contacte, etc.
- Emet certificats d'origen no preferencial
- Emet el quadern ATA per tal d'agilitzar el trasllat de mercaderies
- Emet el certificat de lliure venda i consum
- Legalitza documents comercials (*packing list*, factures, documents d'origen, etc.)
- Xpande Digital: és un servei que ajuda a posicionar digitalment l'empresa i elabora un pla d'acció de màrqueting digital tenint en compte els clients, els productes o serveis i el país.
- Programa internacional de promoció (PIP): dona suport a la promoció de productes i serveis a l'exterior (missions internacionals, fires, trobades, etc.), proporciona informació sobre el processos d'internacionalització i millora la presència en els mercats exteriors.
- Xpande: elabora el pla d'exportació de l'empresa, proporciona ajudes econòmiques per desenvolupar el pla d'internacionalització i dona orientació estratègica sobre l'expansió internacional.
- Pla d'internacionalització de l'economia social: per a empreses d'economia social, es proporciona assessorament, s'elabora un pla integral d'internacionalització, s'organitzen fòrums i s'analitza estratègicament l'empresa i les possibilitats d'aquesta en els mercats internacionals.
- Comitès de cooperació empresarial: la cambra proporciona contactes per portar a terme els plans d'internacionalització. Possibilita l'assistència a trobades amb empresaris espanyols i estrangers, dona informació comercial i econòmica d'un país en concret, i fa arribar a l'Administració els interessos i dubtes sobre les relacions amb altres països.

Tots els serveis que proporciona la Cambra de Comerç d'Espanya es poden consultar a la seva pàgina web: (www.camara.es/comercio-exterior).

3.3.8 Associacions, federacions, agrupacions, gremis i consorcis

A Espanya hi ha més de 2.000 associacions, federacions, agrupacions, gremis i consorcis. Moltes d'aquestes organitzacions, sectorials o multisectorials, presten serveis de foment de l'exportació, sobretot en aspectes relatius a tramitació documental, missions comercials, assistència a fires i informació.

Un exemple de gremi és la Unió Empresarial Metal·lúrgica (www.uemetall.cat). Aquesta, entre d'altres serveis, organitza missions comercials internacionals on poden participar els seus agremiats.

3.3.9 Patronals

Les patronals són institucions que representen els empresaris de diferents sectors. A Catalunya, les patronals més importants són Cecot, PIMEC i Foment del Treball. Aquestes, donen suport a exportadors, importadors i inversors internacionals.

La **Cecot** ofereix assessorament en comerç exterior (operativa, mitjans de pagament, contractació internacional, normativa, ajuts, iniciació a l'exportació, etc.), assessorament en promoció internacional, missions empresarials i promoció comercial, iniació a l'exportació, programes per a empreses exportadores, programa i-pime, programa pdei, finançament i formació. Per a més informació, podeu consultar l'apartat del seu web dedicat a internacionalització: www.cecotinternacionalitzacio.org.

La **PIMEC** presta diferents serveis per ajudar a la internacionalització empresarial de la petita i mitjana empresa. Aquests són: suport a l'exportació (cerca de clients i distribuïdors, cerca de mercats amb potencial, anàlisi de l'empresa i el producte, etc.), *country manager* (disseny i execució del pla internacional per a un determinat país), microglobal (inici a l'exportació destinat a microempreses), diagnòstic i pla internacional (estudi inicial, definició de l'estratègia internacional i elaboració del pla d'acció), implantacions internacionals (assessorament en aspectes, jurídics, legals, laborals i financers per a la implantació internacional). També s'ofereix formació en comerç exterior. Per contractar alguns dels serveis oferts, es pot contactar per telèfon, mail o emplenant un formulari al seu web: bit.ly/2u4Jt49.

Foment del Treball és la patronal més important de Catalunya. Dins de l'àmbit d'internacionalització, les seves línies d'acció són: organització de missions comercials, promoció de l'activitat exportadora, reforç i manteniment de les relacions institucionals internacionals i seguiment dels canvis de normativa internacional. A més, també imparteix cursos relacionats amb el comerç exterior. La informació es troba disponible al web www.foment.com/internacionalitzacio. Per poder contactar amb Foment del Treball es pot enviar un e-mail, anar presencialment a la seva oficina central a Barcelona o emplenar un formulari al web.

3.3.10 Comissió Europea

La Comissió Europea és l'òrgan executiu i legislatiu de la Unió Europea. Les empreses espanyoles, sobretot pimes, poden ser beneficiaries de diferents instruments i programes de suport promoguts per la Comissió Europea.

Alguns projectes i iniciatives són:

- Portal europeu per a pimes (ec.europa.eu/small-business/index_es.htm): és una plataforma en línia amb informació sobre el mercat internacional i amb diferents enllaços d'utilitat per a les pimes que volen vendre a la Unió Europea.

- Market Access Database (madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm): és un portal que ofereix informació per a les empreses exportadores i importadores. Proporciona informació sobre aranzels i barreres comercials, informació documental sobre exportació, estadístiques sobre fluxos comercials entre la Unió Europea i un tercer país, regles sobre certificats d'origen, tarifes d'importació, entre d'altres.

- Xarxa Enterprise Europe Network (een.ec.europa.eu): ofereix informació i suport respecte a què exportar a nous mercats, com finançar el creixement, com protegir la propietat intel·lectual, contractació pública, normativa europea. A més, també proporciona una xarxa de possibles clients, socis i col·laboradors dins de la Unió Europea. Els serveis oferts per la xarxa, són proporcionats pels anomenats punts locals de contacte. A Catalunya, els punts locals de contacte són ACCIÓ i les cambres de comerç.

- Ajudes per accedir als mercats asiàtics: hi ha diferents iniciatives per impulsar les relacions comercials amb la Xina, Corea del Sud, el Japó, Taiwan, Tailàndia, Indonèsia, el Vietnam i l'Índia. S'organitzen missions comercials, es proporciona assessorament i formació, es dona suport logístic, entre d'altres serveis.

- Ajudes per accedir als mercats d'Amèrica del Sud: les iniciatives existents van destinades a identificar oportunitats de negoci, missions comercials, formació, suport en propietat intel·lectual, entre d'altres serveis.

- Horitzó 2020: és un iniciativa destinada a donar suport a l'execució de projectes d'investigació i desenvolupament per a promoure la competitivitat empresarial a la Unió Europea. Horitzó 2020 finança iniciatives i projectes d'investigació, desenvolupament tecnològic, demostració i innovació. En gran part de les activitats susceptibles de finançament hi ha d'haver almenys 3 empreses de 3 països europeus diferents. Tota la informació es pot consultar al web www.eshorizonte2020.es.

- COSME: és el programa de la Unió Europea per a la competitivitat de les pimes. COSME presta suport per facilitar l'accés a finançament, suport a la internacionalització i accés als mercats, foment de la cultura d'emprenedoria i creació d'un entorn favorable a la competitivitat. A la seva pàgina web (ec.europa.eu/growth/smes/cosme_es) es poden consultar les diferents eines de què disposa.

3.4 Gestió de la informació relativa a les operacions de finançament internacional

Una vegada l'empresa ha portat a terme un procés de cerca d'informació relacionada tant amb el finançament internacional com amb el propi procés d'internacionalització i totes les seves implicacions (cerca de socis, clients potencials, elecció del país, tràmits, etc.), és necessari organitzar-la. Per tal de fer efectiva aquesta informació s'han de tenir en compte dos conceptes clau: gestió i classificació.

Gestió de la informació és el nom que rep el conjunt de processos segons els quals es controla el cicle de vida de la informació, des que s'obté fins que s'elimina, passant prèviament per l'arxivament.

Tota empresa ha de tenir clars el processos que s'utilitzaran per gestionar la informació obtinguda. En primer lloc, s'ha de tenir clar quina informació és important i quina no. La informació important serà ordenada i guardada, tant per consultar-la com per obligació legal (hi ha documents que s'han de guardar durant un cert període). La que no es necessiti serà llençada per tal de no ocupar espai físic o digital.

Classificar la informació és l'activitat corresponent a agrupar la informació segons un sistema establert i tenint en compte atributs comuns.

Per guardar la informació i atès que les empreses generen una elevada quantitat de documentació, és necessari classificar-la i, d'aquesta manera, s'accedirà amb més facilitat i rapidesa i haurà més control de tota la documentació.

Hi ha diferents sistemes per classificar la informació. Els més utilitzats són: alfabètic, numèric, temàtic, cronològic, geogràfic i mixt. El sistema mixt és la utilització de diversos criteris, com pot ser la combinació d'un sistema geogràfic amb un sistema temàtic. Per exemple, si una empresa que té presència a diferents països i que fa ús de diferents mitjans de cobrament pot classificar la informació en primer lloc per països i posteriorment segons els diferents mitjans de cobrament utilitzats. En aquest cas, estaria classificant la informació de manera geogràfica i temàtica.

En cas de classificar la informació segons el moment que s'obté o que arriba la documentació, ens trobaríem que l'empresa ordena segons una classificació cronològica.

En l'actualitat, i per la digitalització de l'economia, quasi la pràctica totalitat de la documentació es troba en format digital. Digitalment trobem carpetes o directoris i arxius o fitxers. Un arxiu és un conjunt d'informació guardada en un format determinat que mitjançant un programa informàtic es pot obrir i/o editar. Les carpetes són les contenidores d'arxius. Tant les carpetes com els arxius, es poden classificar de la mateixa manera com es poden classificar els documents en paper.

Per gestionar grans volums de dades ordenades és molt recomanable fer ús de les bases de dades.

3.4.1 Elaboració d'una base de dades dels organismes que faciliten suport financer

Les empreses que cerquen informació sobre els ajuts que proporcionen els diferents organismes que donen suport financer a la importació o exportació necessiten el suport d'una base de dades per ordenar tots els serveis que es proporcionen.

Una **base de dades** és un sistema format per una sèrie de dades organitzades, que poden ser tractades i relacionades entre si, que permeten que es puguin actualitzar constantment.

Tant LibreOffice com OpenOffice són paquets informàtics de programari lliure i gratuït.

Hi ha diferents tipus de programes informàtics per gestionar bases de dades. D'una banda, els programes que formen part d'un paquet de programaria, com són Access (pertanyent al paquet Microsoft Office), Base (pertanyent al paquet LibreOffice i OpenOffice), entre d'altres. I, d'altra banda, hi ha els programes que no formen part d'un paquet, com ara SQL, mySQL, Sybase, SQlite, Oracle Database.

Les bases de dades poden ser relacionals (s'estructuren i s'organitzen mitjançant taules distribuïdes en camps i registres), jeràrquiques (enllacen els registres en una estructura en forma d'arbre, mitjançant fitxers, registres i camps), en xarxa (la base de dades és un conjunt de registres connectats entre si per mitjà d'enllaços) i orientades a objectes (la informació es representa mitjançant objectes; es requereix fer ús d'un llenguatge de programació).

Als annexos de la unitat podeu trobar informació de com elaborar bases de dades.

Les bases de dades més senzilles són les de tipus relacional. S'estructuren en taules, cadascuna de les quals inclou registres (files) i camps (columnes). Cada arxiu de base de dades es compon de diferents taules. No poden haver-hi dues taules amb el mateix nom i aquestes es poden relacionar fent ús de les anomenades claus primàries o principals que identifiquen un camp de forma única, és a dir, no és possible que aquest es repeteixi.

Un cop s'han introduït les dades a les taules, es poden crear consultes (forma de cercar i recopilar informació d'una o més taules per aconseguir informació concreta segons uns paràmetres marcats), informes (manera de veure i de posar format a la informació continguda a les taules), formularis (permeten visualitzar la informació d'una manera més clara, entenedora i ordenada).

A continuació veureu un exemple d'elaboració d'una base de dades relacional dels organismes que faciliten suport financer, ajut o subvencions a l'exportació i venda internacional fent ús del programa Base de LibreOffice.

A les bases de dades relacionals, un cop es posa el nom a l'arxiu (en les bases de dades sempre es guarda l'arxiu al començament) es poden començar a dissenyar

les taules amb "Crea una taula amb vista de disseny". En el nostre cas, s'inclou la informació dels diferents organismes i dels serveis que ofereixen algun tipus d'ajuda als exportadors. Per aquest fet, s'han creat quatre taules: Organismes Catalunya (figura 3.4), Organismes Espanya (figura 3.5), Organismes Europa (figura 3.6) i Altres institucions (figura 3.7).

Quan les taules estan dissenyades (es pot fixar com a clau primària "Ordre entrada", numèric, i la resta de camps com a dada de tipus text), s'introdueixen les dades que s'han obtingut a les diferents pàgines web dels serveis que l'empresa pugui fer servir en un futur.

Figura 3.4. Organismes Catalunya

Ordre entrada	Organisme	Servei	Categoria	Web
1	ACCIÓ	Missions comercials	Prospecció	http://accio.gencat.cat/cat/internacionalitzacio/
2	ACCIÓ	Assessorament legal	Assessorament	http://accio.gencat.cat/cat/internacionalitzacio/
3	ACCIÓ	Entrevista amb un expert	Assessorament	http://accio.gencat.cat/cat/internacionalitzacio/
4	Cambra de comerç Catalunya	Formació en comerç exterior	Formació	http://www.paicambres.org/
5	Cambra de comerç Catalunya	Ajuda amb els tràmits	Assessorament	http://www.paicambres.org/
6	Cambra de comerç Catalunya	Protecció jurídica	Altres	http://www.paicambres.org/

Figura 3.5. Organismes Espanya

Ordre entrada	Organisme	Servei	Categoria	Web
1	ICEX	Missions comercials	Prospecció	http://www.icex.es
2	ICEX	Formació en comerç exterior	Formació	http://www.icex.es
3	ICEX	Informes sobre mercats	Prospecció	http://www.icex.es
4	ICEX	Finançament de la prospecció	Finançament	http://www.icex.es
5	ICEX	Centres de negoci on instal·lar-se	Altres	http://www.icex.es
6	ICEX	Assessorament financer	Assessorament	http://www.icex.es
7	CDTI	Ajuda financera per a R+D	Finançament	https://www.cdti.es
8	CDTI	Recerca de Socis	Prospecció	https://www.cdti.es
9	COFIDES	Prèstec per a instal·lar-se	Finançament	https://www.cofides.es/
10	COFIDES	Participació en el capital	Finançament	https://www.cofides.es/
11	Cambra comerç Espanya	Directori empreses	Prospecció	https://www.camara.es/comercio-exterior/
12	Cambra comerç Espanya	Informació sobre mercats	Prospecció	https://www.camara.es/comercio-exterior/
13	ENISA	Prèstec participatiu per a nous mercats	Finançament	http://www.enisa.es/es/financiacion

Figura 3.6. Organismes Unió Europea

Ordre entrada	Organisme	Servei	Categoria
1	Comissió Europea	Market Access Data	Informació
2	Comissió Europea	COSME	Finançament
3	Comissió Europea	Enterprise Europe Network	Prospecció

Figura 3.7. Altres institucions

Ordre entrada	Institució	Servei	Categoria	Web
1	CECOT	Iniciació a l'exportació	Assessorament	http://www.cecotinternacionalitzacio.org
2	CECOT	Assessorament sobre tràmits	Assessorament	http://www.cecotinternacionalitzacio.org
3	PIMEC	Formació en comerç exterior	Formació	https://www.pimec.org/ca/pimes-autonoms/serveis/internacionalitzacio
4	Foment del treball nacional	Missions comercials	Prospecció	http://www.foment.com/internacionalitzacio/
5	Foment del treball nacional	Formació en comerç exterior	Formació	http://www.foment.com/internacionalitzacio/

Amb les dades ja introduïdes es poden fer consultes com, per exemple, filtrar aquells ajuts que siguin financers, com es pot veure a la figura 3.8, o informes i formularis.

Figura 3.8. Filtre amb ajuts financers proporcionats per institucions espanyoles

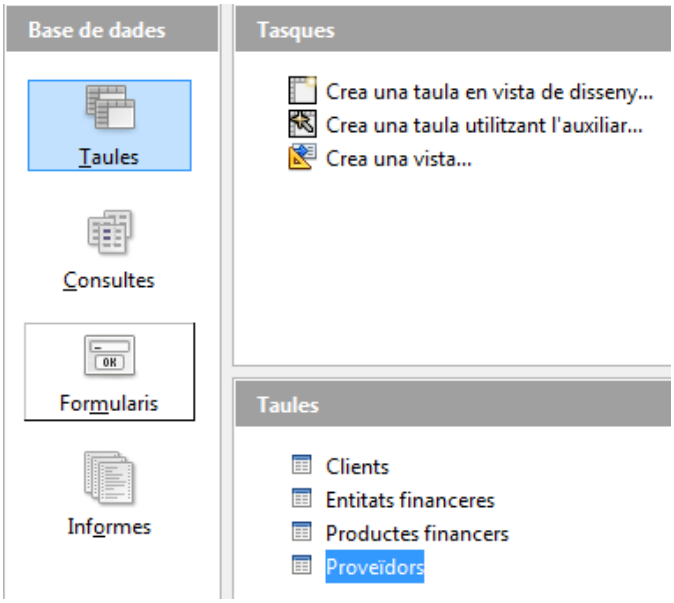
Ordre entrada	Organisme	Servei	Categoria	Web
4	ICEX	Finançament de la prospecció	Finançament	http://www.icex.es
7	CDTI	Ajuda financera per a R+D	Finançament	https://www.cdti.es
9	COFIDES	Prèstec per a instal·lar-se	Finançament	https://www.cofides.es/
10	COFIDES	Participació en el capital	Finançament	https://www.cofides.es/
13	ENISA	Prèstec participatiu per a nous mercats	Finançament	http://www.enisa.es/es/financiacion

3.4.2 Elaboració i manteniment de base de dades de l'operativa comercial i financera

Per tal d'organitzar la informació de les compravendes internacionals i financeres, les empreses, per portar a terme de manera precisa les operacions internacionals, poden crear bases de dades per tenir-ne una relació organitzada. En l'operativa comercial els camps que són més importants incloure en una base de dades amb informació internacional són dades relatives als productes que intervenen en la compravenda, proveïdors, clients, països i operacions financeres relacionades, entitats financeres per a crèdits, préstecs i mitjans de pagament i cobrament, tenint present com a important els venciments, els tipus d'interessos aplicats, les comissions, la vigència... S'ha de tenir en compte que les bases de dades sempre s'han d'adaptar a les necessitats concretes de cada empresa.

A l'exemple que veureu a continuació s'han creat quatre taules (vegeu la figura 3.9). A la primera es detallen els clients potencials, antics clients i clients actuals; en una altra hi ha els proveïdors de diferents materials; una altra amb les entitats financeres amb què opera l'empresa i, finalment, una última taula amb els productes financers contractats amb les anteriors.

Figura 3.9. Taules creades



A la figura 3.10 podeu veure que s'han introduït les dades relatives als clients.

Figura 3.10. Taula Clients

Codi client	Nom	Adreça	Municipi	País	Correu electrònic	Situació
1	Dirk	American Strasse 2	Kassel	Alemanya	dirk@mail.de	Prospecte
2	Masiek	Crakovia Street 43	Varsòvia	Polonia	masi@gmail.com	Client
3	Yelena	Kremlin 34	Moscou	Rússia	yele@yandex.ru	Client
4	DSK Sea Gmbh	Mercedes Strasse 4	Frankfurt	Alemanya	dsk@dsk.de	Exclient
5	Michael Long	Avenue Vicent 22	Grenoble	França	michael@gmail.com	Prospecte
6	Yulya Company	Direct 87	Sant Petersburg	Rússia	yulya@mail.ru	Client
7	Laura Saints	Avenue fleurs 90	Lyon	França	lausa@gmail.com	Exclient
8	Cathrin corporation	Boulevard De Gaulle 45	Paris	França	cathrin@cath.com	Client
9	Anna T.	Flughafen strasse 20	Munich	Alemanya	annat@gmail.com	Prospecte
10	Svetlana Ova	Putinskaya 34	Gdansk	Polònia	ova@hotmail.com	Prospecte

La figura 3.11 mostra la taula amb les dades de les entitats financeres.

Figura 3.11. Taula Entitats financeres

Codi entitat	Nom entitat	Adreça	Telèfon	Web
49	Banco Santander	Passeig de Gràcia 25, Barcelona	939876543	www.bancosantander.es
81	Banc Sabadell	Balmes 78, Barcelona	931234987	www.bancsabadell.es
182	BBVA	Avenida Diagonal 687, Barcelona	939874567	www.bbva.es
286	CaixaBank	Pl. Catalunya 2, Barcelona	931234567	www.lacaixa.es

Els productes financers internacionals que ha contractat l'empresa es mostren a la figura 3.12

Figura 3.12. Taula Productes financers

Codi Alta	Producte financer	Codi entitat	Data venciment	Divisa
1	Prèstec a 3 anys	49	10/07/19	Euros
2	Crèdit documentari exportació	81	10/05/18	ruble rus
3	Opció en rubles rusos	81	10/07/19	ruble rus
4	Crèdit documentari importació	49	11/06/18	dòlars
5	leasing importació	182	14/07/20	euros
6	línia ICO Internacional	286	22/08/21	euros

La figura 3.13 representa la taula corresponent a la relació de proveïdors amb els productes que se'ls ha comprat.

Figura 3.13. Taula proveïdors

Codi proveïdor	Nom	País	Correu electrònic	Producte comprat
123	Mohammed Ouabid	Marroc	moha@gmail.com	Vigues ferro 20 metres
345	Vincenzo Donadoni	Itàlia	donadoni@vincenzo.it	Ferro de 5 metres
445	Enzo Dovizioso	Itàlia	enzo@gmail.com	Material Soldadura
523	Huan Chen	Xina	huan@baidu.com	Cargols
557	Alvisan	Marroc	alvisan@alvisan.com	Panells de coure
567	Ho Chen	Xina	hochen@baidu.com	Làmines alumini

Una eina que proporcionen els programes de bases de dades és la possibilitat d'elaborar informes on es pot veure i imprimir clarament la informació mostrada. A l'exemple s'ha elaborat un informe sobre els clients, classificant-los per situació (client, exclient o prospecte) i país.

Client prospecte o potencial és aquell que una empresa té com a objectiu aconseguir.

A la figura 3.14 es pot comprovar com l'informe és visualment més útil i ordenat que no pas les taules.

FIGURA 3.14. Informe de clients

Situació	Client				
País	França				
Codi client		**Nom**	**Adreça**	**Municipi**	**Correu electrònic**
8		Cathrin corporation	Boulevard De Gaulle 45	Paris	cathrin@cath.com
País	Polonia				
Codi client		**Nom**	**Adreça**	**Municipi**	**Correu electrònic**
2		Masiek	Crakovia Street 43	Varsòvia	masi@gmail.com
País	Rússia				
Codi client		**Nom**	**Adreça**	**Municipi**	**Correu electrònic**
6		Yulya Company	Direct 87	Sant Petersburg	yulya@mail.ru
3		Yelena	Kremlin 34	Moscou	yele@yandex.ru
Situació	Exclient				
País	Alemanya				
Codi client		**Nom**	**Adreça**	**Municipi**	**Correu electrònic**
4		DSK Sea Gmbh	Mercedes Strasse 4	Frankfurt	dsk@dsk.de
País	França				
Codi client		**Nom**	**Adreça**	**Municipi**	**Correu electrònic**
7		Laura Saints	Avenue fleurs 90	Lyon	lausa@gmail.com
Situació	Prospecte				
País	Alemanya				
Codi client		**Nom**	**Adreça**	**Municipi**	**Correu electrònic**
9		Anna T.	Flughafen strasse 20	Munich	annat@gmail.com
1		Dirk	American Strasse 2	Kassel	dirk@mail.de
País	França				
Codi client		**Nom**	**Adreça**	**Municipi**	**Correu electrònic**
5		Michael Long	Avenue Vicent 22	Grenoble	michael@gmail.com
País	Polònia				
Codi client		**Nom**	**Adreça**	**Municipi**	**Correu electrònic**
10		Svetlana Ova	Putinskaya 34	Gdansk	ova@hotmail.com

És molt important que les empreses actualitzin contínuament els seus arxius de bases de dades. Per fer-ho, s'introduiran nous registres o es canviaran les cel·les en les taules corresponents, i s'actualitzaran els informes.

Finançament del comerç exterior

Jesús Lao Jiménez

Finançament internacional

Índex

Introducció **5**

Resultats d'aprenentatge **7**

1 Finançament de les importacions i les exportacions **9**
1.1 Risc de canvi en el finançament i la compravenda internacional . . . 9
1.1.1 Risc de canvi en l'exportació . . . 10
1.1.2 Risc de canvi en la importació . . . 11
1.2 Finançament de les importacions . . . 12
1.2.1 Finançament i pagament en euros . . . 13
1.2.2 Finançament en divises i pagament en euros . . . 13
1.2.3 Finançament en euros i pagament en divises . . . 15
1.2.4 Finançament i pagament en la mateixa divisa . . . 16
1.2.5 Finançament i pagament en divises diferents . . . 17
1.3 Finançament de les exportacions . . . 17
1.3.1 Finançament i cobrament en euros . . . 18
1.3.2 Finançament en divises i cobrament en euros . . . 18
1.3.3 Finançament en euros i cobrament en divises . . . 19
1.3.4 Finançament i cobrament en la mateixa divisa . . . 20
1.3.5 Finançament i cobrament en divises diferents . . . 20
1.4 Instruments de finançament . . . 21
1.4.1 Finançament comercial . . . 21
1.4.2 Préstecs . . . 22
1.4.3 Crèdit . . . 27
1.4.4 Descompte bancari . . . 28
1.4.5 Lísing . . . 29
1.5 Crèdit oficial a l'exportació . . . 33
1.5.1 Assegurances de crèdit a l'exportació . . . 35
1.5.2 Crèdit comprador . . . 36
1.6 Projecte financer . . . 37

2 Altres formes de finançament vinculades als pagaments internacionals **39**
2.1 Finançament especialitzat . . . 39
2.1.1 Facturatge . . . 39
2.1.2 Forfetatge . . . 45
2.1.3 Confirmació . . . 47
2.2 Mitjans de pagaments que proporcionen finançament . . . 50
2.2.1 Crèdits documentaris . . . 51
2.2.2 Remesa simple i documentària . . . 56
2.3 La compensació internacional . . . 61

Introducció

Les empreses que duen a terme operacions de finançament del comerç exterior, siguin importadores o exportadores, tenen necessitat de finançar-se de manera adequada. Per això han d'analitzar les diferents modalitats de finançament, tenint en compte la forma de pagament o cobrament i valorant els costos i riscos que generen.

En l'apartat **"Finançament de les importacions i les exportacions"** s'estudia com les empreses poden optar pel finançament bancari, mitjançant crèdits, préstecs o descomptes bancaris, o pel finançament comercial. S'explica la relació entre el finançament i el cobrament o pagament en moneda pròpia o en divises, i els possibles riscos de canvi associats a les diferents possibilitats existents. S'exposa com es calculen els costos financers d'una empresa tant si demana un préstec en la moneda del seu país, com si fa una operació financera en divises.

A més del finançament bancari, també s'indica la possibilitat de realitzar un contracte de lísing tant per a empreses importadores (que actuen com a llogateres dels béns) com per a empreses exportadores (que s'asseguren el cobrament de la venda del bé). També es mostra com les empreses poden comptar amb l'ajuda del crèdit oficial per portar a terme les seves inversions o projectes.

En l'apartat **"Altres formes de finançament vinculades als pagaments internacionals"** es mostren alternatives de finançament basades en la gestió dels cobraments i pagaments. Per una banda, s'explica el finançament especialitzat, que es basa en l'ús de tècniques de pagament o cobrament com són el facturatge, el forfetatge i la confirmació. S'introdueixen també els mitjans de pagament internacionals dels quals es detallen els crèdits documentaris i les remeses, tant simples com documentàries. A més, es presenta una alternativa de finançament basada en la permuta de béns, la compensació internacional.

Per assolir els continguts de la unitat és necessari estudiar-los i, sobretot, fer les activitats pràctiques sobre càlculs de costos financers que poden generar més dificultats.

Resultats d'aprenentatge

En finalitzar aquesta unitat, l'alumne/a:

1. Determina la forma de finançament adequada en les operacions de compravenda internacional, analitzant les diferents modalitats de crèdit, tenint en compte la forma de pagament/cobrament i valorant els costos i riscs que generen.

- Avalua les diferents formes de finançament de les importacions, analitzant-ne els i inconvenients i determinant en cada cas els riscos i costos financers que generen.
- Diferencia les diferents modalitats de crèdits que es poden utilitzar en una operació d'exportació o venda internacional, en la mateixa divisa de la facturació i en diferent divisa, calculant en cada cas els riscos i costos financers que generen.
- Caracteritza altres formes de finançament de les exportacions i projectes internacionals, com facturatge (*factoring*), forfetatge (*forfaiting*), lísing i finançament de projectes (*project finance*), entre d'altres.
- Interpreta els principals usos i pràctiques mercantils uniformes en les operacions de crèdit internacional.
- Gestiona la documentació necessària per a l'obtenció de crèdits vinculats a les operacions d'importació i exportació de productes i/o serveis.
- Calcula els costos financers i elabora el quadre d'amortització de préstecs utilitzant l'aplicació informàtica adequada.
- Diferencia fonts primàries de fonts secundàries de finançament d'importacions i exportacions, i en calcula els costos.
- Utilitza la terminologia anglesa habitual en l'operativa de finançament de comerç exterior.

1. Finançament de les importacions i les exportacions

Per dur a terme l'activitat de compravenda internacional calen importants recursos financers. Per disposar d'aquests recursos, les empreses poden optar pel finançament bancari, mitjançant crèdits, préstecs o descompte bancari, o pel finançament comercial. S'ha de tenir en compte en tots dos casos el risc de canvi derivat de la fluctuació de les divises. Tant en el finançament de les exportacions com de les importacions, les empreses poden preferir demanar finançament en una moneda que no sigui pròpia del seu país pel fet que les condicions financeres siguin millors que les de la moneda pròpia. A més, es té en compte la moneda en què es fa el pagament o cobrament de l'operació de compravenda.

D'altra banda, és important saber calcular els costos financers que tindrà una empresa tant si demana un préstec en la moneda del seu país com si fa una operació financera en divises.

A més del finançament bancari, les empreses importadores i exportadores poden fer ús del lísing, que per a les primeres suposa tenir en lloguer un bé i per a les segones representa poder assegurar-se el cobrament de la venda d'un bé.

Les empreses també poden comptar amb l'ajuda del crèdit oficial per portar a terme les seves inversions o projectes.

1.1 Risc de canvi en el finançament i la compravenda internacional

Les empreses que fan operacions de compravenda internacionals estan subjectes a possibles fluctuacions en el valor de les divises, que poden suposar un cost més alt per a l'importador o uns ingressos menors per a l'exportador. A més, com que les empreses poden tenir la necessitat de demanar finançament, també pot haver-hi risc de canvi en el finançament de la compra o de la venda.

El risc de canvi ve donat per les diferències, que poden ser tant positives com negatives, que es produeixen en les cotitzacions de les monedes utilitzades en les transaccions durant el temps que transcorre des de la data en què es contracta l'operació fins a la seva liquidació monetària. Segons si són apreciacions o depreciacions, poden suposar pèrdues o guanys extraordinaris per a l'importador o l'exportador que ha participat en l'operació.

Els importadors i exportadors demanen finançament en divises sempre que els costos financers siguin inferiors als que comporta fer-ho en la seva pròpia moneda. A més dels costos financers, que inclouen el tant per cent de tipus d'interès i les diferents comissions bancàries, s'han de tenir en compte l'estabilitat i les expectatives de fluctuació de la divisa en qüestió. Per exemple, si en un moment

determinat el tipus d'interès de la moneda del propi país és del 2% i la d'un altre país és de l'1,5%, l'importador o exportador ha de mirar les comissions bancàries (si són superiors al 0,5%, no té sentit contractar el producte), i també les expectatives d'apreciació o depreciació de la moneda. Si hi ha expectatives que la divisa augmenti el valor respecte a la moneda del propi país, hi ha el risc d'haver de pagar un import més alt que si s'hagués optat pel finançament en la pròpia divisa tot i l'interès inicial més elevat.

A la unitat "Instruments per a la gestió de riscos de canvi" d'aquest mateix mòdul hi ha més desenvolupats els instruments de cobertura sobre les variacions de canvi.

El risc de canvi es pot assegurar fent ús dels diferents instruments de cobertura, com són l'assegurança de canvi, els futurs sobre divises o les opcions sobre divises.

El drama dels préstecs en francs suïssos a Hongria

Entre 2003 i 2008, més d'un milió d'hongaresos (el 10% de la població del país) va signar un préstec hipotecari en francs suïssos als seus bancs. En el moment de la signatura, el florí, la moneda d'Hongria, estava molt fort respecte del franc suís, que havia perdut valor en els anys anteriors. Molts hongaresos van aprofitar que els tipus d'interès del franc suís eren molt baixos (i que els bancs hongaresos animaven a endeutar-se en aquesta divisa) per comprar-se una casa o un cotxe, amb préstecs de fins a 30-40 anys. S'ha de tenir en compte que el tipus d'interès del banc central d'Hongria es trobava entre el 6 i el 12%, mentre que el tipus d'interès a Suïssa es trobava entre l'1,75 i el 2,75%. A més, en aquells anys la relació franc suís - florí era del voltant de 1 CHF = 150 HUF, és a dir, es necessitaven 150 florins per obtenir 1 franc suís.

El 2012 el tipus de canvi CHF/HUF ja superava els 250 florins per 1 franc suís, i el 2015 va arribar a una relació de 300 florins per 1 franc suís. Això va significar que molts hongaresos no van poder pagar els seus préstecs perquè el franc suís es va apreciar moltíssim respecte del florí. En molts casos s'havia de pagar el doble del que s'havia demanat de préstec, fet que suposava dedicar íntegrament el sou a pagar el préstec, amb el resultat final de l'embargament de l'habitatge.

1.1.1 Risc de canvi en l'exportació

L'exportador que fa una venda ha d'intentar que el cobrament sigui en la seva pròpia moneda, per tal d'evitar el risc de canvi i les possibles conseqüències que té associat. Donat que cobrar en la pròpia moneda no sempre és possible (els clients poden tenir cert poder de negociació, sobretot si són importants), s'ha de conèixer la repercussió que poden tenir per a l'exportació les variacions en el tipus de canvi. Els exportadors tenen risc de canvi sempre que cobrin la venda en divises, és a dir, en una moneda que no sigui la seva pròpia. Aquesta divisa pot ser la pròpia del país de l'importador o una divisa diferent (en aquest cas, l'importador té també risc de canvi). Per a l'exportador, si la divisa s'aprecia suposa un benefici extraordinari, donat que cobrarà una major quantitat equivalent a la seva moneda.

Exemple de risc de canvi en el cobrament d'una exportació

Un exportador de Barcelona ven cava per valor de 10.000 dòlars a un client dels Estats Units el dia 30 de novembre. El client exigeix a l'exportador que el cava sigui pagat en dòlars. El dia 30 de novembre, el tipus de canvi euro-dòlar és d'1 EUR = 1,15 USD. La data establerta per al cobrament de la mercaderia és el dia 2 de gener. Aquest dia el tipus de canvi és d'1 EUR = 1,20 USD, és a dir, el dòlar s'ha depreciat. Per tant, l'exportador rebrà els 10.000 dòlars per part del seu client, i aquest import serà l'equivalent a 8.333,33 euros

(10.000/1,20) en lloc dels 8.695,65 euros (10.000/1,15) que esperava rebre, és a dir, tindrà una pèrdua extraordinària de 362,32 euros.

Les pèrdues o guanys extraordinaris són aquells que no es corresponen amb la pròpia activitat comercial de l'empresa.

D'altra banda, el finançament d'una exportació es pot portar a terme en la pròpia moneda del país de l'exportador o en divises. En cas que es faci en divises, aquesta pot ser la pròpia del país del comprador, és a dir, l'importador, o una altra. Mentre que quan el finançament es fa en la pròpia moneda no hi ha risc de canvi, quan es duu a terme en divises sí que n'hi ha i, per tant, es poden produir tant pèrdues com guanys extraordinaris. En una exportació, si l'exportador demana finançament en divises té pèrdues quan la divisa en la qual s'ha sol·licitat el finançament s'hagi apreciat i té guanys quan aquesta s'hagi depreciat.

Exemple de risc de canvi en el finançament d'una exportació

Un exportador de Girona demana un préstec a 30 dies el dia 1 de maig per valor de 10.000 lliures esterlines per finançar la compra de matèria primera que serà utilitzada per fabricar un producte que s'exportarà a l'Argentina. El tipus d'interès de l'operació és el LIBOR lliura a 30 dies, el 0,3% mensual, més un diferencial del 0,25%, és a dir, un 0,55% mensual. El dia en què es demana el préstec la cotització euro/lliura és d'1 EUR = 0,90 GBP. Per tant, 10.000 lliures equivalen a 11.111,11 euros.

El dia 30 de maig, el tipus de canvi euro/lliura és d'1 EUR = 0,88 GBP. Per tant, l'exportador haurà de retornar el capital i els interessos. De capital, haurà de retornar 10.000 lliures, o sigui, haurà de lliurar al banc 11.363,64 euros, és a dir, de capital retornarà l'equivalent a 252,53 euros més. A més, els interessos a pagar seran superiors als previstos. Finalment, pagarà 10.000 x 0,55%, és a dir, 55 lliures, que equivaldran a 62,5 euros (55/0,88) en la data de retornar el préstec (inicialment estava previst que fossin 61,11 euros).

Per tant, l'exportador pagarà, degut a l'apreciació de la lliura esterlina, un total de 253,92 euros més del que estava previst.

1.1.2 Risc de canvi en la importació

Quan un importador realitza una importació pot pagar en la moneda pròpia del país de l'importador, en la divisa pròpia del país del proveïdor (l'exportador estranger) o en una altra divisa, segons el que es negociï amb el proveïdor. En el cas que es pagui amb la pròpia moneda del país de l'importador, aquest no té risc de tipus de canvi i, per tant, sap quina quantitat exacta ha de pagar en el moment de la compra. En el cas que el pagament de la compra s'efectuï en divises, sigui la pròpia del país del proveïdor o una altra de diferent, l'importador ha de pagar menys en cas que la divisa es deprecii i més en cas que s'aprecii. Per tant, pot incórrer en pèrdues i guanys extraordinaris, respectivament.

Exemple de risc de canvi en el pagament d'una importació

Una empresa de Lleida compra bicicletes a una empresa de Mèxic. Donat que és una empresa petita, el pagament de la mercaderia es fa en pesos mexicans per un valor de 200.000 pesos, que en data de la signatura del contracte, el 19 de maig, equivalen a 9.932 euros. S'estableix que la data del pagament serà el dia 20 de juny. Quan arriba la data de pagament el pes mexicà s'ha apreciat i la relació euro/pes mexicà és d'1 EUR = 19,5 MXN. Per tant, l'empresa de Lleida haurà de pagar 10.256,41 euros. És a dir, a causa de l'apreciació del pes mexicà necessitarà 324,41 euros més per pagar l'import de les bicicletes comprades.

En el finançament d'una importació, el risc de canvi és igual que el que es dona en el finançament d'una exportació, és a dir, no hi ha risc de canvi quan el finançament es demana en la moneda pròpia del país de l'importador, però quan es fa en divises sí i, per tant, es poden produir tant pèrdues com guanys extraordinaris. Per tant, si un importador demana finançament en divises, tindrà pèrdues quan la divisa en la qual s'ha sol·licitat el finançament s'hagi apreciat i guanys quan aquesta s'hagi depreciat.

Exemple de risc de canvi en el finançament d'una importació

Un importador de Vic demana un préstec a 30 dies el dia 1 de juny per valor de 500.000 iens japonesos per finançar la compra de mercaderia d'un proveïdor alemany. El tipus d'interès de l'operació és el LIBOR ien a 30 dies, el 0,2% mensual, més un diferencial del 0,15%, és a dir, un 0,35% mensual. El dia en què es demana el préstec la cotització euro/ien és d'1 EUR = 129 JPY i, per tant, 500.000 iens equivalen a 3.875,97 euros.

El dia 30 de juny el tipus de canvi euro/ien és d'1 EUR = 126 JPY. Per tant, l'importador ha de retornar el capital i els interessos. De capital, ha de retornar 500.000 iens, cosa que vol dir que ha de lliurar al banc 3.968,25 euros. És a dir, de capital retorna l'equivalent a 92,28 euros més. A més, els interessos a pagar són superiors als previstos. Finalment, paga 500.000·0,35%, és a dir, 1.750 iens, que equivalen a 13,89 euros en la data de retornar el préstec (inicialment estava previst que fossin 13,56 euros). Per tant, l'exportador paga, degut a l'apreciació del ien, un total de 92,61 euros més del que estava previst.

1.2 Finançament de les importacions

Les empreses que realitzen compres internacionals, és a dir, importacions, poden tenir la necessitat de finançar-les si no disposen de tresoreria suficient. Es poden comprar productes de consum, matèries primeres i components o béns d'equip.

Exemple de necessitat de finançament

Una empresa catalana que fabrica cotxes ha creat un nou model de vehicle i necessita comprar diferents components. Ha trobat un proveïdor de seients a la Xina amb el qual ha signat un contracte de compravenda per valor de 2 milions de dòlars. Com que l'empresa catalana no disposa del capital suficient per poder pagar aquesta compra, decideix demanar un préstec en dòlars (la mateixa divisa amb la qual pagarà els seients) a la seva entitat financera. Quan cobri la venda dels vehicles venuts tindrà capital suficient per retornar la totalitat del préstec.

La necessitat de finançament pot ser coberta mitjançant un ajornament del pagament per part de l'exportador (finançament comercial) o demanant finançament a una entitat financera (finançament bancari), sigui sol·licitant un préstec o un crèdit o fent ús del descompte bancari.

Les compres es poden pagar en euros o en divises (que pot ser la pròpia del venedor o una altra), segons el que estableixi el contracte de compravenda corresponent. A l'hora de demanar finançament hi ha diferents possibilitats: demanar préstec en euros, en la divisa en la qual es realitza la compra o en una altra divisa.

Per tant, ens trobem amb cinc possibles escenaris: pagar i finançar en euros, pagar en euros i finançar en divises, pagar en divises i finançar en euros, pagar en divises i finançar en la pròpia divisa de pagament, i pagar en divises i finançar en una divisa diferent a la de pagament.

Es pot donar el cas que l'empresa compradora, tot i que pagui la importació en euros, obtingui un tipus d'interès més baix finançant-se en una divisa concreta que no si es financés en la seva pròpia. Quan es dona aquesta situació s'han de diferenciar dos casos: si es contracta assegurança de canvi i si no es contracta.

Per simplificar els càlculs, s'utilitza la formula de l'interès simple per trobar el cost financer de cadascuna de les alternatives següents:

- Finançament i pagament en euros
- Finançament en divises i pagament en euros
- Finançament en euros i pagament en divises
- Finançament i pagament en la mateixa divisa
- Finançament i pagament en divises diferents

1.2.1 Finançament i pagament en euros

La situació on no hi ha cap tipus de risc de canvi (tot i que sí que hi haurà risc de tipus d'interès, si es finança a tipus d'interès variable), és aquella on l'importador paga la compra en euros i demana el finançament en euros. Perquè es doni aquesta situació, l'exportador estranger ha d'acceptar cobrar en euros, cosa que suposa un risc per a ell i és positiu per a l'importador. En aquest cas, l'importador demana el préstec en euros a una entitat financera, i amb el diner obtingut pagarà a l'exportador pels béns comprats. La compra realitzada la vendrà als seus clients, i amb el diner obtingut haurà pagat l'import del préstec i els seus interessos. El cost financer es correspondria amb el tipus d'interès euríbor més el diferencial del banc.

Exemple de finançament i pagament en euros d'una importació

Un importador de Badalona compra una mercaderia que li arribarà de la Xina en deu dies. Com que l'exportador vol cobrar un cop la mercaderia estigui a la fàbrica de l'importador i l'importador no disposa de tresoreria suficient, l'importador opta per demanar un préstec a 90 dies per valor de 100.000 euros. El tipus d'interès que li apliquen és del 2% anual, corresponent a l'euríbor més un petit diferencial. L'importador rep la mercaderia i la ven als seus clients. Amb el diner ingressat per la venda de la mercaderia, l'importador retorna els 100.000 euros sol·licitats i els interessos corresponents, que seran:

$$I = \frac{100.000 \cdot 0,02 \cdot 90}{360} = 500 \text{ euros}$$

És a dir, haurà de retornar al banc un total de 100.500 euros.

1.2.2 Finançament en divises i pagament en euros

En el cas que el finançament se sol·liciti en divises i el pagament s'efectuï en euros, el risc de canvi es troba en el finançament. Hi ha dues possibilitats segons si es contracta una assegurança de canvi o no es té en compte aquesta opció.

Sense disposar d'assegurança de canvi, l'empresa selecciona una divisa amb tipus d'interès baix en comparació amb la moneda pròpia del país i que a la vegada sigui històricament estable, és a dir, que el seu tipus de canvi no fluctuï gaire. Alguns exemples d'aquestes divises són el dòlar dels Estats Units o el franc suís.

El funcionament consisteix en el fet que l'empresa demana finançament en la divisa escollida (per exemple, el dòlar americà) per valor dels productes que vol comprar a un proveïdor estranger. Es canvien per euros les divises obtingudes en el finançament i amb aquests euros es paga al proveïdor (que es troba en un altre país). Es venen els productes que s'han comprat (i es cobren en euros). Quan arriba el venciment del préstec, s'intercanvien (al mercat *spot*) els euros obtinguts per la venda dels productes per la divisa en la qual s'hagi demanat el finançament. Amb les divises obtingudes, es cancel·la el préstec i es paguen els interessos corresponents.

Hi ha risc de tipus de canvi perquè la divisa escollida pot apreciar-se, és a dir, incrementar el seu valor. Això fa que el préstec sigui més car de pagar. El cost financer en aquest cas seria el LIBOR associat a la divisa corresponent i la diferència positiva o negativa del tipus de canvi.

Exemple de finançament en divises i pagament en euros d'una importació sense assegurança de canvi

Un importador de Tarragona compra mercaderia a Alemanya per valor de 83.000 euros, però demana una mica més de diner donat que el tipus de canvi fluctua diàriament. L'import sol·licitat del préstec a la seva entitat financera, a retornar en 180 dies, és de 100.000 dòlars dels Estats Units (USD), pel qual pagarà un tipus d'interès del 2,3% (incloent-hi el diferencial cobrat per l'entitat financera). La decisió de demanar-ho en dòlars és perquè els tipus d'interès en aquell moment són més baixos als Estats Units que a la zona euro. En total, després de 180 dies, haurà de pagar un interès de:

$$I = \frac{100.000 \cdot 0,023 \cdot 180}{360} = 1.150 \text{ dòlars}$$

Immediatament després canvia al mercat *spot* els dòlars per euros, a un tipus de canvi d'1 EUR = 1,20 USD, per poder pagar la importació, és a dir, obté 83.333,33 euros. Amb aquest diner paga al proveïdor l'import de la compra i ven els productes comprats (i obté un benefici comercial).

El dia de retornar el préstec ha de retornar el capital i els interessos, és a dir, en total, 101.150 dòlars. Com que el tipus de canvi en aquest moment és d'1 EUR = 1,18 USD, necessita 85.720,33 euros (84.745,76 euros corresponents al capital i 974,57 euros corresponents als interessos). Per tant, ha tingut un cost financer tant dels interessos pagats (1.150 dòlars) com de la diferència de canvi (ha de retornar l'equivalent a 84.745,76 euros en lloc dels 83.333,33 euros previstos inicialment).

Quan es disposa d'alguna assegurança de canvi, l'importador pot assegurar el risc de canvi. En primer lloc, l'empresa demana un préstec en una divisa de la seva confiança (estable i amb tipus d'interès baix). Les divises obtingudes s'intercanvien per euros i amb aquests es paga al proveïdor internacional. Es compra al mercat *forward* (donat que es vol assegurar el tipus de canvi) la divisa triada i es venen els euros obtinguts amb la venda dels productes. Al venciment, es retorna el préstec i els interessos, amb les divises que ha comprat anteriorment al mercat *forward*. En aquest cas, no hi ha risc de canvi, donat que s'ha fet una assegurança del tipus de canvi, però s'ha de tenir en compte que assegurar el tipus de canvi té un cost addicional derivat de les comissions i del diferencial

(*spread*) entre el tipus *spot* i el *forward*. A més, s'ha de tenir en compte el cost dels interessos LIBOR de la divisa escollida.

Exemple de finançament en divises i pagament en euros d'una importació amb assegurança de canvi

Un importador de Tarragona compra mercaderia al Marroc. El proveïdor marroquí vol que la mercaderia li sigui pagada en euros. Un cop l'importador ha rebut la mercaderia, demana a la seva entitat financera un préstec, a retornar en 90 dies, per valor de 252.000 dòlars dels Estats Units (USD), valor equivalent a l'import de la mercaderia (213.559 euros) segons el tipus de canvi *spot* del dia de la contractació del préstec (1 EUR = 1,18 USD) pel qual haurà de pagar un tipus d'interès del 2,3% (incloent-hi el diferencial cobrat per l'entitat financera). Canvia les divises obtingudes per euros i obté els 213.559 euros requerits per al posterior pagament.

L'importador contracta una assegurança de canvi segons la qual el tipus de canvi que se li aplicarà en la data de retorn del préstec, és a dir, a 90 dies, serà d'1 EUR = 1,185 USD, per assegurar-se de saber exactament el valor que haurà de lliurar al banc per a cancel·lar el deute. Amb els euros que ha obtingut del préstec paga al proveïdor marroquí. Posteriorment, ven la mercaderia als seus clients i canvia el diner obtingut a euros per tal de cancel·lar el préstec demanat. L'importador ha de pagar els interessos del préstec i el capital, que en total seran:

$$I = \frac{252.000 \cdot 0,023 \cdot 90}{360} = 1.449 \text{ dòlars}$$

I el retorn del capital, de 252.000 dòlars, és a dir, 253.449 dòlars en total.

En la data de venciment el tipus de canvi és d'1 EUR = 1,17 USD, per tant, l'importador necessitaria 216.623,08 euros per tal de comprar els dòlars necessaris per a cancel·lar el préstec, però com que va contractar l'assegurança de canvi en què s'assegurava un tipus d'1 EUR = 1,185 USD, els euros que necessita són:

$$\frac{253.449}{1,185} = 213.881,01 \text{ euros}$$

Com es pot comprovar, tot i que el dòlar s'hagi apreciat, l'importador ha hagut de lliurar la quantitat que ja coneixia des del moment de signar el préstec. Si no ho hagués assegurat, l'apreciació del dòlar hauria fet que l'import a retornar fos superior a l'inicialment previst.

1.2.3 Finançament en euros i pagament en divises

En cas que el finançament sigui en euros i el pagament en divises, l'importador, donat que pagarà amb una moneda que no és pròpia i que pot apreciar-se, assumeix el risc de canvi en el pagament. Aquest risc és inexistent si el pagament s'efectua en el moment en què l'exportador envia la mercaderia i augmenta a mesura que passa el temps.

L'importador decideix finançar-se en euros per tal de no incórrer en un doble risc de canvi, és a dir, risc en el pagament i risc en el finançament. El funcionament consisteix a rebre el préstec en euros i canviar-los per la divisa que s'ha pactat en el contracte de compravenda. Es paga a l'exportador i al venciment del préstec, i es retorna el préstec a l'entitat financera més els interessos.

Exemple de finançament en euros i pagament en divises d'una importació

Un importador de Barcelona compra mercaderia al Japó per valor de 1.296.200 iens (JPY).

Com que l'importador, tal com ha pactat amb el seu proveïdor, ha de pagar la mercaderia en iens, va al banc a demanar un préstec en euros equivalent als iens que necessiti. Si el dia del pagament el tipus de canvi *spot* és d'1 EUR = 129,62 JPY, el préstec a 90 dies a un tipus d'interès de l'1,5% (euríbor més un diferencial) sol·licitat ha de ser de 10.000 euros, que rebrà de l'entitat financera i que canviarà immediatament, i n'obtindrà 1.296.200 iens. Amb aquesta quantitat, paga al seu proveïdor i passats els 90 dies hauria de retornar el préstec de 10.000 euros més uns interessos de

$$\frac{10.000 \cdot 0,015 \cdot 90}{360} = 37,5 \text{ euros}$$

En aquest cas, no hi ha cap risc de canvi en el finançament i com que ha efectuat el pagament immediatament al seu proveïdor, tampoc hi ha risc de canvi en el pagament.

1.2.4 Finançament i pagament en la mateixa divisa

En cas que l'importador demani finançament i pagament en divises, hi ha risc de canvi tant en el finançament com en el pagament. L'importador demana un préstec en la mateixa divisa en què es fa el pagament i amb aquest diner es paga a l'exportador. En el moment del venciment del préstec, l'importador ven euros i compra la divisa en què s'ha establert la compravenda, per valor del capital més els interessos, i cancel·la el prèstec. En el venciment del préstec, el canvi pot ser favorable (que la divisa es depreciï) o desfavorable per a l'importador (que la divisa s'apreciï), fet que suposa un benefici o una pèrdua en termes financers.

Aquesta operació es pot dur a terme amb assegurança de canvi o sense assegurança de canvi. Quan no es fa l'assegurança de canvi, no es pot conèixer el valor de retorn del préstec i els interessos en la data de venciment.

Exemple de finançament i pagament d'una importació en la mateixa divisa

Un importador rep la mercaderia que ha comprat a Suïssa. Seguidament, donat que ha de pagar en francs suïssos al seu proveïdor i no té tresoreria suficient, acudeix a la seva entitat financera. El banc li ofereix un tipus de canvi *forward* a 90 dies que li assegura un intercanvi d'1 EUR = 1,2 CHF (en el moment de la sol·licitud el canvi és d'1 EUR = 1,21 CHF), però ho rebutja perquè pensa que el franc suís és bastant estable i no hi ha risc. Donat que el proveïdor li ha demanat cobrar la mercaderia en francs suïssos, l'importador pensa que el més adient és demanar el préstec en la mateixa divisa. Demana un préstec a 90 dies per valor de 100.000 francs suïssos (CHF) a l'1% (LIBOR franc suís + diferencial). Amb els 100.000 CHF que ha rebut, paga al seu proveïdor. Posteriorment, l'importador ven la mercaderia.

Quan arriba la data de venciment, el tipus de canvi EUR/CHF és d'1 EUR = 1,14 CHF. Per tant, l'importador ha de lliurar al banc l'import equivalent en euros (ven euros per rebre francs suïssos) del retorn del capital més els interessos. Per tant, haurà de retornar:

$$I = \frac{100.000 \cdot 0,01 \cdot 90}{360} = 250 \text{ francs s.}$$

Això, a més dels 100.000 francs suïssos de capital. En la data de venciment aquest import equival a 87.938,60 euros (100.250/1,14). Si hagués contractat l'assegurança de canvi, hauria de lliurar $\frac{100.250}{1,2} = 83.541$ euros, és a dir, hauria lliurat menys diners. Per tant, ha tingut un cost financer extraordinari degut a l'apreciació del franc suís.

1.2.5 Finançament i pagament en divises diferents

El finançament en una divisa diferent de la divisa de pagament és l'opció més complexa, ja que l'empresa tria una divisa amb un tipus d'interès baix i estable, diferent de la divisa en què farà el pagament. Es fa d'aquesta manera perquè la divisa de pagament no és de la confiança plena de l'empresa importadora (perquè no és estable o perquè els tipus d'interès associats són més elevats). Es pot optar per assegurar el risc de canvi amb una assegurança de canvi.

El procediment consisteix a demanar un préstec en una tercera divisa diferent de la divisa de pagament, i vendre aquesta divisa per comprar la divisa amb què es pagarà al proveïdor. Un cop pagat al proveïdor i realitzada la venda posterior, es venen els euros obtinguts i es canvien per la tercera divisa per retornar l'import i els interessos del préstec.

Exemple de finançament i pagament d'una importació en divises diferents

Un importador català compra mercaderia a Mèxic. El seu proveïdor de Mèxic li cobra en pesos mexicans (MXN) i l'importador, donat l'elevat tipus d'interès del pes mexicà, decideix endeutar-se en dòlars americans (USD), que tenen un tipus d'interès menor i menys fluctuació. En primer lloc, l'importador català demana un prèstec a 120 dies pel valor equivalent als 1.300.000 pesos mexicans al 2,4% d'interés. El tipus de canvi en aquell moment és d'1 USD = 17,65 MXN i, per tant, sol·licita un prèstec de 73.654 dòlars americans. Amb el diner rebut, ven els dòlars i compra pesos mexicans amb els quals paga al seu proveïdor mexicà. L'importador català ven la mercaderia als seus clients i amb els euros obtinguts en la venda retorna el capital i els interessos del préstec que ha demanat en dòlars.

En la data de venciment del préstec ha de retornar uns interessos de:

$$I = \frac{73.654 \cdot 0,024 \cdot 120}{360} = 589,23 \text{ dòlars}$$

I també 73.654 dòlars de capital. El tipus de canvi en el venciment és d'1 EUR = 1,16 USD. Per tant, ha de lliurar 64.002,78 euros, que li convertiran en 74.243,23 dòlars. Com en tota operació finançada en divises, s'ha de tenir en compte l'apreciació o depreciació des de la data de signatura del préstec fins a la data de venciment.

1.3 Finançament de les exportacions

Quan una empresa realitza vendes internacionals, és a dir, exportacions, pot tenir necessitats de capital per diferents motius, siguin puntuals o per la seva operativa diària. Aquestes necessitats es poden finançar en euros o en divises. D'altra banda, el cobrament de les exportacions depèn del poder de negociació d'ambdues parts, comprador i venedor, que cadascuna de les quals intenta fugir del risc de canvi.

En el procés des de la producció fins a la comercialització l'empresa exportadora pot necessitar **crèdits de prefinançament**, quan un exportador rep finançament durant el període de fabricació o durant l'aprovisionament de les mercaderies o per finançar l'activitat exportadora en general. A més, l'empresa pot fer

ús del **postfinançament o bestreta d'exportació**, que cobreix el període que transcorre des de l'enviament de la mercaderia fins al cobrament efectiu. Tant el prefinançament com el postfinançament s'articulen mitjançant préstecs i crèdits. En el postfinançament, a més, es poden presentar com a garantia les lletres de canvi, pagarés, crèdits documentaris, xecs, ordres de pagament i remeses simples o documentàries de l'operació comercial per obtenir una bestreta per part de l'entitat financera.

Per simplificar els càlculs, en els apartats següents s'utilitza la **fórmula del descompte bancari**, és a dir, quan l'exportador realitza postfinançament per trobar el cost financer de cadascuna de les alternatives.

1.3.1 Finançament i cobrament en euros

Una primera possibilitat en el procés d'exportació és quan tant el finançament com el cobrament de l'exportació es produeixen en la pròpia moneda, l'euro, en el marc de la zona euro. Així, no hi ha risc de canvi per a les empreses europees. El fet que una empresa pugui cobrar en euros pot ser conseqüència d'un elevat poder de negociació per part de l'empresa venedora (perquè sigui una gran empresa o disposi d'un producte exclusiu, per exemple).

L'empresa demana finançament en euros i quan hagi cobrat l'exportació al seu client estranger retornarà el diner finançat.

Exemple de finançament i cobrament d'una exportació en euros

Un exportador català ven tomàquets a un client de Turquia. Està previst que el client li pagui a noranta dies. L'exportador vol que li anticipin el cobrament i, per tant, presenta a la seva entitat una lletra de canvi com a garantia de la bestreta. El tipus d'interès serà l'euríbor i un diferencial per a l'entitat financera, en total un 2%. L'exportador rebrà els 15.000 euros, que són el valor que tenen els tomàquets que ha venut, i per la bestreta pagarà un interès de:

$$I = \frac{15.000 \cdot 0,02 \cdot 90}{360} = 75 \text{ euros}$$

que se li descomptarà. Per tant, rebrà 15.000 - 75 = 14.925 euros. Al venciment, a 90 dies, el client turc haurà pagat el producte i l'exportador pagarà a l'entitat financera 15.000 euros, que es corresponen amb la devolució del capital.

1.3.2 Finançament en divises i cobrament en euros

En el cas que una empresa demani finançament en divises i cobri en euros hi ha risc de canvi donat que la divisa pot apreciar-se des que es demana el diner fins al venciment del deute (per evitar-ho, es pot assegurar), però també pot obtenir beneficis extraordinaris derivats de la depreciació de la divisa.

L'exportador demana la bestreta en divises (perquè probablement el tipus d'interès és inferior), posteriorment ven les divises obtingudes i compra euros. El client li paga en euros. Amb aquests euros, els canvia per la divisa en què ha demanat el

finançament i, d'aquesta manera, retorna el deute.

Exemple de finançament en divises i cobrament en euros d'una exportació

Un exportador decideix presentar com a garantia a la seva entitat financera una lletra que té un import de 10.000 euros, d'una venda que va fer a un client d'Israel, que té data prevista de cobrament de 100 dies per tal que li avanci l'import. L'import de la lletra s'avançarà en iens japonesos (JPY), amb un tipus d'interès (LIBOR JPY + diferencial) d'1,05%. El banc calcula l'equivalent de 10.000 euros en cotització *spot*, que serien 129 JPY per euro, per tant, 1.290.000 iens. El descompte a realitzar seria:

$$I = \frac{1.290.000 \cdot 100 \cdot 0,0105}{360} = 3.762,5 \text{ iens}$$

L'exportador rebrà el nominal menys els interessos del descompte, és a dir, 1.290.000 - 3.762,5 = 1.286.237,5 iens.

Un cop la lletra arriba al seu venciment, l'exportador ha de vendre euros i comprar 1.290.000 iens. El tipus *spot* EUR/JPY en la data de venciment de la lletra és d'1 EUR = 131 JPY, és a dir, el ien s'ha depreciat. Per tant, l'empresa ha de lliurar al banc 1.290.000/131 = 9.847,33 euros, menys de la quantitat anticipada pel banc. Per tant, per una banda, l'exportador ha tingut un cost en el interessos que ha pagat pel descompte, però un benefici, donat que ha necessitat menys diner del previst inicialment per retornar el nominal del deute. Podria haver assegurat el tipus de canvi amb un *forward* contractat en la data del descompte amb venciment a 100 dies, però en aquest cas ha estat beneficiós no contractar-lo.

1.3.3 Finançament en euros i cobrament en divises

Hi ha el cas que l'empresa cobra en divises, sigui per decisió pròpia o per la manca de poder enfront del seu client. Com que hi ha risc de canvi en el cobrament (pot depreciar-se la moneda estrangera), a vegades, segons la previsió de com evolucionarà la divisa, pot ser adequat realitzar una assegurança de canvi.

El funcionament d'aquesta operativa consisteix en el fet que l'exportador rep el diner en euros corresponents al descompte bancari i, posteriorment, el client paga la compra realitzada en divises. Després l'exportador ven les divises en el mercat i rep euros, amb els quals cancel·la el deute.

Exemple de finançament en euros i cobrament en divises d'una exportació

Un exportador decideix presentar com a garantia una lletra que té un import de 90.000 corones noruegues (NOK), d'una venda que va fer a un client de Noruega, que té data prevista de cobrament a vuitanta dies, per tal de rebre l'avançament del seu import. L'import de la lletra s'avançarà en euros, i s'aplicarà un tipus d'interès (euríbor + diferencial) de 2,15%. Donat que en la data de sol·licitud del descompte el tipus *spot* és d'1 EUR = 9,37 NOK, el valor previst que cobrarà l'exportador és de: 90.000/9,37 = 9.605,12 euros. L'interès del descompte que farà l'entitat financera serà de:

$$I = \frac{9.605,12 \cdot 0,0215 \cdot 80}{360} = 45,89 \text{ euros}$$

Per tant, en l'operació de descompte l'exportador rebrà 9.605,12-45,89 euros = 9.559,23 euros. Quan l'exportador cobri l'import de l'exportació, és a dir, les 90.000 corones noruegues, l'exportador haurà de vendre corones noruegues i comprar els 9.605,12 euros que té de deute amb l'entitat financera.

En el venciment, el tipus de canvi EUR/NOK és d'1 EUR = 9,4 NOK, és a dir, s'ha depreciat la corona noruega, i això significa que les 90.000 corones noruegues cobrades equivalen a 9.574,47 euros, i per tant cobra menys euros dels que ha de retornar al banc. Per tant,

l'exportador ha d'afegir diner a part del que ha cobrat del client. Si hagués assegurat el tipus de canvi, hauria tingut coneixement del tipus de canvi exacte.

1.3.4 Finançament i cobrament en la mateixa divisa

A vegades, les empreses cobren en una divisa que no és la pròpia i per compensar el risc de canvi opten per finançar-se amb la mateixa divisa que la de cobrament. L'empresa demana un bestreta en la moneda en què es fa la transacció en la data que s'ha pactat el cobrament, i el client paga a l'exportador la mercaderia comprada en la mateixa divisa que l'exportador ha demanat el finançament. Amb el diner obtingut, l'exportador cancel·la el deute.

En el cobrament el risc es dona perquè la divisa es deprecia, mentre que en el finançament el risc és que la divisa s'aprecii. Per tant, es compensen els riscos.

Exemple de finançament i cobrament d'una exportació en la mateixa divisa

Un exportador demana el descompte d'una lletra de canvi d'una venda que ha realitzat i que li pagaran en dòlars dels Estats Units (USD). L'exportador pensa que el tipus d'interès per a descompte de lletres en dòlars és suficientment baix i, per tant, es finançarà en la mateixa moneda de cobrament. El nominal de la lletra és de 20.000 dòlars, el termini són noranta dies i el tipus d'interès (LIBOR dòlar + diferencial) és del 3%. Els interessos del descompte són:

$$I = \frac{20.000 \cdot 0,03 \cdot 90}{360} = 150 \text{ dòlars}$$

L'exportador rebrà el nominal menys els interessos, és a dir, 19.850 dòlars, que al canvi *spot* del dia que es realitza el finançament (1 EUR = 1,25 USD) equivalen a 15.880 euros. El client li paga a l'exportador els 20.000 dòlars i, d'aquesta manera, es cancel·larà el deute.

1.3.5 Finançament i cobrament en divises diferents

L'opció de demanar finançament en una divisa diferent de la divisa de cobrament de l'exportació té sentit quan l'exportador vol aprofitar-se d'uns tipus d'interès més baixos en una altra divisa. El client paga en una divisa diferent que el finançament i la moneda de l'exportador. Un cop es venen les divises amb les quals ha pagat el client i es compren les divises amb les quals es va demanar el finançament, es retorna el deute amb aquestes últimes divises.

Hi ha un doble risc, tant en el cobrament com en el finançament. En el cobrament, el risc és que la divisa es deprecii, mentre que en el finançament el risc és que la divisa utilitzada en aquesta operació, diferent de la moneda de l'exportador i de la del cobrament, s'aprecii. Per tant, resulta adequat portar a terme algun tipus de cobertura dels tipus de canvi.

Exemple de finançament i cobrament en divises diferents

Un exportador català ven carxofes a Rússia. El seu client rus ha comentat que li pagarà la mercaderia en rubles russos (RUB). Donat que el tipus d'interès per l'avançament de

lletres en rubles russos és del 25%, l'exportador català es decideix a finançar la bestreta de la venda en francs suïssos, perquè el tipus d'interès del franc suís (LIBOR franc suís) és només del 0,5% (sumant un diferencial que li aplicarà el banc, en total serà de l'1,1%). A l'inici, el tipus de canvi CHF/RUB és d'1 CHF = 62,68 RUB. El valor de la mercaderia és de 3.000.000 de rubles russos, i està previst que el termini sigui de 60 dies. L'equivalència en francs suïssos de l'import que ha de pagar el client és de $\frac{3.000.000}{62,68} = 47.862,16 \text{ CHF}$. Per tant, el descompte es realitzarà a partir d'aquesta quantitat. Els interessos del descompte són:

$$I = \frac{47.862,16 \cdot 0,01 \cdot 60}{360} = 79,77 \text{ francs s.}$$

L'exportador rebrà el nominal menys els interessos, és a dir, 47.782,89 francs suïssos.

El client rus paga a l'exportador català 3.000.000 de rubles. En la data de devolució del deute, el tipus de canvi CHF/RUB és d'1 CHF = 63,2 RUB, és a dir, el franc suís s'ha apreciat respecte al ruble rus. L'exportador ha de retornar 47.862,16 francs suïssos, que equivalen a 3.024.888,512 rubles. És a dir, amb el que li ha pagat el client no en té prou per pagar el deute que té amb l'entitat financera, ha de posar-hi diner propi (canviar euros seria una solució) per poder retornar-lo. Si hagués contractat una assegurança de canvi, no hauria tingut aquest problema.

1.4 Instruments de finançament

Les empreses que tenen necessitats de finançament poden optar tant pel finançament comercial com pel finançament bancari. Dins del finançament bancari es poden diferenciar tres tipus d'instruments de finançament: els préstecs, els crèdits i el descompte bancari.

Una altra opció que permet la compra, sobretot de maquinària, sense haver de fer el desemborsament total, facilitada per les entitats financeres o directament per exportadors que puguin fer-hi front, és el lloguer financer o lísing (*leasing*, en anglès).

1.4.1 Finançament comercial

Una de les opcions de finançament per part de les empreses és el finançament comercial, que té a veure amb les operacions comercials entre empreses.

El **finançament comercial** és el que consisteix en el fet que l'exportador (venedor) atorga un **ajornament del pagament** a l'importador (comprador).

Aquest finançament s'instrumenta mitjançant la utilització dels diferents mitjans de pagament internacional, com la remesa simple, la remesa documentària o el crèdit documentari. En aquest tipus de finançament té especial importància la confiança entre importador i exportador. L'exportador actua com a finançador de l'operació, i com més llarg sigui el termini de cobrament de l'importador més incertesa li genera.

1.4.2 Préstecs

Aquelles empreses que necessiten finançar-se a llarg termini perquè no disposen de suficients recursos econòmics per sufragar les despeses previstes, poden demanar préstecs a les entitats financeres.

Un **préstec** és un contracte mitjançant el qual un prestamista lliura una quantitat de diner en una data determinada a un prestatari que assumeix l'obligació retornar-lo, més els **interessos** i **comissions** corresponents, en els terminis i forma acordats.

La figura dels prestamistes es correspon sobretot amb les entitats financeres, que presten diners a les empreses que tenen necessitats de finançar-se i que, per tant, actuen com a prestataris.

Hi ha préstecs en què la devolució del capital es realitza al venciment i d'altres en què es realitza periòdicament, de manera mensual, trimestral, semestral o anual. De la mateixa manera, els interessos també es poden pagar al venciment o periòdicament. Tot depèn del que indiqui el contracte de préstec signat entre prestamista i prestatari. En l'àmbit internacional, els préstecs en divises utilitzen el tipus d'interès LIBOR (*London Interbank Offered Rate*) associat a cadascuna de les divises més un diferencial que forma part del benefici que obté l'entitat financera per portar a terme l'operació. Normalment els préstecs tenen una comissió d'obertura que representa un tant per cent del capital demanat i que es paga en el moment d'obrir el préstec. A vegades també es cobra una comissió d'estudi també equivalent a un tant per cent del capital demanat, i que té lloc pel fet que l'entitat financera estudia les condicions econòmiques i financeres del client.

Préstec, en anglès, rep el nom de *loan* i crèdit, de *credit*.

En un préstec hi ha diferents elements que es tenen en compte:

- Capital o principal: quantitat de diner que rep el prestatari per part del prestamista.
- Interès: preu que paga el prestatari pel fet de rebre el préstec. La quota d'interès es calcula aplicant al capital un tipus d'interès, que pot ser fix o variable al llarg de la durada del préstec.
- Amortització: part del capital que es retorna en cadascun dels períodes (quota d'amortització) o que ja s'ha retornat (capital amortitzat).
- Terme amortitzatiu o quota a pagar: import que el prestatari ha de pagar en cadascun dels períodes.

Els préstecs poden ser a interès simple o a interès compost. Els més utilitzats són els préstecs a interès compost. La diferència entre l'interès simple i l'interès compost és el fet que en l'interès simple els interessos no es reinverteixen, sinó

que es paguen al venciment i s'apliquen sempre sobre el capital inicial, mentre que a l'interès compost els interessos generats s'acumulen.

Tipus de préstecs

Existeixen diferents tipus de prèstecs segons sigui l'amortització del capital i dels interessos, i el càlcul d'aquests. Aquests són: prèstec a interès simple, prèstec a interès compost, mètode francès, mètode de quotes d'amortització constants, mètode d'amortització amb reemborsament únic i mètode americà.

Préstec a interès simple

La fórmula de l'**interès simple** és la següent:

$$I = \frac{C \cdot i \cdot t}{360}$$

En la fórmula:

- *I* són els interessos a pagar
- *C* és el capital sol·licitat
- *i* és l'interès en tant per 1
- *t* és el nombre de dies fins al venciment i 360 són els dies comercials que té un any.

Exemple de càlcul de préstec mitjançant interès simple

Un importador sol·licita un préstec de 20.000 euros a retornar en seixanta dies a un tipus d'interès del 3%. Els interessos que haurà de pagar són:

$$I = \frac{20.000 \cdot 60 \cdot 0,03}{360} = 100 \text{ euros}$$

Per tant, l'importador pagarà després de 60 dies un total de 100 euros d'interessos i, a més, haurà de retornar els 20.000 euros de capital demanat.

Préstecs a interès compost

Hi ha diferents mètodes d'amortització fent ús de l'**interès compost**. Els més coneguts són: el mètode francès, el mètode de quotes d'amortització constants, l'amortització amb reemborsament únic i el mètode americà.

Mètode francès

El mètode francès es caracteritza perquè els termes amortitzatius són constants, les quotes d'amortització creixen i les quotes d'interès baixen al llarg de la durada del préstec. És el mètode més utilitzat a Espanya.

La fórmula per al càlcul del terme amortitzatiu (a) segons el mètode francès és:

$$a = \frac{C \cdot \left(1 + \frac{i}{t}\right)^n \cdot \frac{i}{t}}{\left(1 + \frac{i}{t}\right)^n - 1}$$

En la fórmula:

- C és el capital que l'entitat financera presta al prestatari
- i és el tipus d'interès de cada període
- t és el nombre de períodes que té un any (serà 1 si és anual, 2 si és semestral, 4 si és trimestral, 12 si és mensual)
- n és el nombre total de períodes que té el préstec

Exemple de préstec segons el mètode francès

Un exportador vol ampliar la seva fàbrica perquè que ha guanyat un client molt important dels Estats Units. Per aquest fet ha decidit demanar un préstec a la seva entitat financera per valor de 2 milions d'euros. A més, l'entitat financera li cobra un 1% de comissió d'obertura i un 0,2% de comissió d'estudi. El préstec tindrà una durada de vint anys, durant els quals ha de pagar un interès anual fix del 2%, a pagar mensualment, retornant tant capital com interessos.

La quota mensual que ha de pagar es calcularà segons:

$$a = \frac{2.000.000 \cdot \left(1 + \frac{0{,}02}{12}\right)^{240} \cdot \frac{0{,}02}{12}}{\left(1 + \frac{0{,}02}{12}\right)^{240} - 1}$$

El resultat dona que l'exportador haurà de pagar mensualment una quota de 10.118 euros durant els vint anys de durada del préstec. Per tant, el cost total de finançament serà de:

$$10.118 \cdot 240 \text{ quotes} + 1\% \cdot 2.000.000 + 0,2\% \cdot 2.000.000 = 2.452.320 \text{ euros}$$

Mètode de quotes d'amortització constants

El mètode de quotes d'amortització constants es caracteritza perquè les quotes d'amortització són iguals, és a dir, en cada període s'amortitza la mateixa part del capital. Tant els termes amortitzatius, és a dir, la quota a pagar mes a mes, com les quotes d'interès es redueixen amb el pas del temps.

Exemple de préstec segons el mètode de quotes d'amortització constants

Un exportador vol comprar una nova fàbrica, perquè ha guanyat un client molt important de la Xina i necessita espai per a la nova línia de productes que ha creat. Per aquest fet, ha decidit demanar un préstec a la seva entitat financera per valor de 5 milions d'euros. El préstec tindrà una durada de 25 anys, durant els quals haurà de pagar un interès anual fix del 6%, pagat mensualment, retornant tant capital com interessos segons el mètode de quotes d'amortització constants.

Segons aquest mètode, totes les quotes d'amortització durant la durada del préstec són iguals. En aquest cas, es calcularien de la següent manera:

$$A = \frac{C}{n} = \frac{5.000.000}{300} = 16.666,67 \text{ euros}$$

La primera quota d'interès serà:

$$I = C_{pend.\ per.\ anterior} \cdot \frac{i}{t} = 5.000.000 \cdot \frac{0,06}{12} = 25.000 \text{ euros}$$

El primer terme amortitzatiu, és a dir, la primera quota que pagaria seria: $a = A + I = 16.666,67 + 25.000 = 41.666,67$ euros. La resta de quotes es calculen tenint en compte el capital pendent del període anterior.

El capital pendent en cada període es correspon amb l'acumulació de les quotes d'amortització.

Mètode d'amortització amb reemborsament únic

En l'amortització amb reemborsament únic, el capital es retorna d'un sol cop en la data que s'hagi pactat. Poden haver-hi dos casos: quan els interessos també es paguen al venciment del préstec i quan els interessos es paguen periòdicament.

Mètode americà

En el mètode americà, hi ha un pagament periòdic d'interessos i el capital es retorna en un únic pagament final. La peculiaritat d'aquest mètode és que es constitueix un fons que l'entitat financera obliga a crear, anomenat fons de reconstrucció, al qual es fan aportacions periòdiques per construir un capital equivalent al capital sol·licitat de préstec per tal de poder cancel·lar-lo.

Càlcul dels costos financers d'un préstec mitjançant full de càlcul

Per calcular els costos d'un producte financer com pot ser un préstec, es pot fer ús de senzills programes informàtics com els fulls de càlcul. Tot i les diferents funcions que incorporen aquestes eines, també es poden desenvolupar de manera manual aplicant les diferents fórmules dels productes financers que es volen consultar. Per exemple, a partir de la fórmula del préstec mitjançant el mètode francès:

$$a = \frac{C \cdot \left(1 + \frac{i}{t}\right)^n \cdot \frac{i}{t}}{\left(1 + \frac{i}{t}\right)^n - 1}$$

En el mètode francès, la quota a pagar es divideix, per cada període de pagament, entre la quota d'interès i la quota d'amortització. La quota d'interès és la part que correspon al tipus d'interès que aplica el banc (representa el cost de demanar el préstec) i la quota d'amortització és la devolució de l'import del capital que s'ha demanat al banc.

La quota d'interès es calcula multiplicant el capital pendent del període anterior pel tipus d'interès i la quota d'amortització es calcula restant el terme amortitzatiu menys la quota d'interès. Mentre que la quota d'interès va reduint-se amb el pas del temps, la quota d'amortització s'incrementa.

El total amortitzat és la part del capital que ja s'ha retornat al banc. Es calcula sumant el total amortitzat del període anterior més la quota d'amortització del període actual. En canvi, el capital pendent o capital viu és el capital que queda pendent de retornar al banc en cada període. Es calcula restant el capital pendent del període anterior menys la quota d'amortització del període actual. El capital pendent disminueix amb el pas del temps.

La suma de tots els termes amortitzatius correspon al que es paga en total pel préstec demanat i coincideix amb la suma de totes les quotes d'interès i les quotes d'amortització.

Exemple de full de càlcul per a costos financers d'un préstec

Una empresa de Barcelona demana un préstec per valor de 9.750 euros per comprar una màquina que utilitzarà per fabricar un producte exportat a Ucraïna. Les condicions pactades del préstec són un termini de dos anys retornat en quotes mensuals. És a dir, en total, pagarà 24 quotes fins al venciment del préstec segons el mètode francès, que és el més utilitzat a Espanya, amb un tipus d'interès del 3,1%. Per simplificar, suposem que no hi ha cap altre tipus de comissió (podria haver-hi comissió d'estudi o d'obertura, entre d'altres).

Per poder calcular quina quota ha de pagar l'empresa, cal aplicar la fórmula del préstec amb mètode francès:

$$\frac{9.750 \cdot \left(1+\frac{0{,}031}{12}\right)^{24} \cdot \frac{0{,}031}{12}}{\left(1+\frac{0{,}031}{12}\right)^{24} - 1)} = 419,50 \text{ euros}$$

Si es fa la taula amb LibreOffice, també es pot trobar el mateix resultat fent ús de la fórmula financera preestablerta en el programa. La fórmula a aplicar, amb les xifres ja incloses, és: `=PMT(0,031/12;24;-9750;0)`. En primer lloc cal seleccionar la funció PMT, que proporciona el càlcul de quotes constants amb tipus d'interès fixos. En segon lloc, dins del parèntesi hi ha el tipus d'interès de cada període de pagament, el nombre total de períodes, el valor actual (és l'import del préstec amb signe negatiu) i el valor futur (al venciment el capital pendent ha de ser 0). Un cop ja hi ha la quota a pagar en cada període, es pot elaborar la taula d'amortització del préstec, tal com podeu veure a la figura 1.1.

FIGURA 1.1. Taula d'amortització d'un préstec

	A	B	C	D	E	F
1		terme amortitzatiu	419,50 €			
2		interès mensual	0,00258			
3		períodes	24			
4						
5	mes	terme amortitzatiu	quota interès	quota amortitzativa	capital pendent	capital amortitzat
6	0	0,00	0,00	0,00	9.750,00	0,00
7	1	419,50	25,19	394,31	9.355,69	394,31
8	2	419,50	24,17	395,33	8.960,36	789,64
9	3	419,50	23,15	396,35	8.564,01	1.185,99
10	4	419,50	22,12	397,37	8.166,63	1.583,37
11	5	419,50	21,10	398,40	7.768,23	1.981,77
12	6	419,50	20,07	399,43	7.368,80	2.381,20
13	7	419,50	19,04	400,46	6.968,34	2.781,66
14	8	419,50	18,00	401,50	6.566,84	3.183,16
15	9	419,50	16,96	402,53	6.164,31	3.585,69
16	10	419,50	15,92	403,57	5.760,74	3.989,26
17	11	419,50	14,88	404,62	5.356,12	4.393,88
18	12	419,50	13,84	405,66	4.950,46	4.799,54
19	13	419,50	12,79	406,71	4.543,75	5.206,25
20	14	419,50	11,74	407,76	4.135,99	5.614,01
21	15	419,50	10,68	408,81	3.727,18	6.022,82
22	16	419,50	9,63	409,87	3.317,31	6.432,69
23	17	419,50	8,57	410,93	2.906,38	6.843,62
24	18	419,50	7,51	411,99	2.494,39	7.255,61
25	19	419,50	6,44	413,05	2.081,33	7.668,67
26	20	419,50	5,38	414,12	1.667,21	8.082,79
27	21	419,50	4,31	415,19	1.252,02	8.497,98
28	22	419,50	3,23	416,26	835,76	8.914,24
29	23	419,50	2,16	417,34	418,42	9.331,58
30	24	419,50	1,08	418,42	0,00	9.750,00
31		10.067,96	317,96	9.750,00		

Per omplir la taula amb les dades necessàries, en primer lloc, al període 0, que es correspon amb la signatura del préstec, s'incorpora el capital pendent, que és l'import que s'ha demanat de préstec. Posteriorment, des del període 1 fins al període 24, s'apunta el terme amortitzatiu que és el calculat a través de la fórmula o la funció del programari. Un cop fet això, es calcula la quota d'interès, multiplicant el capital pendent del període

anterior (9.750 euros, en aquest cas), pel tipus d'interès del període (0,031/12 donat que es paga mensualment), i dona com a resultat 25,19 euros. Per trobar la quota amortitzativa, es resta el terme amortitzatiu menys la quota d'interès, i dona com a resultat 394,31 euros. Per calcular el capital pendent del període, es resta el capital pendent del període anterior (9.750 euros) menys la quota amortitzativa del període actual (394,31 euros), i s'obté un resultat de 9.355,69 euros. Finalment, per trobar el capital amortitzat d'un període, se suma el capital amortitzat del període anterior (0) més la quota amortitzativa del període actual (393,31 euros), i s'obté com a resultat 393,31 euros.

Per completar la taula se segueixen els passos anteriors fins a l'últim període, tenint en compte que el capital pendent del darrer període ha de ser 0 i el capital amortitzat ha de coincidir amb l'import demanat del préstec, en aquest cas, de 9.750 euros.

La suma de tots els termes amortitzatius en aquest préstec és de 10.067,96 euros, dels quals 9.750 corresponen al valor demanat per al préstec (i que coincideix amb la suma de les quotes amortitzatives) i 317,96 euros es corresponen amb els interessos pagats a l'entitat financera (i que coincideix amb la suma de les quotes d'interès). Aquests interessos representen el cost d'haver demanat aquest finançament, en lloc d'haver pagat la màquina amb recursos propis de l'empresa.

Evidentment, estan repartits en les diverses quotes

1.4.3 Crèdit

Normalment per a imports grans i puntuals les empreses utilitzen els préstecs, i per a imports més reduïts i més continus es fa ús de les pòlisses de crèdit.

Una **pòlissa o línia de crèdit** és una forma de finançament que consisteix a fer ús del diner que proporciona una entitat financera (creditor) a mesura que l'empresa (deutor) en necessita i per a la qual només es paguen els interessos per la part de la pòlissa de la qual es fa ús (import disposat).

Hi ha dues classes de crèdits: el **crèdit simple** i el **crèdit en compte corrent**. Mentre que en el crèdit simple es disposa del crèdit d'un sol cop, en el crèdit en compte corrent la disposició és il·limitada dins d'un període de temps determinat.

En els crèdits, l'entitat financera cobra una comissió trimestral sobre el saldo no disposat pel deutor (anomenada comissió de disponibilitat), a més d'una comissió d'obertura (que es cobra quan s'obre la línia de crèdit). En cas de disposar de més import del valor de la línia de crèdit, es cobra una penalització d'interès excedit.

Exemple de línia de crèdit

Un exportador de Lleida ha obert el dia 1 de febrer una línia de crèdit a la seva entitat financera per valor de 100.000 euros. El dia 15 de febrer necessita pagar les matèries primeres que utilitzarà per produir un producte destinat a Rússia. Com que disposa de la línia de crèdit, decideix agafar-ne 30.000 euros. El dia 2 de març ha de pagar els rebuts dels subministraments de l'empresa i l'exportador agafa 5.000 euros de la línia de crèdit. Així, l'exportador pagarà interessos pels 35.000 euros que ha agafat de la línia de crèdit i una comissió pel capital no disposat fins als 100.000 euros, a més de la comissió d'obertura.

1.4.4 Descompte bancari

El descompte bancari és un acord mitjançant el qual una entitat financera anticipa a un client (cedent) l'import net (nominal menys interessos) dels drets de crèdit que té davant un tercer (deutor).

Aquests drets de crèdit estan instrumentats en un títol canviari (també anomenats efectes comercials) com són els pagarés, les lletres de canvi o el xec, entre d'altres. El termini d'aquest tipus d'operacions és normalment inferior a 18 mesos.

Un **pagaré** és un document de crèdit que conté la promesa que una empresa (emissor, subscriptor o creditor), pagarà a una altra empresa (beneficiari o deutor) en una data certa.

La **lletra de canvi** és un document de crèdit que serveix per ajornar un pagament en el qual un creditor (anomenat lliurador o remitent) emet l'ordre de cobrament a un deutor (anomenat lliurat o pagador) per una determinada quantitat de diner a un tercer (prenedor) en un determinat període de temps. La lletra de canvi ofereix la possibilitat de ser descomptada en una entitat financera, fent que aquesta avanci l'import de la lletra, cobrant una comissió i un interès segons el temps que transcorri fins al venciment.

Pel que fa al xec, es tracta d'un document utilitzat com a mitjà de pagament segons el qual una empresa (lliurador) ordena a una entitat financera (lliurat) que una determinada quantitat de diner ha de ser pagada a una altra empresa (tenidor).

Hi ha dues modalitats bàsiques de descompte bancari: el descompte simple i la línia de descompte. El descompte simple es dona quan només es descompta de forma individualitzada, és a dir, només per a una operació concreta. D'altra banda, en una línia de descompte una entitat financera concedeix un import màxim perquè sigui descomptat per una empresa dins d'un termini de temps, i s'admeten diferents efectes comercials.

Els interessos a pagar (I) per realitzar el descompte comercial es calculen aplicant la fórmula següent:

$$I = \frac{N \cdot i \cdot t}{360}$$

En la fórmula, N és l'import a descomptar, i és el tipus d'interès en tant per 1 i t és el temps des del descompte fins al venciment del crèdit.

Exemple de descompte comercial

Una empresa vol descomptar un efecte comercial amb valor nominal de 20.000 euros. La data de venciment és al cap de noranta dies i el tipus d'interès és del 4% anual. Aplicant la fórmula, obtenim els interessos que ha de pagar l'empresa:

$$I = \frac{20.000 \cdot 90 \cdot 0,04}{360} = 200 \text{ euros}$$

Per tant, si l'empresa vol rebre per avançat els 20.000 euros que el seu client li ha de pagar en noranta dies, haurà de pagar 200 euros d'interessos, que li seran descomptats del valor nominal, i, a part, la comissió que li cobri el banc.

1.4.5 Lísing

Les empreses que precisen disposar de béns d'equips poden fer ús del lísing per no haver de pagar el preu del bé al comptat i, d'aquesta manera, fer ús del capital per a d'altres despeses.

El **lísing** (*leasing*, en anglès) pot definir-se com un contracte de lloguer de béns d'equip per a un període determinat, que obliga l'arrendatari al pagament de tota una sèrie de quotes periòdiques. Al finalitzar el període contractat, l'arrendatari pot optar per quedar-se amb el bé arrendat, mitjançant el pagament d'una quota anomenada valor residual (i passar a ser-ne el propietari), o retornar-lo. L'arrendador pot ser el fabricant del bé o una empresa de lísing a la qual el fabricant ha venut prèviament el bé.

L'empresa arrendatària es compromet a assumir les despeses de conservació del bé durant la durada del contracte. No hi ha un temps màxim per a la durada d'un contracte de lísing. D'altra banda, el temps mínim de durada del contracte és de dos anys per a béns mobles i deu per a béns immobles. A efectes fiscals, l'impost sobre el valor afegit (IVA) s'aplica sobre cadascuna de les quotes pagades, fet que també és beneficiós per a les empreses compradores, ja que l'IVA que es suporta el paguen en un període més ampli de temps.

Hi ha lísing nacional i internacional. El lísing té caire internacional des del moment en què proveïdor (arrendador) i l'usuari (arrendatari) del bé arrendat es troben ubicats en diferents països. Segons l'operativa de lísing, hi ha dues classes diferenciades: lísing operatiu i lísing financer. Tenint en compte qui és l'arrendador i qui l'arrendatari, es parla de lísing d'importació i lísing d'exportació.

En el **lísing operatiu d'exportació** el fabricant o propietari del bé es correspon amb la figura de l'exportador. Aquest lloga el bé a una empresa interessada, situada en un altre país i, per tant, que actua com a importador del bé. L'importador paga unes quotes periòdiques en concepte de lloguer i l'exportador manté la propietat del bé fins al venciment del contracte, quan l'importador pot optar per quedar-se amb el bé pagant una quota diferencial equivalent al valor residual del bé, és a dir, el valor que té el bé en aquell moment determinat. En el moment en què es paga la quota diferencial, l'arrendatari (l'importador) obté la propietat del bé. En cas de no optar per quedar-se amb el bé, el retorna a l'arrendador (l'exportador) sense haver de pagar cap quota diferencial. També hi ha l'opció de renovar el contracte de lísing.

Exemple de lísing operatiu d'exportació

Un exportador català ven dues màquines per imprimir diaris a un importador argentí per valor de 100.000 euros. Han pactat realitzar un contracte de lísing de tres anys en què l'importador i, per tant, arrendatari, pagarà una quota mensual de 500 euros durant els tres anys de durada del contracte. Aquesta quota inclou tant el valor del bé com els interessos. Després de tres anys, les màquines tenen un valor residual de 80.000 euros. L'importador decideix quedar-se amb les màquines i abonar els 80.000 euros. Les altres opcions existents són retornar les màquines a l'exportador català i no haver de pagar la quota diferencial corresponent al valor residual o renovar el contracte de lísing, renegociant-lo.

El **lísing financer d'exportació** té lloc quan una empresa fabricant o propietària d'un bé el ven a una societat de lísing i és aquesta qui el lloga a un importador estranger. En aquest cas, l'exportador rep l'import de la venda del bé al comptat ja que la societat de lísing n'adquireix la propietat. Per tant, en el lísing financer d'exportació intervenen tres figures: exportador, importador i societat de lísing (normalment es troba en el país de l'importador). En el moment en què un exportador estableix amb un importador la compravenda d'un bé, aquests poden negociar la intervenció d'una societat de lísing per tal de realitzar un contracte de lísing en lloc d'una compravenda normal. En aquest cas, entre les tres parts es fixen les condicions de la venda i del lloguer dels béns. En primer lloc, la societat de lísing compra el bé a l'exportador. En segon lloc, l'exportador envia la mercaderia a la societat de lísing. En tercer lloc, la societat de lísing paga el bé a l'exportador. Finalment, la societat de lísing realitza el contracte de lloguer, indicant les quotes periòdiques que pagarà l'importador i l'import de la quota diferencial final que hauria de pagar l'importador en cas que es vulgui quedar el bé en propietat.

Per a l'exportador, la utilització del lísing financer d'exportació té tota una sèrie d'avantatges. Per una banda, es redueix el risc de canvi, perquè, a diferència del lísing operatiu, el valor del bé es cobra poc temps després de l'enviament de la mercaderia, i s'obté, a més, liquiditat de manera pràcticament immediata. A més, com que el bé és comprat per una societat de lísing, és possible que sigui més solvent que l'importador que farà ús del bé.

Exemple de lísing financer d'exportació

Un exportador de Tarragona ha trobat un comprador grec per a una màquina productora d'oli d'oliva, el valor de la qual és de 500.000 euros. Com que l'importador no té opció de demanar un préstec als bancs del seu país, li proposa a l'exportador de Tarragona formalitzar un contracte de lísing amb la intermediació d'una societat de lísing grega. L'exportador ven la màquina a la societat de lísing, que paga 500.000 euros. La societat de lísing rep la màquina i la lliura a l'importador grec després de l'elaboració del contracte de lísing, mitjançant el qual l'importador pagarà 4.000 euros mensuals mentre duri el contracte, amb una durada de deu anys. Després de deu anys, l'importador decideix no quedar-se la màquina i la retorna a la societat de lísing. Les altres opcions possibles que tenia l'importador grec eren quedar-se amb la màquina pagant-ne el valor residual, de 200.000 euros, o renovar el contracte de lísing.

El **lísing d'importació** és una fórmula de finançament que permet disposar de béns adquirits a l'estranger per al desenvolupament de l'activitat productiva de l'empresa importadora. Al finalitzar el contracte, segons el temps establert, l'importador té l'opció de comprar el bé pel seu valor residual, retornar-lo o renovar el contracte. El lísing d'importació constitueix una alternativa per finançar

l'adquisició de l'equipament necessari en els mercats exteriors, sense haver d'efectuar el pagament total dels béns adquirits, fet que permet disposar de més liquiditat.

En el lísing d'importació la diferència entre el lísing operatiu i el lísing financer és qui rep les quotes que es paguen. Mentre que en el lísing operatiu el pagament de les quotes es paga al fabricant o propietari del bé, en el lísing financer es paguen a una societat de lísing.

Exemple de lísing d'importació

Un fabricant de cava de Sant Sadurní d'Anoia ha trobat a Alemanya un proveïdor de màquines per omplir ampolles. Donat que l'empresa catalana no té capital suficient per finançar la compra de les màquines, decideix posar-se en contacte amb una societat de lísing amb seu a la ciutat de Barcelona per tal de realitzar un contracte de lísing. Li comenta al seu proveïdor alemany si està interessat a fer un contracte de lísing mitjançant el qual la societat de lísing comprarà dues màquines d'omplir ampolles (pagant-li al comptat) i seguidament aquesta societat li llogarà mitjançant lísing.

El proveïdor accepta l'operació i ven les dues màquines a la societat de lísing per un valor de 900.000 euros. Seguidament aquesta lliurarà les dues màquines al fabricant de cava perquè les faci servir durant cinc anys a canvi de 10.000 euros mensuals (fruit d'aplicar un tipus d'interès al valor de les màquines) i amb un valor residual després del cinquè any de 150.000 euros. Després de cinc anys, les vendes de cava han anat molt bé i el fabricant de Sant Sadurní decideix quedar-se les dues màquines i pagar el valor residual establert, de 150.000 euros.

Càlcul dels costos financers d'un lísing mitjançant full de càlcul

Per al càlcul de la taula d'amortització d'un lísing elaborat mitjançant un full de càlcul és necessari, en primer lloc, calcular la quota de lísing. Aquesta quota quan el valor residual coincideix amb les quotes es calcula sempre aplicant la fórmula següent:

$$a = \frac{V \cdot \frac{i}{t}}{\left(1+\frac{i}{t}\right) \cdot \left(1-\left(1+\frac{i}{t}\right)^{-(n+1)}\right)}$$

En la fórmula: *V* és el valor del bé *i* és el tipus d'interès anual *t* és el nombre de períodes en què es paga durant l'any (si són mesos, seria 12) *n* és el nombre total de períodes que té el contracte de lísing

L'empresa arrendatària del bé ha de pagar en cada període la quota resultant més l'IVA corresponent en el cas general del 21%, que és el tipus d'IVA que s'aplica a les màquines. En el primer pagament, corresponent al període 0, només s'inclou la part corresponent a l'amortització i no la part de la quota corresponent a l'interès, perquè com que no ha passat el temps, no es genera cap interès.

En el cas que el valor residual no coincidís amb la darrera quota, la fórmula seria:

$$a = \frac{\left(V - VR \cdot \left(1+\frac{i}{t}\right)^{-n}\right) \cdot \frac{i}{t}}{\left(1+\frac{i}{t}\right) \cdot \left(1-\left(1+\frac{i}{t}\right)^{-n}\right)}$$

En la fórmula:

- *VR* és el valor residual que tindrà el bé en la data de finalització del contracte de lísing

Exemple de càlcul amb VR

Imagineu una empresa catalana que importa una màquina per a fer mobles. El valor de la màquina és de 30.000 euros i el tipus d'interès que s'aplicarà mentre duri el contracte de lísing, dos anys, és un tipus fix del 4%. Per simplificar el càlcul, s'estableix que el valor residual és equivalent a una quota.

La quota resultant aplicant la fórmula és de 1.248,53 euros:

$$a = \frac{30.000 \cdot \frac{0,04}{12}}{\left(1+\frac{0,04}{12}\right) \cdot \left(1-\left(1+\frac{0,04}{12}\right)^{-(24+1)}\right)}$$

A la figura 1.2 podeu veure la taula d'amortització del lísing de l'exemple.

Figura 1.2. Taula de l'amortització d'un lísing

	A	B	C	D	E	F	G
1		Valor del bé	30.000,00				
2		quota neta	1.248,53				
3		Tipus interès	4% anual				
4		pagament quotes	mensuals				
5		valor residual	equivalent a 1 quota				
6	Període	Quota Amortització	Quota Interès	Quota neta	IVA	Total quota	Capital Pendent
7	0	1.248,53	0,00	1.248,53	262,19	1.510,72	28.751,47
8	1	1.152,69	95,84	1.248,53	262,19	1.510,72	27.598,78
9	2	1.156,53	92,00	1.248,53	262,19	1.510,72	26.442,24
10	3	1.160,39	88,14	1.248,53	262,19	1.510,72	25.281,85
11	4	1.164,26	84,27	1.248,53	262,19	1.510,72	24.117,60
12	5	1.168,14	80,39	1.248,53	262,19	1.510,72	22.949,46
13	6	1.172,03	76,50	1.248,53	262,19	1.510,72	21.777,43
14	7	1.175,94	72,59	1.248,53	262,19	1.510,72	20.601,49
15	8	1.179,86	68,67	1.248,53	262,19	1.510,72	19.421,63
16	9	1.183,79	64,74	1.248,53	262,19	1.510,72	18.237,84
17	10	1.187,74	60,79	1.248,53	262,19	1.510,72	17.050,10
18	11	1.191,70	56,83	1.248,53	262,19	1.510,72	15.858,40
19	12	1.195,67	52,86	1.248,53	262,19	1.510,72	14.662,73
20	13	1.199,65	48,88	1.248,53	262,19	1.510,72	13.463,08
21	14	1.203,65	44,88	1.248,53	262,19	1.510,72	12.259,43
22	15	1.207,67	40,86	1.248,53	262,19	1.510,72	11.051,76
23	16	1.211,69	36,84	1.248,53	262,19	1.510,72	9.840,07
24	17	1.215,73	32,80	1.248,53	262,19	1.510,72	8.624,34
25	18	1.219,78	28,75	1.248,53	262,19	1.510,72	7.404,56
26	19	1.223,85	24,68	1.248,53	262,19	1.510,72	6.180,71
27	20	1.227,93	20,60	1.248,53	262,19	1.510,72	4.952,78
28	21	1.232,02	16,51	1.248,53	262,19	1.510,72	3.720,76
29	22	1.236,13	12,40	1.248,53	262,19	1.510,72	2.484,63
30	23	1.240,25	8,28	1.248,53	262,19	1.510,72	1.244,38
31	24	1.244,38	4,15	1.248,53	262,19	1.510,72	0,00
32	Total	30.000,00	1.213,26	31.213,26	6.554,78	37.768,04	

En el període 0, quan es formalitza el contracte de lísing, l'empresa pagarà la quota d'amortització, de 1.248,53 euros i 0 euros corresponents a la quota d'interès. El capital pendent d'aquest període 0 serà el resultat de restar el valor del bé, 30.000 euros, menys la quota d'amortització. La quota que pagarà l'empresa serà la quota d'amortització i l'IVA del 21% corresponent a aquesta.

Durant el període 1 i períodes successius, per calcular la quota d'interès, es multiplicarà el

capital pendent pel tipus d'interès aplicable en el període, en aquest cas, per al període 1, seria:

$$28.751,47 \cdot \frac{0,04}{12} = 95,84 \text{ euros}$$

Les quotes d'amortització es calculen restant la quota neta menys la quota d'interès, que en el primer període seria el resultat de restar 1.248,53 - 95,84.

La suma de totes les quotes d'amortització es corresponen amb el valor de la màquina, és a dir, 30.000 euros, tenint en compte que s'ha suposat que el valor residual es correspon amb la darrera quota. En cas que no s'hagués fet aquesta suposició, això voldria dir que la màquina pot tenir un valor residual superior a la darrera quota neta.

La suma dels interessos pagats seria el cost que tindria per a l'empresa la formalització del contracte de lísing, donat que si hagués comprat la màquina, no hauria d'haver pagat aquest cost, en l'exemple, de 1.213,26 euros. A més, s'ha de tenir en compte el pagament corresponent a l'IVA de cadascuna de les quotes de cada període, que fan un total de 6.554,78 euros.

El cost total que té per a l'empresa tenir el bé durant dos anys en lloguer mitjançant un contracte de lísing ha estat de 37.768,04 euros.

En cas que el bé tingués un valor residual de 500 euros, la quota neta corresponent es calcula aplicant la fórmula:

$$a = \frac{\left(30.000 - 500 \cdot \left(1 + \frac{0,04}{12}\right)^{-24}\right) \cdot \frac{0,04}{12}}{\left(1 + \frac{0,04}{12}\right) \cdot \left(1 - \left(1 + \frac{0,04}{12}\right)^{-(24)}\right)}$$

Dona com a resultat una quota per a cada període de 1.278,44 euros.

1.5 Crèdit oficial a l'exportació

L'exportació és una variable fonamental per a la política econòmica dels diferents països. Per això adopten mesures destinades a afavorir les exportacions de les seves empreses. Els instruments de caràcter financer exerceixen un paper rellevant. Una tasca dels governs és la de proporcionar finançament competitiu que doni suport a l'exportació de determinats béns o la inversió, fent que les condicions financeres no suposin un desavantatge davant d'altres països. Una de les mesures que porten a terme els governs és el crèdit oficial a l'exportació, que és una font secundària de finançament per a les empreses, és a dir, actua com a complement de les fonts primàries de finançament que proporcionen les entitats financeres privades (préstecs, crèdits, descompte bancari, etc.).

El crèdit oficial a l'exportació permet finançar les exportacions en condicions especials de tipus d'interès (tipus d'interès i interès fix més baixos) i terminis d'amortització.

Origen de la regulació internacional de crèdits oficials a l'exportació

Els anys setanta es va generar una guerra de condicions financeres que va distorsionar greument el comerç internacional perquè els països industrialitzats proporcionaven finançament molt avantatjós i deixaven fora del mercat aquells competidors amb menys

suport estatal. Degut a aquest fet, l'Organització de Cooperació i Desenvolupament Econòmic (OCDE) va promulgar l'any 1976 el consens OCDE. Segons aquest acord, els països signataris acceptaven tota una sèrie de limitacions en matèria de crèdit a l'exportació amb suport oficial i, més concretament, en els terminis d'amortització dels deutes, dels tipus d'interès mínims, etc.

L'actuació del govern de l'Estat espanyol respecte dels crèdits per a l'exportació està basada en el consens OCDE i se centra en el crèdit a l'exportació a través dels instruments financers de suport a la internacionalització, que està constituït per diferents entitats de propietat pública que actuen per complementar la iniciativa privada. Els instruments financers de suport a la internacionalització de què disposa el govern de l'Estat espanyol són: COFIDES, ENISA, CDTI, ICO, CESCE i la Secretaria d'Estat de Comerç.

Al web de l'ICEX es poden consultar les diferents línies públiques de finançament de l'exportació.

- **COFIDES** (Companyia Espanyola de Finançament del Desenvolupament) facilita finançament a mitjà i llarg termini per a projectes privats d'inversió a l'exterior. Ofereix fons per tal que les empreses espanyoles puguin invertir a l'estranger, participant en el capital d'aquestes (fins al 49%) o donant préstecs, des de 75.000 fins a 30 milions d'euros per projecte.

- **ENISA** (Empresa Nacional d'Innovació) ofereix finançament per a empreses innovadores, a partir de les seves línies de finançament (joves emprenedors, emprenedors i creixement).

- **CDTI** (Centre per al Desenvolupament Tecnològic Industrial) finança projectes d'inversió en innovació i incorporació de tecnologia innovadora per al creixement i la internacionalització d'empreses que desenvolupen les seves activitats a Espanya.

- **ICO** (Institut de Crèdit Oficial) ofereix diferents línies de mediació que van dirigides als exportadors. Per una banda, la línia ICO Exportadores proporciona finançament a les empreses que desitgin obtenir liquiditat mitjançant la bestreta de l'import de les factures procedents de l'activitat exportadora o cobrir els costos previs de producció i elaboració dels béns objecte de l'exportació. D'altra banda, la línia ICO Internacional dona finançament en forma de préstecs, lísing, crèdit subministrador o crèdit comprador. Es pot arribar a finançar fins al 100% de la inversió.

- **Secretaria d'Estat de Comerç** ofereix el Fons per a la Internacionalització de l'Empresa (FIEM) i el Conveni d'Ajust Recíproc d'Interessos (CARI).

  – FIEM va ser creat el 2010 amb l'objectiu d'oferir suport financer oficial a la internacionalització de les empreses espanyoles. Disposa de finançament concessional, de finançament comercial i participa en projectes d'inversió. El finançament concessional s'atorga quan s'exporta o s'importa en països de renda mitjana-baixa segons la classificació del Banc Mundial. D'altra banda, el finançament comercial segueix la normativa derivada del consens de l'OCDE i permet concedir crèdits d'exportació a un tipus d'interès igual al CIRR (*commercial interest reference rates*, tipus d'interès que s'aplica als crèdits derivats del consens OCDE) més una prima en funció del risc de l'operació.

Finalment, FIEM també participa en projectes d'inversió productiva o concessionària d'empreses espanyoles, mitjançant crèdits o deute sènior, sense entrar a formar part del capital, però disposant d'àmplies garanties.

– CARI és un sistema de suport de les exportacions espanyoles de béns i serveis mitjançant el qual s'incentiva la concessió, per part de les entitats financeres, de crèdits a l'exportació a llarg termini (dos anys o més) i a tipus d'interès fix, segons el consens OCDE. Els crèdits d'exportació beneficiaris del sistema CARI són el crèdit comprador, el crèdit subministrador i línia de crèdit comprador.

- **CESCE** (Companyia Espanyola d'Assegurances de Crèdit a l'Exportació), a més de ser la companyia asseguradora oficial a Espanya, ofereix finançament de tipus no bancari. Més concretament, disposa d'un fons anomenat Fons de suport a empreses que ofereix l'adquisició sense recurs de factures pendents de cobrar.

1.5.1 Assegurances de crèdit a l'exportació

Per tal d'assegurar l'operativa internacional, les empreses espanyoles poden contractar assegurança oficial o ho poden fer amb companyies privades. A Espanya, els instruments d'assegurança oficial a l'exportació estan gestionats per la CESCE. Aquesta té com a accionistes tant el govern de l'Estat com bancs i companyies privades d'assegurances. La CESCE permet cobrir riscos comercials, riscos polítics així com riscos extraordinaris.

L'assegurança proporcionada per la CESCE no cobreix la totalitat del risc que assegura, sempre hi ha una part del risc que va a càrrec de l'assegurat. Es poden assegurar productes i serveis d'origen espanyol, tot i que també es poden cobrir, en un petit percentatge, materials i serveis estrangers incorporats.

Els riscos que es poden assegurar són:

- Resolució de contractes: quan el producte el producte s'ha enviat però l'importador estranger no el vol.
- Crèdit: quan el comprador rep el producte però no el paga.
- Inversions a l'exterior: riscos per fets produïts al país estranger. Per exemple: guerres, expropiacions, nacionalitzacions, impossibilitat de repatriar els beneficis...
- Execució de fiances: quan l'exportador ha pagat una fiança i no la hi volen retornar.
- Prospecció de mercats i assistència a fires estrangeres: quan l'exportador pot perdre, li poden robar, poden haver-se danyat els béns exhibits o quan no pugui retornar els béns que ha portat a les fires.

Per cobrir els riscos anteriors, la CESCE té tota una sèrie de pòlisses d'assegurança tant per a entitats financeres com per a empreses. Per a les entitats financeres, ofereix tota una sèrie de pòlisses relacionades amb la relació d'aquestes amb el comerç internacional. Les pòlisses ofertes són: garanties bancàries, crèdit subministrador, crèdit comprador, pòlissa d'execució d'avals, assegurança d'inversió, pòlissa individual de confirmació de crèdit documentari, pòlissa oberta de confirmació de crèdit documentari. D'altra banda, per a les empreses ofereix: crèdit subministrador, fiances assegurades, assegurança d'obres civils, assegurances d'inversió.

A més de l'assegurança de crèdit oficial a l'exportació, hi ha empreses privades com Crédito y Caución, Coface o Solunion que també ofereixen assegurar el crèdit a l'exportació.

1.5.2 Crèdit comprador

El crèdit comprador és una modalitat de crèdit determinada pel consens de l'OCDE sobre crèdit a l'exportació amb suport oficial. Per tant, les seves condicions sobre tipus d'interès aplicat, terminis i amortització i assegurança venen determinades per aquest consens internacional.

En el crèdit comprador l'exportador és el beneficiari del crèdit, però no assumeix davant del banc finançador el papel de prestatari, sinó que aquest paper correspon a l'importador estranger. El banc finançador concedeix el crèdit a l'importador, que actua com a prestatari i aquest només el pot utilitzar per pagar a l'exportador. Per a l'exportador, suposa un gran avantatge, perquè cobra al comptat l'import de l'exportació sense haver d'endeutar-se. És a dir, l'exportador no assumeix cap tipus de risc creditici però és el beneficiari del crèdit.

Poden ser objecte de finançament mitjançant un crèdit comprador aquelles exportacions lligades a un contracte de compravenda internacional a mitjà o llarg termini on intervé l'agència de crèdit a l'exportació del país de l'empresa exportadora. En el cas d'Espanya, l'agència de crèdit a l'exportació és la CESCE, que promou la internacionalització de les empreses oferint cobertura dels riscos comercials, polítics i extraordinaris per compte de l'Estat.

El crèdit comprador facilita el crèdit al comprador estranger per part de les entitats financeres. El risc de crèdit que puguin tenir està cobert en un 99% per una pòlissa d'assegurança de crèdit comprador que proporciona la CESCE.

Quan una empresa exportadora i el seu client estranger formalitzen el contracte de compravenda internacional, poden acordar que l'operació sigui finançada amb un crèdit comprador. A partir d'aquí, l'importador signa un conveni de crèdit amb la seva entitat financera. A més, l'importador ha d'anticipar un 15% del valor dels béns que hagi comprat. Paral·lelament, l'entitat financera contracta una pòlissa de crèdit comprador de CESCE per cobrir-se davant del risc d'impagament de l'importador. Un cop rebut el 15% de l'import, l'exportador expedeix la

mercaderia i presenta el justificant de l'enviament a l'entitat financera. A partir d'aquest moment, l'entitat financera desemborsa el 85% a l'exportador, i això representa una bestreta de l'import total. Posteriorment, l'importador ingressa períodicament els interessos i el nominal del crèdit a l'entitat financera, i en cas d'impagament l'entitat financera seria indemnitzada amb la pòlissa d'assegurança de crèdit comprador.

El crèdit comprador suposa avantatges tant per a l'exportador com per a l'importador. Per a l'exportador suposa no assumir cap tipus de risc d'impagament i, a més, cobrar per avançat, i això reforça la seva capacitat de negociació amb el client estranger. D'altra banda, l'importador finança la compra a més llarg termini i a un tipus d'interès preferencial, perquè es tracta de condicions OCDE, i així evita altres tipus de finançaments amb un cost més elevat.

1.6 Projecte financer

El projecte financer o *project finance* és un sistema de finançament que es basa en el finançament de grans projectes internacionals. Normalment aquests projectes són de grans infraestructures (construcció de carreteres, d'aeroports, de ports, etc.) o d'energia (construcció de centrals nuclears, instal·lacions de sistemes de gestió de l'aigua, parcs eòlics, instal·lacions petrolíferes, etc.). La inversió inicial en aquests projectes és molt elevada i el període per a obtenir rendibilitat és molt llarg, però suposen un elevat volum d'inversió a escala mundial, superior als 400.000 milions d'euros.

En molts casos, l'activitat que es du a terme per a aquests tipus de projectes està relacionada amb el desenvolupament d'infraestructures bàsiques en països en vies de desenvolupament, contribuint així al desenvolupament econòmic d'aquells països. Concretament per aquest fet, el finançament que donen les entitats financeres privades és complementat amb finançament proporcionat per bancs de desenvolupament com la Corporació Financera Internacional, el Banc Europeu de Reconstrucció i Desenvolupament o el Banc Interamericà de Desenvolupament, que afavoreixen el creixement econòmic i social als països en vies de desenvolupament.

Com a mínim hi ha dues figures en les operacions de projecte financer: promotor i entitat financera. El promotor és l'empresa que té la idea d'inversió en el projecte i l'entitat financera és qui sufraga financerament el projecte. El promotor i les entitats financeres es converteixen en socis per a un projecte en concret. L'estudi que du a terme l'entitat financera està basat en la rendibilitat del projecte i en la seva capacitat per a generar ingressos. Tal com s'ha indicat anteriorment, a vegades, depenent del tipus de projectes, un banc de desenvolupament complementa el finançament, donat que les operacions de *project finance* estan dirigides a països en vies de desenvolupament amb elevats riscos polítics i tenen terminis d'amortització molt llargs, ja que els terminis d'execució dels projectes també són molt llargs.

Els clients dels projectes solen ser grans empreses o governs, per això són predictibles els ingressos a obtenir al llarg del temps. L'estabilitat i la predictibilitat dels ingressos que es rebran fruit de la inversió en el projecte és el que permet el finançament del projecte a llarg termini (fins a trenta anys), ja que en molts casos l'endeutament en aquests tipus de projectes supera el 90%, és a dir, 90 de cada 100 euros invertits és deute, i això fa que un préstec normal no sigui proporcionat per les entitats financeres.

Un altre avantatge del finançament mitjançant els projectes financers és el fet que, com que el risc es comparteix col·laborativament amb una entitat financera (o inclús més d'una), l'endeutament no afectarà tant el balanç de l'empresa i, per tant, no afectarà la seva qualificació creditícia.

La penyora és un dret real de garantia que assegura al creditor el compliment per part del deutor del crèdit dels deutes contrets.

Com a inconvenients, cal citar el fet que s'ha d'ajustar a les obligacions financeres que estableixin les entitats financeres col·laboradores en el finançament. A més, cal preveure (i demostrar) els ingressos futurs que suposarà el projecte, assegurant-se, abans de realitzar el contracte de *project finance*, que aquests estan signats amb les grans empreses o governs que seran els clients als quals prestarà servei l'empresa. Finalment, l'empresa que es finança amb un projecte financer ha de compartir i atorgar en penyora amb l'entitat financera els actius i les accions de la societat, perquè serveixin com a garantia davant d'algun problema amb el risc de pèrdua o reducció dels ingressos previstos pel projecte.

Projecte financer a l'Uruguai

El juliol de 2017, el banc espanyol BBVA va signar amb la companyia elèctrica italiana Terna un projecte financer. El finançament es va estructurar mitjançant un préstec de 56 milions de dòlars concedits pel Banc Interamericà de Desenvolupament (BID) i un préstec de 25 milions de dòlars subscrits pel BBVA.

Aquest finançament permetrà a Terna la construcció d'una línia de transmissió entre les ciutats de Melo i Tacuarembó, a l'Uruguai, connectant la generació d'energia renovable al sistema de distribució elèctric del país i contribuint així al canvi climàtic i als objectius de desenvolupament sostenible. El finançament té un venciment de disset anys.

2. Altres formes de finançament vinculades als pagaments internacionals

Els exportadors i importadors tenen la possibilitat de rebre finançament de tipus bancari, un finançament de tipus tradicional ofert per entitats financeres. Aquesta forma de finançament no és l'única possibleç: hi ha altres formes per rebre el finançament necessari per portar a terme les operacions de comerç internacional. En primer lloc, el finançament especialitzat, que s'articula mitjançant tècniques de pagament o cobrament com són el facturatge, el forfetatge i la confirmació. També és possible, fent ús dels mitjans de pagament internacionals, que exportador o importador rebin en alguns casos finançament. Una altra alternativa al finançament és la que es realitza a través de la permuta de béns, la compensació internacional.

2.1 Finançament especialitzat

El finançament especialitzat consisteix en una sèrie de serveis financers que faciliten la gestió de pagaments, cobraments i finançament amb els proveïdors i clients. Aquests serveis financers són prestats per bancs o per agències especialitzades com les societats de facturatge (*factoring*, en anglès) o d'altres tipus d'agències financeres, i es corresponen amb el facturatge, la confirmació (*confirming*, en anglès) i el forfetatge (*forfaiting*, en anglès).

2.1.1 Facturatge

El terme facturatge (*factoring*) prové dels factors, que eren els agents comercials de les empreses tèxtils transoceàniques que actuaven com a comissionistes durant la colonització d'Amèrica del Nord per part del Regne Unit.

El **facturatge** és el contracte pel qual un creditor (cedent) cedeix a una entitat financera (factor) els actius que donen dret a cobrament derivats de la seva activitat comercial. El factor els gestiona en nom seu, a canvi d'una remuneració.

En un contracte de facturatge intervenen tres parts: cedent, deutor i factor.

- El cedent és l'empresa que contracta els serveis d'una entitat de facturatge, cedint els seus comptes pendents de cobrar derivats de la seva activitat comercial. En el comerç internacional, es tracta de l'exportador.

- El deutor és a qui correspon l'obligació de pagament. En l'àmbit internacional són els clients de l'empresa exportadora (per tant, els importadors estrangers).
- El factor és l'entitat que adquireix els comptes deutors del cedent, i n'assumeix la gestió del cobrament. Els factors poden oferir altres serveis com són cobrir el risc d'insolvència o finançar el cobrament anticipat dels crèdits cedits. Els factors són entitats financeres, companyies d'assegurances o empreses especialitzades en la gestió de cobraments i pagaments.

El facturatge no es pot utilitzar per a operacions a més de 180 dies, és a dir, s'utilitza per a vendes a cobrar a curt termini (generalment amb venciments entre 60 i 120 dies). El document a partir del qual s'articulen les operacions de facturatge són les factures.

La Factors Chain International és una organització que agrupa empreses de facturatge a nivell mundial.

En l'àmbit del comerç internacional, es distingeix entre factor exportador i factor importador. El factor exportador es troba al país del cedent, gestiona i respon del pagament dels crèdits cedits, i és assessorat pel factor importador. El factor importador està establert al país del deutor i actua col·laborant amb el factor exportador per a aquelles tasques que el factor exportador no pot exercir. Per exemple, el factor importador pot donar informació al factor exportador sobre l'impagament del client i el factor exportador s'encarrega de gestionar aquest impagament.

Tant el cedent com el factor tenen tota una sèrie d'**obligacions**. El cedent té, segons el **principi de globalitat**, l'obligació de cedir tots els crèdits a cobrar (per evitar que només cedeixi aquells difícils de cobrar), només pot fer ús d'una agència de facturatge (**principi d'exclusivitat**), ha de pagar la comissió pactada (normalment és un % sobre el valor dels crèdits tramesos), ha d'informar el factor sobre cadascun dels seus deutors i ha de notificar als clients que els deutes seran cobrats pel factor.

D'altra banda, el factor ha de respectar la data de venciment de les factures que ha de cobrar i no pot recórrer els deutes per via judicial sense el permís del cedent preservant la confidencialitat de tota la informació que pugui obtenir. També assumeix el control i la gestió de tots els crèdits cedits, ha de remetre tota la informació comptable sobre aquests i ha d'abonar al cedent els crèdits que li hagi aportat.

El factor té tota una sèrie de **drets** respecte del cedent. En primer lloc, el factor pot imposar límits als crèdits que cal gestionar. Aquests límits poden ser temporals (pot evitar operacions excepcionals, per exemple, cobrar una operació que només es realitzarà amb un client en un moment determinat), sectorials (pot seleccionar de quin tipus de client cobrar (per exemple, seleccionar només majoristes i no minoristes), territorials (pot rebutjar clients de determinats països) o quantitatives (limitar l'import mínim o el venciment màxim). En segon lloc, té dret a accedir a la comptabilitat i documentació del cedent per tal de comprovar el principi de globalitat i ajustar els riscos. Donat que és una relació mercantil entre cedent i factor, el factor té dret a rebre del cedent una remuneració pactada (cost del facturatge) que dependrà dels riscos que assumeixi, dels serveis prestats, del volum

dels crèdits cedits, de l'import mitjà de les factures, el sector d'activitat dels clients, els terminis mitjans de venciment, el nombre de deutors, el país en què es trobin els deutors, de l'antiguitat com a client del cedent i d'altres característiques d'aquest.

Descompte comercial

Instrument de finançament a curt termini en què les entitats financeres avancen crèdits comercials no vençuts.

Segons la cessió del risc, hi ha el facturatge amb recurs i sense recurs. El **facturatge amb recurs** és aquell en què el risc d'impagament el manté el cedent, és a dir, en cas que el client no pagui serà l'exportador qui assumeixi el risc de possibles pèrdues. En aquest cas, el factor pot anticipar entre el 70-90% de l'import de les factures i només li abona la resta si finalment les cobra. En cas que hi hagi factures sense cobrar, el factor té dret a demanar que l'exportador li retorni l'import impagat (acció de retorn). El facturatge amb recurs té sentit quan els clients de l'exportador tenen solvència elevada i, per tant, no és necessari cobrir-se davant del risc d'impagament.

En el **facturatge sense recurs** el factor assumeix el risc d'insolvència. En cas d'impagament, el factor té l'obligació de pagar al cedent l'import dels crèdits cedits, independentment de si el deutor finalment ha satisfet o no el deute. La societat de facturatge actua com a entitat financera (perquè anticipa fons fins al 90%), companyia d'assegurances (perquè cobreix el risc d'impagament), societat d'informes (pel fet que obté informació actualitzada i real dels clients), gestora administrativa (perquè porta la comptabilitat dels cobraments de l'exportador) i gabinet jurídic (s'encarregaria de cobrar els impagaments en cas que es produeixin). És la modalitat més utilitzada, ja que s'ofereix al cedent (l'exportador) la garantia de cobrament. El facturatge sense recurs és aconsellable quan no es coneixen els clients estrangers o quan el risc país és elevat.

Exemple de facturatge amb recurs o sense recurs

Un exportador (el cedent) cedeix el cobrament de les factures pendents de cobrar a un factor. Aquest factor avalua els clients i pot decidir si el facturatge a oferir al cedent serà amb recurs o sense recurs. Si el facturatge es fa sense recurs, el factor cobrarà a l'exportador una comissió superior que si es fes amb recurs, donat que ha de cobrir els riscos d'impagament del client (l'importador).

Per tant, hi ha dues possibles situacions, una en la qual finalment el contracte de facturatge es fixi sense recurs i una altra en què l'operació sigui amb recurs. En primer lloc, imagineu que es fa sense recurs, és a dir, el risc d'impagament l'assumeix el factor. En el facturatge, l'exportador pot demanar una bestreta de fons de fins al 90%. Imagineu que, per exemple, demani una bestreta del 80% del valor de les factures que té cedides per a cobrar d'un únic client (80.000 euros sobre 100.000 euros totals). Per tal de rebre aquesta quantitat, l'exportador haurà pagat uns interessos corresponents a la bestreta de fons. Penseu que noranta dies després, quan arribi el venciment de la factura, el client no paga perquè es declara insolvent. Com que es tracta d'un facturatge sense recurs, el factor és qui haurà de reclamar judicialment aquesta quantitat a l'importador estranger i l'exportador no haurà de retornar el diner que ha rebut anticipadament (els 80.000 euros).

En l'altre cas, si el facturatge hagués estat amb recurs, i si l'exportador hagués rebut la bestreta de fons de 80.000 euros, en cas que el client es declari en situació d'insolvència el factor té dret a demanar el retorn dels fons impagats segons l'acció de retorn, és a dir, l'exportador haurà de retornar els 80.000 euros que es corresponen amb el 80% de l'import de la factura.

Per tant, les situacions són molt diferents segons si és facturatge amb recurs o sense recurs. Tot i que en el facturatge sense recurs les comissions siguin més elevades, el fet que el risc d'impagament estigui cobert és un gran avantatge per a l'exportador, sobretot si es desconeix el client o el país on s'ha realitzat l'exportació.

Segons el tipus de finançament, el facturatge pot ser convencional o al venciment. En el **facturatge convencional**, la totalitat del deute el paga el factor a l'exportador en el moment del lliurament de la mercaderia al client. Aquests fons són avançats pel factor a compte del deute cedit. D'altra banda, en el **facturatge al venciment**, el factor paga al cedent en una data determinada, que normalment coincideix amb la data de venciment del deute. En aquest cas, el cedent s'assegura el cobrament en la data de venciment, però no amb antelació.

Segons la residència de les parts, podem trobar facturatge nacional i facturatge internacional. Mentre que el **facturatge nacional** és aquell on tant cedent com deutor es troben en un mateix país, en el **facturatge internacional** tant cedent com deutor es troben en països diferents.

Avantatges i inconvenients del facturatge

Una venda en compte obert és una venda en què les mercaderies són enviades i lliurades abans que es faci el pagament.

Les empreses que fan ús del facturatge es beneficien de més simplificació administrativa i estructural, perquè el cobrament dels comptes deutors els passa a gestionar el factor i, per tant, la relació és una relació amb un factor en lloc d'una relació amb molts clients.

En termes financers, el facturatge permet cobrir riscos derivats de la insolvència del clients (impagaments, despeses jurídiques...) i millorar la liquiditat, perquè permet tenir diner disponible abans de les dates de venciment dels deutes. A més, el facturatge resulta molt avantatjós per a les empreses exportadores. D'una banda, perquè permet que l'exportador ofereixi als seus compradors estrangers la possibilitat de liquidar els seus deutes fent ús de transferències sense incórrer en el risc que representen les exportacions en compte obert i evitant l'ús de mètodes més incòmodes com són les remeses o els crèdits documentaris. De l'altra, perquè es poden avaluar millor els riscos de les operacions ja que els factors importadors proporcionen informació dels clients i els possibles riscos.

El fet que el facturatge permeti realitzar bestreta de fons permet, d'una banda, obtenir finançament i, de l'altra, eliminar el risc de canvi. Un altre avantatge que dona la utilització del facturatge en la gestió dels cobraments és la no assumpció de risc d'impagament si es contracta sense recurs.

Quant als inconvenients, en primer lloc s'ha de comentar la manca de confidencialitat, en tant que el factor sap quins són els clients de l'empresa cedent. En segon lloc, el cost del facturatge és elevat i, a més, depèn de tota una sèrie de factors que avalua el factor.

Fases del facturatge

El funcionament del facturatge en les operacions de venda internacional es pot seqüenciar en deu fases:

1. Contractació del facturatge: l'empresa cedent, és a dir, l'exportador, selecciona aquella companyia de facturatge que més s'adequa a les seves

necessitats, tenint en compte els països amb què comercialitza, els clients, la quantia de les factures, etc. En aquesta primera fase factor i cedent signen el contracte de facturatge. Hi ha llibertat contractual per a la realització del contracte de facturatge, és a dir, unes clàusules generals que són comunes a tots els contractes i unes de particulars que són pactades entre cedent i factor. Normativament, el contracte de facturatge té caràcter mercantil i, tot i no tenir una normativa pròpia recollida en la legislació espanyola, es basa en la cessió de crèdit, figura que es troba definida en el Codi civil (articles 1.526 i següents) i en el Codi de comerç (articles 347 i 348).

2. Comunicació de l'operació: l'exportador comunica al factor totes les operacions que dur a terme, indicant-ne el venciment, la quantia del deute i el país d'on és cada client.

3. Estudi del deutor: el factor exportador es posa en contacte amb el factor importador del país on hi ha el client, i li transmet la informació de què disposa. El factor importador investiga sobre el deutor, comprova si té impagats o embargaments, i analitza el seu balanç per poder veure si podria fer front al deute amb l'exportador.

4. Aprovació: el factor importador envia la informació sobre el client al factor exportador i aquest aprova o denega l'acceptació de la cessió del deute. En cas d'acceptar-la, el factor decideix si pot acceptar o no facturatge sense recurs i quin límit de crèdit pot permetre. En aquells casos en què el risc sigui elevat, el factor opta per facturatge amb recurs.

5. Contracte de compravenda internacional: l'exportador i l'importador signen el contracte de compravenda.

6. Enviament de la mercaderia: l'exportador fa arribar la mercaderia a l'importador.

7. Comunicació de la cessió del crèdit: l'exportador comunica a l'importador que la factura de la compravenda serà gestionada pel factor.

8. Cessió del crèdit: l'exportador cedeix al factor el crèdit a cobrar.

9. Abonament del crèdit: el factor descompta la quantia del deute i se li abona per avançat (entre el 70 i el 90% del crèdit), si així s'ha establert al contracte entre factor i exportador. També és possible que el factor li pagui a l'exportador quan el deutor (l'importador) hagi fet efectivament el pagament.

10. Pagament: el deutor paga el deute al factor. En cas que el deutor no efectuï el pagament, si s'ha contractat facturatge sense recurs és el factor exportador (amb la col·laboració del factor importador) qui inicia la reclamació del cobrament del deute per mitjans judicials. Si, en canvi, s'ha fet facturatge amb recurs és el cedent qui ha de gestionar la reclamació del cobrament.

Exemple d'una operació de facturatge

Una empresa de Barcelona, VENTOT SA, ven ametlles a clients del Brasil. Per gestionar el cobrament de les vendes realitzades fa un contracte de facturatge amb una empresa

especialitzada, anomenada FACTUTOT SA. En aquest contracte s'estableix que VENTOT SA (que actua com a cedent) cedeix la gestió del cobrament de les factures a FACTUTOT SA (que actua com a factor). Les diferents fases de l'operació serien les seüents:

1. El cedent comunica al factor totes les operacions de vendes que realitza, indicant el país, el venciment i el deute de cada factura.
2. Seguidament, el factor exportador, és a dir, FACTUTOT SA, es posa en contacte amb el factor importador (FACTUBRASIL SA) per sol·licitar-li informació dels clients brasilers que han realitzat les compres a VENTOT SA, informant-lo si apareixen en algun registre d'impagats i de la seva capacitat de pagament.
3. Amb la informació anterior, FACTUTOT SA aprovarà o denegarà l'acceptació de la cessió del deute. En cas d'acceptar, decidirà si fa un facturatge amb recurs o sense. Com que pensa que podria haver-hi risc d'insolvència dels clients brasilers, només acceptarà fer facturatge amb recurs.
4. VENTOT SA signa contracte de compravenda amb diferents clients brasilers (els deutors), AMENJANEIRO i AMENBRAS (per valor de 150.000 euros i els envia la mercaderia.
5. VENTOT SA comunica als seus clients que ha cedit la gestió del crèdit a un factor, en aquest cas, FACTUTOT SA com a factor exportador i FACTUBRASIL SA com a factor importador.
6. El factor importador serà l'encarregat de fer el cobrament i transmetre aquest al factor exportador, un cop els clients paguin els seus deutes.
7. L'exportador, per a finançar-se, decideix demanar un abonament del crèdit, en aquest cas, del 80% de l'import cedit, és a dir, el factor li anticipa 120.000 euros i li descomptarà una comissió d'estudi de 1.000 euros i uns interessos, per la bestreta dels fons, de 600 euros, per tant, rebrà 118.400 euros.
8. Quan arriba el venciment, els deutors fan el pagament per valor de 150.000 euros al factor FACTUBRASIL SA i aquest el transmet a FACTUTOT SA, que pagarà la part restant que li deu al cedent, és a dir, 30.000 euros. Si els clients brasilers no haguessin efectuat els pagaments corresponents, i tractant-se d'un facturatge amb recurs, el cedent, és a dir, l'exportador, hauria de retornar els diners rebuts al factor.

Costos del facturatge

Els costos que té el facturatge per a un exportador es divideixen en les despeses d'estudi, les comissions i els interessos. Les despeses d'estudi corresponen a l'anàlisi financera, la determinació de risc dels clients estrangers i la classificació creditícia. D'altra banda, les comissions depenen dels serveis contractats i són un percentatge sobre l'import total del valor dels crèdits cedits (normalment entre l'1 i el 4%).

Com a serveis, s'ha de tenir en compte la quantitat i el tipus de serveis contractats, si es tracta d'un facturatge amb o sense recurs, l'import mitjà de facturació dels clients, el volum de vendes a factoritzar i nombre d'operacions, el nombre d'importadors i països, les condicions i el termini de pagament, la solvència dels importadors, entre d'altres. En el cas de ser un facturatge sense recurs, és a dir, que el banc cobreixi el risc d'impagament, el percentatge de comissió és superior com a compensació per portar a terme la cobertura del risc.

Per altra banda, es paguen interessos sempre que hi hagi bestreta de fons. En aquest cas, es calculen segons la fórmula del descompte bancari:

$$I = \frac{N \cdot i \cdot T}{360}$$

En el cas que les factures siguin en euros, s'aplica com a interès l'euríbor més un diferencial bancari, mentre que, si les factures són en divises, s'aplica el LIBOR de la divisa corresponent més un diferencial.

Exemple de despeses de facturatge

Un exportador català cedeix les factures de dues exportacions a Rússia (que es cobraran en euros, segons el que s'ha establert en el contracte de compravenda). El valor total de les exportacions ha estat de 300.000 euros. La societat de facturatge li cobra una comissió per despeses d'estudi de 1.300 euros, una comissió del 2% sobre el valor del crèdit cedit en concepte de comissió de facturatge. A més, com que l'empresa demana una bestreta de fons donat que les factures tenen data de venciment a 90 dies, se li aplica un interès de l'euríbor (1%) més un diferencial de l'1%, i el tipus d'interès a aplicar dona un total del 2%. La bestreta en aquest cas és del 80% del valor de les factures pendents de cobrar.

Les despeses que tindrà l'empresa seran:

Despeses d'estudi: 1.300 euros

Comissió de facturatge: 2% sobre 300.000 euros = 6.000 euros

Interessos de la bestreta de fons 240.000 (80% sobre 300.000 euros). S'aplica un descompte sobre aquests 240.000 euros: $\frac{240.000 \cdot 0,02 \cdot 90}{360} = 1.200 \text{ euros.}$

Per tant, per a l'exportador el cost de fer el facturatge serà de 8.500 euros (= 1.300 + 6.000 + 1.200).

2.1.2 Forfetatge

En les operacions de compravenda de béns que tenen un termini de cobrament a mitjà i llarg termini, la incertesa és més elevada i es requereix, per tant, un instrument que permeti gestionar aquests cobraments amb menys risc.

El **forfetatge** és la compra per part d'una entitat financera, anomenada forfeter, de crèdits comercials, com a conseqüència del subministrament de béns. És un descompte d'efectes financers (lletres de canvi i pagarés) sense recurs i que s'emeten a càrrec d'importadors estrangers.

L'exportador cobra al comptat la seva exportació quan es finança sota aquesta modalitat, sense que l'entitat financera pugui exercir cap tipus de recurs contra ell. És a dir, si l'importador no paga, l'entitat perd el diner, mentre que l'exportador no assumeix cap risc d'impagament.

El forfetatge (*forfaiting*) transforma una exportació amb cobrament a termini en una venda al comptat, elimina totalment els riscos de canvi i comercials per a l'exportador, augmenta la liquiditat i millora l'estructura financera de l'empresa. Permet competir en els mercats internacionals oferint terminis de pagament més llargs per als seus clients, elimina els riscos d'interès, donat que el descompte es fa a tipus fix i, a més, s'eliminen les despeses corresponents als cobraments.

Les operacions de forfetatge es formalitzen mitjançant descomptes d'efectes com pagarés i lletres de canvi. L'entitat financera elabora un document d'acceptació de l'operació i en ell renuncia al recurs contra l'exportador en cas d'impagament de la venda per part del client. Com que el risc es traspassa de l'exportador a l'entitat financera, aquesta exigeix un aval o garantia, sobretot per a imports importants o quan hi ha un elevat risc país o risc comercial per part de l'importador.

A diferència del facturatge, que es pot utilitzar per a tot tipus de transaccions, el forfetatge s'utilitza generalment per a béns d'equip. A més, una altra diferència amb el facturatge és que en el forfetatge les operacions són a mitjà i llarg termini (d'1 a 5 anys). El forfetatge permet descomptar fins al 100% de l'import dels efectes.

El forfetatge només es pot utilitzar **per a exportacions**, i sempre és sense recurs. Porta implícit el finançament, donat que l'exportador rep el diner en el moment de formalitzar el contracte.

La relació entre exportador i forfeter és esporàdica, perquè s'utilitza per a operacions puntuals i, per tant, no hi ha el principi de globalitat que sí que es dona en el facturatge. Sempre s'elimina el risc de canvi pel fet que l'exportador cobra la seva venda anticipadament.

La quantitat límit que un forfeter pot anticipar a un exportador ve donada en funció de la solvència que té, i no en funció de la solvència dels seus clients, a diferència del facturatge, en què el factor avalua la solvència dels importadors que realitzen les compres.

Les operacions de forfetatge tenen per a l'exportador tres tipus de costos: els interessos del descompte comercial, les comissions associades al risc i les despeses d'estudi i formalització.

- El tipus d'interès per realitzar el descompte és l'euríbor més un diferencial bancari si es tracta d'efectes (lletra de canvi, pagarés, etc.) en euros i el LIBOR de la divisa corresponent més un diferencial bancari si es tracta d'efectes en divises. El tipus d'interès és fix per a tot el període de vigència de l'operació.
- L'exportador paga una comissió en funció del risc de l'operació. Aquesta comissió depèn del termini de l'operació (com més termini, més comissió), de l'import de l'efecte a cobrar, de la qualitat del deutor, del nivell del risc comercial i país on es troba l'importador i de l'aportació o no d'avals bancaris.
- Les despeses d'estudi i la formalització són les relatives a l'estudi tant de l'importador o l'exportador com del país on se situa l'importador, així com totes les despeses administratives relatives a l'operació.

Les operacions de forfetatge s'instrumenten a partir de l'elaboració d'un contracte de forfetatge entre l'exportador i el forfeter (entitat financera o agència). En

aquest contracte hi figuren totes les dades relatives a l'operació, és a dir: dades identificatives d'exportador i forfeter, detalls de l'exportació, interès a aplicar, comissió que ha de pagar l'exportador, document que justifica que s'ha realitzat l'exportació (coneixement d'embarcament, carta de port, etc.), jurisdicció que actuaria en cas de litigi, dades dels efectes i qualsevol altra dada que es consideri necessària.

Dins de la instrumentació de l'operació de forfetatge, el forfeter presenta una declaració en què renuncia a portar a terme qualsevol tipus de recurs davant l'exportador en cas d'impagament de l'importador. A més, l'exportador comunica a l'importador que ha cedit els drets de cobrament en favor del forfeter, per indicar-li que li haurà d'efectuar el pagament al forfeter i no a ell.

Exemple d'una operació de forfetatge

Una empresa de Tarragona ven maquinària industrial per a la fabricació d'aliments a una empresa argentina. L'import de la venda és de 6.000.000 d'euros i el pagament es farà un any després de la data en què s'envia la mercaderia. L'empresa argentina emet un pagaré a l'ordre de l'empresa tarragonina. Com que l'empresa tarragonina necessita liquiditat, ofereix el pagaré a una entitat financera de Barcelona per realitzar una operació de forfetatge. L'entitat financera estudia l'operació. L'empresa argentina és una empresa solvent i té bona qualificació internacional, i el país actualment no té problemes financers. L'entitat financera accepta dur a terme l'operació i fixa un interès del 5% anual i una comissió del 0,5%. Per tant, l'empresa tarragonina pagarà uns interessos de 300.000 euros, una comissió de 30.000 euros i rebrà 6.000.000 euros. D'aquesta manera, suprimeix els riscos d'insolvència del deutor i el risc país i, a més, s'ha finançat a tipus d'interès fix i ha obtingut liquiditat immediata. Si l'operació s'hagués fet en divises, mitjançant el forfetatge s'hauria eliminat també el risc de canvi. Un any després, el forfeter s'encarrega de cobrar de l'importador l'import de l'efecte, i en cas que aquest no pagui reclamarà per la venda que no ha pagat l'importador.

Els efectes que han format part d'una operació de forfetatge poden ser oferts en el mercat secundari per tornar a fer-se una operació de forfetatge, i es fa el descompte entre diferents entitats financeres fins al venciment de l'efecte comercial. És a dir, es transfereixen els efectes comercials (lletres de canvi, pagarés, etc.) que han format part d'una operació de forfetatge en la qual aquests efectes encara estan en vigor.

Exemple d'operació de forfetatge en el mercat secundari

Un exportador de Lleida fa una venda a un client de Xile que pagarà mitjançant un pagaré. L'exportador fa una operació de forfetatge amb una banc espanyol, descomptant-ne l'efecte. Posteriorment, el banc espanyol vol reduir el risc i ven el pagaré a un banc alemany, que paga el nominal menys els interessos fins al venciment del pagaré.

2.1.3 Confirmació

La confirmació (*confirming*) és un servei financer que inicia el client (a diferència del facturatge o del forfetatge, en què ho fa el proveïdor) per facilitar la gestió del pagament de compres. Per tant, la confirmació s'estableix entre l'importador i l'entitat financera.

La **confirmació** és un sistema de gestió de pagaments a proveïdors mitjançant el qual es cedeix la gestió de pagaments a una entitat financera.

En la confirmació hi intervenen tres parts: pagador o ordenant, entitat financera i cobrador o beneficiari.

- El pagador o ordenant és l'empresa que ha d'atendre el pagament de les factures amb els seus proveïdors. En el comerç internacional es correspon amb l'importador. Estableix el contracte amb una entitat financera o societat especialitzada per a gestionar els pagaments internacionals que ha de realitzar.
- L'entitat financera o societat especialitzada actua com a intermediària en l'operació de pagament. Rep de l'empresa ordenant la informació de les factures a pagar i fa les gestions oportunes per saldar-les en les dates acordades.
- El cobrador o beneficiari és l'empresa que té el dret de cobrament com a conseqüència de la venda d'un bé o la prestació d'un servei. En una compravenda internacional es correspon amb l'exportador.

La confirmació té tota una sèrie de beneficis per a l'empresa ordenant. En primer lloc, suposa una millora de la imatge corporativa davant els seus proveïdors, perquè els pagaments estan avalats per una entitat financera (això pot comportar una millora en els preus). En segon lloc, també evita costos d'emissió de pagarés, xecs i manipulació de lletres de canvi. En tercer lloc, la utilització de la confirmació redueix despeses administratives de tot tipus, com poden ser el seguiment de comptes corrents o les despeses de comunicació amb proveïdors. En quart lloc, l'empresa ordenant rep informació que li pot ser útil per a gestionar les seves compres (estat dels pagaments, termini en què es fan els pagaments, imports pagats i pendents de pagar, etc.).

D'altra banda, la utilització de la confirmació com a mitjà de pagament també té inconvenients per a l'empresa ordenant. Donat que es cedeix la gestió de pagaments a una única entitat financera, l'empresa té una flexibilitat menor en la gestió dels pagaments. A més, es redueix la capacitat d'endeutament, pel fet que es perd amb el proveïdor la capacitat de negociar ajornaments en els pagaments.

Per a l'entitat financera que participa en la confirmació com a intermediària, suposa, d'una banda, una oportunitat de negoci, ja que obté ingressos per les diferents comissions que cobra (comissió d'obertura, comissió de gestió, comissió per bestretes, etc.) i, de l'altra, assumeix el risc d'impagament de l'ordenant.

Al cobrador, que l'ordenant hagi fet un contracte de confirmació li suposa tota una sèrie d'avantatges. Si accepta la bestreta de l'entitat financera, elimina el risc d'impagament del client i augmenta la capacitat d'endeutament. Es poden anticipar totes les factures que desitgi. A l'exportador, participar en una operació de confirmació li permet fer líquids els crèdits pendents de cobrar sense acudir al finançament bancari. Com a inconvenient per al cobrador es pot citar que només

pot descomptar les factures amb el client en l'entitat financera que hagi escollit per realitzar la confirmació.

En la confirmació internacional, els pagaments han de fer-se mitjançant el sistema SWIFT i ha de figurar la divisa de pagament. A més, l'oferta de descompte comercial s'ha de redactar en anglès.

El funcionament d'una operació de confirmació segueix les fases següents:

1. Formalització del contracte de confirmació: l'ordenant (importador) i l'entitat financera estableixen les condicions de l'operativa de confirmació. L'entitat financera analitza el risc del client i estudia els proveïdors que té, i pot descartar aquells que consideri (per exemple, perquè les factures a cobrar són d'un import molt reduït –degut al fet que els costos de gestió del cobrament serien més elevats que l'import a cobrar– o massa elevat –en cas de demanar una bestreta, l'empresa de confirmació necessitaria molt de capital). Els proveïdors rebutjats no cobren per part de l'empresa de confirmació, sinó que ho fan directament del client.

2. Trasllat d'informació: l'ordenant comunica a l'entitat financera les factures a pagar i el seu venciment (amb totes les dades dels diferents proveïdors: raó social, direcció, compte bancari, etc.).

3. Comunicació als proveïdors: l'entitat financera comunica als proveïdors la realització de la confirmació i ofereix el finançament mitjançant la bestreta del cobrament de les factures pendents de cobrar. En aquest cas, funciona com un descompte comercial.

4. Acceptació o rebuig de la bestreta: el proveïdor pot acceptar (i cobrar anticipadament mitjançant transferència) o rebutjar el finançament (i cobrar les factures en la data del venciment). El tipus d'interès de la bestreta és el que l'ordenant ha negociat amb l'entitat financera i depèn dels dies que faltin fins al venciment de la factura.

5. Informació al client: l'entitat financera comunica al client quins proveïdors han acceptat la bestreta.

6. Venciment de factures: al venciment de les factures, l'entitat financera carrega en el compte del client l'import de totes les factures.

Els costos de la confirmació es divideixen entre aquells que ha de pagar l'importador (ordenant) i els que ha de pagar l'exportador (beneficiari). Per a l'importador, l'entitat financera o societat de confirmació pot cobrar diferents comissions com són, entre d'altres: la comissió d'obertura (es paga a l'inici del contracte i es calcula sobre un límit màxim de volum de factures a pagar), la comissió de pròrroga (es paga quan es renova el contracte), la comissió de gestió (és un percentatge sobre l'import de cada factura gestionada) i la comissió de petició de llistats (és una paga quan l'importador demana un llistat de les factures que s'estan gestionant).

A més, l'exportador paga, d'una banda, els interessos respectius a la bestreta de l'import de les factures que té pendent de cobrar i, de l'altra, una comissió relacionada amb els serveis proporcionats sobre aquesta bestreta.

Exemple de confirmació internacional

Una empresa de Girona anomenada GIRMOBLES SA decideix que una societat de confirmació, CONFIRMGESTIÓ SL, gestioni les seves factures a pagar. Té factures de tres proveïdors (RIZ SL, ZOR SA i ZID SL) i per import total d'un milió d'euros. Els terminis de pagament són: 60 dies per a RIZ SL, 90 dies per a ZOR SA i 30 dies per a ZID SL. Un cop GIRMOBLES SA lliura totes les dades referides als proveïdors, factures a pagar i el venciment, CONFIRMGESTIÓ SL estudia quins proveïdors accepta i quins no. La societat de confirmació accepta gestionar les factures a pagar de RIZ SL (675.770 euros) i ZOR SA (324.200 euros), i rebutja les factures de ZID SL, perquè l'import és de només 30 euros. Per tant, ZID SL cobrarà la seva factura directament del seu client, GIRMOBLES SA, i la resta de proveïdors la cobraran de CONFIRMGESTIÓ SL.

Posteriorment, CONFIRMGESTIÓ SL comunica a RIZ SL i ZOR SA que s'ha realitzat una confirmació i, paral·lelament, els ofereix la bestreta de cobrament de les factures pendents de cobrar, amb un interès del 3,75% i sobre els dies que quedin pendents fins al cobrament. Cada proveïdor, individualment, decideix si accepta cobrar anticipadament les factures. RIZ SL accepta rebre la bestreta (perquè necessita de liquiditat) quan queden 45 dies per al venciment. Per aquesta bestreta paga 3.167,67 euros ($= \frac{675.770 \cdot 45 \cdot 0{,}0375}{360}$) i una comissió de 200 euros i rep els 675.770 euros que li deu GIRMOBLES SA. D'altra banda, ZOR SA rebutja rebre el pagament per anticipat i espera fins al venciment per cobrar els 324.200 euros que li deu GIRMOBLES SA. CONFIRMGESTIÓ SL comunica a l'empresa importadora de Girona, GIRMOBLES SA, quin proveïdor ha acceptat la bestreta i quin no. Quan les factures arriben al seu venciment, CONFIRMGESTIÓ SL carrega a l'importador l'import de les factures que ha gestionat (675.770 euros per una banda i 324.200 euros per altra). El proveïdor ZID SL cobra directament de GIRMOBLES SA.

2.2 Mitjans de pagaments que proporcionen finançament

Amb caràcter general s'anomenen mitjans de pagament internacionals els diferents sistemes que s'utilitzen en el reemborsament de les exportacions, tot i que mentre que per a l'importador és un mitjà de pagament per a l'exportador és un mitjà de cobrament.

Els mitjans de pagament internacionals més utilitzats són: xec personal, xec bancari, ordre de pagament simple, ordre de pagament documentari, remesa simple, remesa documentària, crèdit documentari, carta de crèdit comercial i carta de crèdit *stand-by*. Mentre que les remeses són iniciativa de l'exportador, la resta són iniciativa de l'importador.

Podeu trobar més desenvolupats els continguts relacionats amb els mitjans de pagament internacional al mòdul *Mitjans de pagament internacional* d'aquest mateix cicle formatiu.

Entre els diferents mitjans de pagament, l'exportador elegeix el que li proporciona més seguretat en el cobrament i l'importador escull el que li suposa menys costos. A més, l'exportador vol cobrar les seves vendes al més aviat possible i l'importador vol retardar el pagament. Com més seguretat proporcioni el mitjà de pagament, més cost suposa. Els mitjans documentaris són més cars que els simples.

Els documents comercials en el comerç internacional són: factura, documents de transport (coneixement d'embarcament, carta de port, document de transport multimodal...), documents d'assegurança, *packing list* i altres certificats.

L'ús d'un o altre mitjà de pagament a escala internacional depèn, a més, de diferents variables: la distància que ha de recórrer el mitjà de transport utilitzat i el nombre de transbordaments, les legislacions i els sistemes jurídics dels països, els

riscos comercials, polítics i extraordinaris, els idiomes, la documentació comercial que requereix el mitjà...

Els mitjans de pagament es poden dividir entre mitjans de pagament simples i mitjans de pagament documentaris. Els mitjans de pagament simples impliquen que la documentació comercial és enviada per l'exportador directament a l'importador i, per tant, no es condiciona el lliurament de la propietat de la mercaderia al pagament o promesa de pagament i el risc d'impagament és possible. D'altra banda, els mitjans de pagament documentaris són aquells que és aconsellable utilitzar quan l'exportador pensa que hi pot haver risc d'impagament mitjà-alt i, per tant, vol mantenir el control de la mercaderia fins que no es produeixi el pagament o promesa de pagament, evitant així el risc d'impagament. Per a aquest fi els documents comercials són lliurats per l'exportador a la seva entitat financera, que els lliurarà a l'importador quan pagui la mercaderia o subscrigui un compromís de pagament futur.

Alguns mitjans de pagament internacional poden proporcionar bestretes de fons a l'exportador, en cas que ho necessiti. Entre aquests hi ha la carta de crèdit, les remeses, el crèdit documentari i el xec bancari, que poden proporcionar bestretes de fons de manera fàcil.

2.2.1 Crèdits documentaris

El crèdit documentari és el mitjà de pagament que ofereix un nivell més alt de seguretat en les vendes internacionals, ja que assegura a l'exportador el cobrament de l'operació.

> El **crèdit documentari** és una ordre que l'importador dona al seu banc perquè procedeixi al pagament de l'operació en el moment que el banc de l'exportador presenti la documentació acreditativa conforme la mercaderia ha estat enviada al client de la manera convinguda.

En l'operació d'un crèdit documentari hi participen quatre parts: importador (ordenant), exportador (beneficiari), banc emissor i banc avisador.

Mentre que l'importador sol·licita al seu banc, anomenat banc emissor (emet el crèdit documentari), l'obertura d'un crèdit documentari, l'exportador, com a beneficiari, percep l'import del crèdit sempre que compleixi totes les condicions exigides i en les dates estipulades. A més, un banc situat al país on es troba l'exportador, anomenat banc avisador o notificador, notifica la disposició del crèdit a l'exportador a petició del banc emissor. A vegades, també hi poden actuar un banc confirmador, que és el que confirma el crèdit a petició del banc emissor, i un banc designat, que és on el crèdit està disponible.

El crèdit documentari té una triple funció, ja que actua com a **instrument de pagament, instrument de garantia i instrument de crèdit**. És instrument de

pagament perquè el comprador paga les mercaderies a través del crèdit emès per un banc que abonarà al venedor l'import de la compra (passant prèviament pel banc avisador). És instrument de garantia per a l'empresa exportadora perquè s'assegura el cobrament de l'operació. És instrument de crèdit perquè el comprador no paga al banc fins al moment que aquest li presenta els documents que ha enviat el venedor.

En anglès, el crèdit documentari s'anomena *documentary credit*.

Els crèdits documentaris estan regulats per la Cambra de Comerç Internacional (CCI). Concretament, les normes referides als crèdits documentaris són: regles i usos uniformes relatius (RUU) als crèdits documentaris (publicació 600 de la CCI), RUU per als reemborsaments interbancaris relacionats amb els crèdits documentaris (publicació 525 de la CCI), regles per a la resolució de disputes en crèdits documentaris (publicació 577 de la CCI), pràctica bancària internacional estàndard per a l'examen dels documents de crèdits documentaris (revisió de les RUU 2007), incoterms 2010.

Els documents més habituals que es requereixen per a realitzar un crèdit documentari són: la factura comercial, els documents de transport i l'assegurança, i se n'hi poden afegir altres sol·licitats per les parts. Tota la documentació pot ser enviada en format electrònic.

- La factura comercial l'ha d'emetre l'exportador i a nom de l'ordenant i ha de contenir com a mínim: la descripció de les mercaderies, els preus unitaris i l'import de les mercaderies expressat en la divisa del crèdit, les condicions del lliurament de la mercaderia i les observacions especials que es puguin exigir.
- Els documents de transport depenen del mitjà de transport escollit. Més concretament són: el coneixement d'embarcament, la carta de transport aèria, la carta de port per ferrocarril o carretera i el coneixement de transport combinat.
- Els documents de l'assegurança han de ser expedits per les companyies d'assegurances corresponents i han d'estar valorats en la mateixa moneda que el crèdit.
- Quan s'exigeixen altres documents diferents dels esmentats anteriorment, el crèdit ha d'especificar qui els ha d'emetre i quines dades han de contenir. Són exemples d'altres documents: el certificat d'origen, les factures consulars, les factures de duanes, els certificats d'anàlisi, els certificats d'inspecció, els certificats de pesos, la llista de continguts, etc.

Els crèdits documentaris poden ser amb pagament al comptat, amb pagament diferit, per acceptació o per negociació. Els casos més habituals són el pagament al comptat i el pagament diferit. En els crèdits documentaris amb pagament al comptat (també anomenats a la vista), l'exportador cobra la venda en el moment de presentar la documentació, és a dir, cobra la venda al comptat.

El funcionament del crèdit documentari amb pagament al comptat segueix els següents passos:

1. L'importador (l'ordenant) sol·licita l'obertura del crèdit documentari a la seva entitat financera (banc emissor).
2. El banc emissor, un cop estudiat el risc que contrau, avisa de l'obertura del crèdit documentari un banc que es troba al país de l'exportador (banc avisador).
3. El banc avisador avisa del crèdit a l'exportador (beneficiari).
4. L'exportador, un cop ha examinat el contingut del crèdit, si hi està d'acord, procedeix a enviar la mercaderia a l'importador.
5. L'exportador lliura la documentació al banc avisador i aquest, un cop revisats, procedeix al pagament de l'exportació.
6. El banc avisador remet la documentació al banc emissor i li reemborsa el seu import, si tot està correcte.
7. El banc emissor lliura els documents a l'importador i apunta el deute.
8. L'importador retira la mercaderia del lloc indicat.

En el cas dels crèdits documentaris amb **pagament al comptat** el risc per a l'exportador és mínim donat que té la seguretat plena de cobrament si el crèdit és confirmat i, per tant, no requereix que la confiança en l'importador sigui elevada. L'exportador no envia la mercaderia fins que no l'avisen del crèdit. A més, la comanda no es pot cancel·lar, perquè els crèdits documentaris són irrevocables per regla general (excepte que es marqui el contrari; si fos revocable, no es tindria la seguretat de cobrar).

Exemple de crèdit documentari amb pagament al comptat

Un importador de Tarragona, TARRAIMPORT SL, obre un crèdit documentari a la seva oficina bancària de BBVA amb un pagament al comptat (per valor de 3.000.000 d'euros) un cop es revisi la documentació que lliura l'exportador de l'Argentina, ARGCOMP. BBVA, com a banc emissor, avisa de l'obertura del crèdit documentari a BBVA ARGENTINA. Seguidament, BBVA ARGENTINA comunica a ARGCOMP que s'ha obert un crèdit documentari amb pagament al comptat en favor seu. ARGCOMP analitza el crèdit i envia la mercaderia i lliura la documentació de l'enviament (factura, coneixement d'embarcament, ja que la mercaderia va en vaixell, i assegurances) a BBVA ARGENTINA. Un cop BBVA ARGENTINA ha revisat la documentació, fa el pagament de 3.000.000 d'euros a ARGCOMP i, a canvi, li cobra comissions per pagament efectiu (0,3%) i comissió d'avís (0,5%), és a dir, un total de 24.000 euros. Amb el pagament d'aquestes comissions, s'assegura de cobrar l'exportació en el moment en què ha presentat la documentació de l'enviament de la mercaderia.

Posteriorment, BBVA ARGENTINA remet la documentació a BBVA i aquest li reemborsa els 3.000.000 d'euros pagats a ARCOMP en concepte de l'exportació. BBVA lliura la documentació de l'enviament a TARRAIMPORT SL i li apunta un deute per valor de 3.000.000 d'euros (que haurà de pagar en el termini que hagin pactat BBVA i TARRAIMPORT SL). Com que TARRAIMPORT SL té la documentació pot procedir a retirar la mercaderia del lloc indicat (quan arribi), en aquest cas és el port de Tarragona. Per haver realitzat el crèdit documentari, TARRAIMPORT SL ha pagat una comissió d'obertura de l'1% i una comissió de transferència del 0,75%, és a dir, en total, 52.500 euros. Amb aquest pagament s'assegura que l'exportador cobri en efectiu.

En aquest cas, l'exportador, al cobrar al comptat, elimina el risc de canvi, és a dir, el risc que l'euro es depreciï.

D'altra banda, en els crèdits documentaris amb **pagament diferit**, l'exportador concedeix un ajornament del pagament a l'importador. L'importador retira la documentació, però l'exportador només rep l'import de la venda en una data posterior a la presentació dels documents (per exemple, 90 dies després).

En el cas dels crèdits documentaris amb pagament diferit, les fases de l'operació són les següents:

1. L'importador (l'ordenant) obre un crèdit documentari a la seva oficina bancària (banc emissor) amb pagament diferit a X dies a comptar des d'una data concreta (per exemple, des de la data de presentació del coneixement d'embarcament).
2. El banc emissor comunica al banc avisador que s'ha procedit a l'obertura d'un crèdit documentari amb pagament diferit.
3. El banc avisador, situat al país de l'exportador, avisa l'exportador (beneficiari) que s'ha obert un crèdit documentari.
4. L'exportador procedeix a l'enviament de la mercaderia.
5. L'exportador presenta els documents al banc avisador i, com que és un crèdit amb pagament diferit, el banc avisador confirma per escrit a l'exportador que li pagarà en la data X que s'ha determinat.

En els crèdits documentaris amb **pagament diferit** l'exportador facilita finançament a l'importador, fet que li facilita la venda i té com a garantia el compromís ferm d'un banc que li pagarà l'exportació.

Exemple de crèdit documentari amb pagament diferit

Un importador de Barcelona, IMPORTJUN SL, obre un crèdit documentari a la seva oficina bancària de CAIXABANK amb un pagament diferit de 90 dies a partir de la data de presentació del coneixement aeri (la mercaderia arriba del Brasil via aèria) per poder gestionar el pagament d'una compra per valor de 2.000.000 d'euros (valor de posada de la mercaderia a Brasil, és a dir, inclou les despeses de transport i altres tipus de despeses) a un exportador brasiler, BRASICOMP.

A continuació, CAIXABANK comunica al banc BRADESCO, situat al Brasil, que s'ha procedit a l'obertura d'un crèdit documentari amb pagament diferit. Seguidament, BRADESCO avisa a BRASICOMP que s'ha obert un crèdit documentari en benefici seu. BRASICOMP procedeix a enviar la mercaderia per via aèria, amb sortida des de l'aeroport de Rio de Janeiro i arribada a l'aeroport de Barcelona. Un cop gestionat l'enviament, BRASICOMP presenta els documents comercials (factura, coneixement aeri i assegurança) a BRADESCO. Donat que és un crèdit amb pagament diferit, BRADESCO li confirma per escrit a BRASICOMP que cobrarà 90 dies després, per tant, l'importador no pagarà la mercaderia fins que passin 90 dies, a comptar des del moment, en aquest cas, en què s'ha presentat el coneixement aeri. IMPORTJUN retira la documentació i, per tant, es fa amb la propietat de la mercaderia, i la pot retirar del punt de lliurament convingut, tot i que no la pagarà fins a la data determinada (l'exportador ha atorgat a l'importador un ajornament en el pagament). Quan arriba el venciment, IMPORTJUN paga l'import a CAIXABANK, aquesta envia el pagament a BRADESCO i aquest li ingressa a BRASICOMP. En cas que IMPORTJUN no pagui, l'exportador té assegurat el cobrament. Les comissions que pagarà IMPORTJUN SL per fer ús del crèdit documentari són d'un 1,1% per a l'obertura i d'un 0,2% mensual pel pagament diferit. És a dir, com que són 90 dies de pagament diferit,

paga 1,7% sobre 2.000.000 d'euros, per tant, 34.000 euros. En aquest cas, segons les condicions pactades, l'importador assumeix totes les comissions.

El fet de cobrar a 90 dies, i donat que el cobrament es farà en euros, hi ha risc de canvi per a l'exportador. Si es deprecia l'euro, cobrarà menys.

Els crèdits documentaris **per acceptació** es diferencien dels crèdits documentaris amb pagament diferit pel fet que l'exportador presenta amb els documents una lletra de canvi a càrrec del banc emissor, per l'import de l'operació i amb el mateix venciment que la data que s'ha fixat per al cobrament. La lletra de canvi és acceptada i pot ser **descomptada** sense recurs en una entitat financera, **si és que necessita finançament**.

En els crèdits documentaris **per negociació**, l'exportador lliura una o diverses lletres de canvi amb els venciments que s'han establert en el crèdit i que són lliurats contra algun dels obligats (banc emissor o banc confirmador, si es donés el cas). El banc designat com a negociador, un cop examinats els documents i si tot és correcte, està obligat a aplicar el descompte dels efectes i pagar-ne l'import.

Hi ha diferents tipus de crèdits documentaris especials, que tenen unes característiques diferents de la resta de crèdits documentaris. D'entre els crèdits documentaris especials, els més comuns són els crèdits rotatius i els crèdits transferibles.

Els crèdits documentaris **rotatius** o *revolving* són aquells que es renoven automàticament després d'utilitzar-se, tants cops com indiqui el crèdit. Perquè un crèdit documentari tingui consideració de rotatiu, s'ha d'indicar en el document d'obertura. S'utilitza quan el comprador és un client habitual de l'exportador.

Els crèdits documentaris **transferibles** són aquells en què el beneficiari pot donar instruccions al seu banc avisador perquè el crèdit sigui utilitzat parcialment o totalment per un o més beneficiaris d'un país o més. S'utilitza quan l'exportador no disposa directament de la mercaderia sinó que l'adquireix del seu proveïdor. Els crèdits documentaris transferibles són també divisibles, és a dir, es poden dividir entre diferents empreses. Per regla general, els crèdits documentaris no són transferibles.

Exemple de crèdit documentari transferible

Una empresa de components de vehicles amb seu a Barcelona, COMPOCOTXES SA, compra seients de cotxe a una companyia de Tarragona anomenada TARSEIENT SL i compra volants a l'empresa de Girona VOLGIR SL. L'empresa COTXES SA exporta seients i volants a Xile, a l'empresa importadora COCHECHILENO SL. L'empresa xilena sol·licita l'obertura d'un crèdit documentari transferible a favor de COMPOCOTXES S.A. per valor de 300.000 euros. Quan COMPOCOTXES SA rep l'avís del banc avisador que hi ha un crèdit documentari, aquest ordena que es procedeixi a transferir-lo a VOLGIR SL per la quantitat de 130.000 euros i a COTXES SA per valor de 150.000 euros. Aquests preus són els preus als quals COMPOCOTXES SA ha comprat els seients i volants a les respectives empreses, i els ha venut per 300.000 euros a l'empresa xilena (els 20.000 euros són el seu benefici per actuar com a empresa intermediària).

Avantatges i inconvenients dels crèdits documentaris

En el cas dels importadors, un dels avantatges és que s'asseguren rebre la mercaderia i els documents que garanteixen la possessió de la mercaderia si l'exportador vol cobrar i, a més, s'estableix la forma i data del pagament. Donat

que és una garantia que l'exportador cobrarà, es poden negociar unes millors condicions de compra. Com a inconvenient, el procès és més lent que no pas en altres modalitats de pagament.

Per a l'exportador, el fet de fer ús del crèdit documentari li dona una seguretat absoluta que rebrà l'import de la venda si compleix amb les condicions pactades. A més, aquest manté la possessió de la mercaderia fins que rebi el cobrament, si es tracta d'un crèdit documentari amb pagament al comptat.

Com a inconvenient, el crèdit documentari té un cost (comissions, honoraris i altres despeses), que assumirà l'importador. Pot ser que entre importador i exportador s'indiqui el contrari i que l'exportador assumeixi alguns dels costos, normalment, aquells que fan referència a les comissions de confirmació, d'avís, de transferència o de pagament en efectiu. Globalment, el cost de la utilització dels crèdits documentaris pot arribar a ser del 3,5% de l'import de les mercaderies. De fet, el crèdit documentari és el mitjà de pagament més car.

Per a l'exportador l'operativa és més complicada, perquè hi ha tota una sèrie d'obligacions i s'han de lliurar tots els documents que es requereixin.

2.2.2 Remesa simple i documentària

Els importadors i exportadors que ja tenen certa confiança mútua poden fer ús d'un altre mitjà de pagament, amb uns costos inferiors als crèdits documentaris, com ara les remeses. Les remeses estan regulades per les RRUU, publicació 522, de la Cambra de Comerç Internacional.

Les **remeses**, que s'articulen a partir de lletres de canvi, pagarés, xecs, rebuts i altres documents de pagament, són un sistema de reemborsament en què la iniciativa la pren l'exportador.

Mitjançant les remeses l'exportador ordena a la seva entitat financera que gestioni els documents financers seguint les seves instruccions. Hi ha dos tipus de remeses, les simples i les documentàries. Mentre que en les remeses simples la documentació comercial és enviada directament d'exportador a importador, en les remeses documentàries la documentació comercial s'envia prèviament als bancs, tant d'exportador com d'importador.

Remesa simple

En anglès, les remeses simples reben el nom de *clean collection*.

En les remeses simples hi intervenen: exportador, banc de l'exportador, banc de l'importador i importador.

- L'exportador elabora el document financer i el lliura al seu banc amb les instruccions sobre com efectuar el cobrament o l'acceptació, segons correspongui.

- El banc de l'exportador, també anomenat remitent, s'encarrega d'enviar la documentació financera a l'estranger per a procedir al cobrament o recollir l'acceptació.
- El banc de l'importador, també anomenat presentador, procedeix al cobrament o a recollir l'acceptació.
- L'importador és el lliurat de l'instrument financer (normalment la lletra de canvi) i ha de pagar o acceptar el document financer, segons pertoqui.

La utilització de les remeses simples suposa per a l'importador pagar les comissions d'acceptació i d'ajornament, mentre que per a l'exportador suposa la comissió d'acceptació i de gestió del cobrament.

Per a l'exportador la utilització de remeses simples implica un risc elevat, atès que es desprèn de la mercaderia i dels documents abans de rebre el cobrament o d'acceptar la lletra. Pot succeir, a més, que en les vendes amb pagament ajornat, l'importador accepti la lletra però finalment, al venciment, no efectuï el pagament.

Hi ha dos tipus de remeses simples: les remeses contra acceptació i les remeses contra pagament. En les **remeses simples contra acceptació** l'exportador concedeix un ajornament del pagament a l'importador, amb l'objectiu que aquest últim signi l'acceptació formal.

L'operació s'articula de la següent manera:

1. Un exportador envia la mercaderia a l'importador i li envia els documents comercials corresponents (documents de transport, certificats, assegurances, etc.).
2. L'exportador lliura a la seva entitat financera el document financer (normalment una lletra de canvi) per a pagament futur, amb les instruccions que reculli l'acceptació de l'importador.
3. El banc de l'importador presenta el document financer a l'importador perquè l'accepti. En cas que l'importador es negui a acceptar-lo, el banc de l'importador ho ha de comunicar al banc de l'exportador i demanar-li com actuar.
4. El banc de l'importador remet la lletra de canvi acceptada a l'exportador.

En les **remeses simples contra pagament** l'importador està obligat a pagar tan bon punt se li presenta el document financer.

El procediment és el següent:

1. Un exportador envia la mercaderia a l'importador i envia els documents comercials corresponents (documents de transport, certificats, assegurances, etc.).
2. L'exportador envia a la seva entitat financera la documentació financera, generalment una lletra de canvi. Aquesta lletra de canvi es lliura a càrrec

de l'importador per al seu pagament, amb les instruccions corresponents al cobrament.

3. El banc de l'importador lliura el document financer a l'importador sempre que aquest el pagui. Si l'importador es nega a pagar, l'entitat financera ha de comunicar-ho al banc de l'exportador i demanar-li instruccions sobre com actuar.

4. El banc de l'importador transfereix l'import de l'operació al compte del banc de l'exportador i aquest, al compte corrent de l'exportador.

A partir de les remeses simples l'exportador pot rebre finançament, descomptant els documents financers acceptats, que normalment són lletres de canvi. A més, la utilització de remeses simples és una mostra de confiança entre exportador i importador. D'altra banda, com a inconvenients, l'exportador queda a l'espera de la voluntat de l'importador per acceptar o pagar el document financer. A més, el cost de la remesa simple és relativament elevat. Finalment, un altre inconvenient és el relatiu a l'elevada complexitat en la gestió del cobrament, donat que ha de preparar l'efecte financer i les instruccions per a l'operativa que ha d'efectuar el banc remitent.

Per a l'importador, la utilització de remeses simples suposa com a avantatge que, d'una banda, pot negar-se a pagar o no acceptar el document financer fins que no comprovi la idoneïtat de la mercaderia que ha de rebre. A més, obté un ajornament en el pagament, en el cas que sigui per acceptació. D'altra banda, com a aspectes negatius hi ha el fet que el cost de la utilització de les remeses simples és relativament elevat, tot i que inferior a les remeses documentàries o els crèdits documentaris. A més, un cop ha acceptat la lletra, el pagament queda vinculat a la normativa del país de cobrament.

Remesa documentària

La remesa documentària és un sistema de cobrament de les exportacions i té com a origen una ordre donada per un exportador a la seva entitat financera per cobrar de l'importador una suma determinada a partir del lliurament per part seva dels documents requerits a la seva entitat financera.

En anglès, la remesa documentària rep el nom de *documentary collection*.

En una remesa documentària hi intervenen cinc parts: exportador o cedent, banc remitent, banc cobrador, lliurat i banc avalista.

- L'exportador o cedent lliura els documents al seu banc per tal que els tramiti.
- El banc remitent s'encarrega de la tramitació i el cobrament de la remesa, a partir de les instruccions donades per l'exportador.
- El banc cobrador o presentador és el banc de l'importador, que presenta els documents i efectua el cobrament del document financer o en gestiona l'acceptació.
- El lliurat és l'importador, que ha d'efectuar el pagament del document financer.

- El banc avalista és l'entitat financera del país de l'importador que avala, en cas que sigui necessari, el document financer (lletra de canvi, pagaré, etc.).

Hi ha principalment dos tipus de remeses documentàries: contra pagament i contra acceptació. Mentre que en les remeses documentàries contra pagament l'importador només rep la documentació comercial si efectua el pagament, en les remeses contra acceptació els documents comercials es lliuren a l'importador si accepta el document financer que s'ha establert.

L'esquema de les remeses documentàries contra pagament és el següent:

1. L'exportador formalitza el contracte de compravenda amb l'importador on s'estableix quin document financer liquidarà l'operació.
2. L'exportador envia la mercaderia a un punt acordat amb l'importador, tot i que no es desprèn de la propietat.
3. L'exportador lliura al banc remitent els documents comercials que sol·licita l'importador i un document financer (normalment una lletra de canvi) lliurat a càrrec de l'importador i per l'import de l'operació. L'exportador dona al banc remitent la instrucció que es lliurin els documents comercials a canvi del pagament del document financer.
4. El banc remitent envia la documentació i les instruccions al banc cobrador, que és l'indicat per l'importador en el seu país.
5. El banc cobrador lliura la documentació per tal que sigui examinada per l'importador i, si tot és correcte, aquest autoritza el pagament i pot rebre la mercaderia (traslladar-la des del punt acordat a les seves instal·lacions) ja que disposa de la documentació comercial corresponent.
6. El banc cobrador abona en el compte del banc remitent l'import de la mercaderia.
7. El banc cobrador abona en el compte corrent de l'exportador l'import de la mercaderia.

En les remeses documentàries contra pagament hi ha el risc que l'importador no retiri la documentació i que, per tant, no es faci càrrec de la mercaderia pel fet que no efectuï el pagament corresponent. Com a avantatge, l'exportador no perd la propietat de la mercaderia fins que l'importador no ha pagat el document financer.

Exemple de remesa documentària contra pagament

L'exportador català EXPOREXA SA ha signat amb un importador xinès, LIXEN, un contracte de compravenda. En aquest contracte s'indica que la compravenda es pagarà mitjançant una lletra de canvi en iuans per valor de 2.500.000 iuans i fent ús d'una remesa documentària contra pagament, oberta per part de l'exportador. EXPOREXA SA envia la mercaderia a Xangai, i queda allà guardada fins que es faci efectiu el pagament. EXPOREXA SA lliura al Banco Santander els documents comercials de l'exportació (coneixement aeri, assegurança i factura) i la lletra de canvi lliurada a càrrec de LIXEN i per valor de 2.500.000 iuans. EXPOREXA SA dona al Banco Santander la instrucció que es lliurin els documents comercials només a canvi del pagament de la lletra de canvi. Banco Santander envia la documentació i les instruccions a Bank of Shanghai, que actuarà com

a banc cobrador. Bank of Shanghai lliura la documentació a l'importador, que l'examina. Un cop examinada, efectua el pagament dels 2.500.000 iuans i retira la mercaderia de l'aeroport de Xangai. El Bank of Shanghai ingressa a Banco Santander els 2.500.000 iuans i el banc els ingressa a EXPOREXA SA.

Donat que es tracta d'una remesa documentària contra pagament, l'exportador elimina el risc de canvi, és a dir, el risc que l'iuan es depreciï i, a més, no perd la propietat de la mercaderia fins que l'importador xinès pagui, però sí que té el risc que l'importador no pagui i la mercaderia ja estigui a la Xina.

Els costos de la remesa per a l'exportador seran de l'1,2% per a l'obertura i del 0,2% per a altres comissions de gestió associades a la remesa. Sobre els 2.500.000 iuans, a un tipus de canvi 1RMB=0,144EUR, seran 5.040 euros (=2.500.000 x 0,144 x 1,4%).

En les remeses **documentàries contra acceptació** l'exportador assumeix un risc més alt, donat que finança a l'importador mitjançant l'ajornament del pagament, és a dir, que l'importador pagarà la mercaderia en una data futura determinada. En aquest tipus de remeses, l'exportador lliura la mercaderia quan l'importador ha acceptat formalment els documents financers establerts (normalment lletres de canvi).

L'esquema que segueixen les remeses documentàries contra acceptació és:

1. L'exportador formalitza el contracte de compravenda amb l'importador i allà s'estableix quin document financer ha de liquidar l'operació.
2. L'exportador envia la mercaderia a un punt acordat amb l'importador, tot i que no es desprèn de la propietat.
3. L'exportador lliura al banc remitent els documents comercials que sol·licita l'importador i un document financer (normalment una lletra de canvi), lliurat a càrrec de l'importador i per l'import de l'operació. L'exportador dona al banc remitent la instrucció que es lliurin els documents comercials a canvi de l'acceptació formal del document financer.
4. El banc remitent envia la documentació i les instruccions al banc cobrador, que és l'indicat per l'importador en el seu país.
5. El banc cobrador lliura la documentació per tal que sigui examinada per l'importador i, si tot és correcte, aquest accepta formalment el document financer, és a dir, accepta pagar l'import de la importació en una data futura fixada. Un cop feta l'acceptació, l'importador rep la documentació comercial i podrà fer-se càrrec de la mercaderia (traslladar-la des del punt acordat a les seves instal·lacions).
6. El banc cobrador comunica al banc remitent que s'ha efectuat l'acceptació del document financer.
7. En la data acordada, l'importador efectua el pagament de la importació al banc cobrador, que fa l'enviament del capital al banc remitent i aquest, finalment, a l'exportador.

En les remeses documentàries contra acceptació el primer risc que té l'exportador és el de la no acceptació formal del document financer per part de l'importador (la

mercaderia es troba en un punt acordat a l'estranger i continua sent propietat de l'exportador). En aquest cas, el banc cobrador comunica aquesta circumstància al banc remitent demanant-li instruccions sobre com actuar. A més, un altre risc important és el de l'impagament per part de l'importador quan l'importador accepta formalment efectuar el pagament en una data futura i obtenir la propietat de la mercaderia, però finalment no paga. En aquest cas, l'exportador pot actuar judicialment contra l'importador.

Exemple de remesa documentària contra acceptació

L'exportador de Girona EXPORTGIR SA ha signat amb un importador del Marroc, MIHO, un contracte de compravenda. En aquest contracte s'indica que la compravenda es pagarà mitjançant una lletra de canvi a 90 dies des de la data del coneixement d'embarcament, en dirhams, per valor de 30.000.000 de dirhams i fent ús d'una remesa documentària contra acceptació oberta per part de l'exportador. EXPORTGIR SA envia la mercaderia a Casablanca, i queda allà guardada fins que es fa l'acceptació. EXPORTGIR SA lliura a BANKIA els documents comercials de l'exportació (coneixement d'embarcament, assegurança i factura) i la lletra de canvi lliurada a càrrec de MIHO per valor de 30.000.000 de dirhams. EXPORTGIR SA dona a BANKIA la instrucció que es lliurin els documents comercials només a canvi de l'acceptació de la lletra de canvi. BANKIA envia la documentació i les instruccions al Banque Populaire du Maroc, que actua com a banc cobrador. Banque Populaire du Maroc lliura la documentació a l'importador, que l'examina. Un cop examinada, aquest accepta que farà el pagament a 90 dies dels 30.000.000 de dirhams i, així, podrà retirar la mercaderia del port de Casablanca. Banque Populaire du Maroc comunica a BANKIA que s'ha efectuat l'acceptació de la lletra de canvi. Quan arriba la data acordada, MIHO efectua el pagament de la mercaderia a Banque Populaire du Maroc, que fa la transferència a BANKIA i, finalment, aquest, a EXPORTGIR SA.

Donat que es tracta d'una remesa documentària contra acceptació, l'exportador té risc de canvi, perquè en els 90 dies que hi ha des de la data de l'embarcament fins al cobrament el dirham pot depreciar-se respecte a l'euro. Imagineu, per exemple, que en la data inicial el tipus de canvi sigui 1 EUR = 11,16 MAD (i, per tant, 30.000.000 dirhams són 2.688.172 euros) i en la data del cobrament sigui 1 EUR = 11,80 MAD (per tant, 2.542.372,89 euros). L'exportador rebria 145.799,11 euros menys.

A més, un altre risc que es pot donar fent ús de remesa documentària contra acceptació és que l'importador no accepti la lletra i, per tant, que la mercaderia al port de Casablanca continuï sent propietat de l'exportador, però l'haurà de treure d'allà amb mitjans propis.

Però el risc més important és que l'importador no pagui la lletra que va acceptar. En aquest cas, EXPORGIR SA pot actuar judicialment contra MOHI, ja que té mercaderia i no l'ha pagat.

A més, l'exportador ha de pagar a BANKIA els costos relatius a la remesa. En aquest cas, l'1,2% per a l'obertura i el 0,2% per a altres comissions de gestió associades a la remesa. Sobre els 30.000.000 dirhams a un tipus de canvi 1 EUR = 11,16 MAD seran 37.634,4 euros ($= \frac{30.000.000}{11,16} \cdot 1,4\%$).

L'importador ha de pagar a Banque Populaire du Maroc les comissions relatives a l'ajornament del pagament. Per exemple, del 0,5% i, per tant, 1.344,09 euros ($= \frac{30.000.000}{11,16} \cdot 0,5\%$).

2.3 La compensació internacional

En el comerç internacional hi ha una figura de caire molt especial que estalvia costos de finançament, on no es fa reemborsament d'efectiu, coneguda com

la compensació internacional. Mentre que en una operació normal de comerç internacional l'exportador es limita a vendre el seu producte a un altre país i l'importador té l'obligació de pagar la compra, mitjançant l'ús d'algun mitjà de pagament internacional, en la compensació internacional, el pagament de l'operació s'efectua totalment o parcial amb el lliurament d'altres béns o serveis, fet que evita haver de disposar dels recursos monetaris o de recórrer al finançament per pagar l'operació.

Hi ha una operació de compensació internacional quan el pagament de l'operació s'efectua, totalment o parcialment, mitjançant el lliurament de mercaderia o el servei, en lloc de contrapartides monetàries.

El comerç de compensació es pot utilitzar per diferents causes:

- El país importador no disposa de divisa suficient: en alguns països en vies de desenvolupament, la manca de divises fa que no es pugui efectuar el pagament dels aprovisionaments necessaris i, per a aquest fi, decideix compensar amb mercaderies. Per exemple, quan un país es troba en una situació financera com la que va patir l'Argentina amb el *corralito* pot intercanviar carn de vedella per maquinària.
- Un país en vies de desenvolupament té producció excessiva en alguns productes i els necessita exportar. Un exemple podria ser quan Cuba decideix intercanviar canya de sucre per medicaments.
- Un país fixa restriccions al pagament d'importacions per no desequilibrar la seva balança comercial. Armènia té dèficit en la seva balança comercial i restringeix el pagament de determinades importacions, obligant a fer intercanvi de béns en cas de voler importar un determinat producte (per exemple, cotxes).
- Acords entre companyies privades per decisió pròpia, normalment, perquè l'importador té dificultats per a efectuar el pagament. En aquest cas, el valor de contrapartida ha de coincidir. Un exemple seria quan una empresa catalana que fabrica seients de vehicles realitza comerç de compensació amb una empresa russa, i rep plàstic a canvi.

El comerç de compensació internacional té tota una sèrie d'avantatges associats, com que no es requereix la utilització de mitjans de pagaments internacionals, que permet accelerar els processos productius en el països implicats, que és una forma de penetració a nous mercats en què seria difícil entrar i que s'elimina el risc de canvi si s'efectua simultàniament, etc.

Per a la realització del comerç de compensació internacional, molts cops és necessària la participació de les anomenades *trading houses*. Són companyies privades que coordinen el comerç de compensació. A vegades, són els propis bancs, els que tenen un departament específic dedicat a les operacions de compensació internacional. Aquest departament s'encarrega d'assessorar, obtenir informació, avaluar riscos i gestionar la documentació necessària de les operacions.

Instruments financers de suport a l'exportació

Jesús Lao Jiménez

Finançament internacional

Índex

Introducció **5**

Resultats d'aprenentatge **7**

1 Gestió del crèdit amb suport oficial a l'exportació **9**
1.1 Consens OCDE . . . 9
1.1.1 Cambra de Comerç Internacional . . . 10
1.2 Organismes que intervenen en les exportacions amb suport oficial . . . 11
1.2.1 Requisits i condicions bàsiques del crèdit amb suport oficial . . . 12
1.3 Conveni CARI . . . 12
1.3.1 Exemple de càlcul de la base màxima finançable amb crèdit oficial en full de càlcul . . . 16
1.3.2 Crèdit comprador . . . 17
1.3.3 Línies de crèdit comprador . . . 18
1.3.4 Crèdit subministrador . . . 19
1.4 Crèdits FAD i FIEM . . . 20
1.4.1 Modalitats de finançament del FIEM . . . 22

2 Documentació per a licitacions i concursos internacionals **27**
2.1 Licitacions . . . 27
2.2 Institucions i organismes convocants de projectes . . . 29
2.3 Procediment d'adjudicació de projectes . . . 33
2.4 Procés de participació en una licitació internacional . . . 35
2.5 Participació de les empreses espanyoles en projectes internacionals . . . 38

3 Cobertura dels riscos en les operacions de venda internacional **41**
3.1 Riscos en les operacions de comerç internacional . . . 41
3.2 Contracte d'assegurança de crèdit a l'exportació . . . 43
3.3 La Companyia Espanyola d'Assegurances de Crèdit a l'Exportació (CESCE) . . . 45
3.3.1 Pòlisses de crèdit a l'exportació sense aval de l'Estat . . . 46
3.3.2 Pòlisses de crèdit a l'exportació per compte de l'Estat . . . 47
3.4 Altres companyies asseguradores de l'exportació . . . 62

Introducció

Hi ha diferents eines que ajuden, en les seves activitats, les empreses que tenen presència internacional o la volen tenir, com són el crèdit oficial a l'exportació, les licitacions internacionals i l'assegurança de riscos.

En l'apartat **"Gestió del crèdit amb suport oficial a l'exportació"** s'analitza com les empreses que realitzen accions de venda internacional poden rebre finançament en unes condicions favorables a les del mercat, a partir de les diferents ajudes que proporcionen alguns organismes de l'Estat. Aquestes condicions tenen com a origen el consens de l'Organització per a la Cooperació i el Desenvolupament Econòmic (OCDE), i a Espanya estan gestionades per l'Institut de Crèdit Oficial (ICO) i disposen de l'assegurança de riscos de la Companyia Espanyola d'Assegurances de Crèdit a l'Exportació (CESCE), que permet assegurar tant el crèdit oficial com d'altres aspectes relatius als riscos existents en l'exportació.

En l'apartat **"Documentació per a licitacions i concursos internacionals"** es descriu com aquelles empreses que volen participar en el mercat internacional tenen la possibilitat de participar en les licitacions internacionals que ofereixen les diferents institucions financeres multilaterals, així com d'altres organismes tant internacionals, com l'Organització per a les Nacions Unides (ONU) i la Comissió Europea, o nacionals, com l'Agència Espanyola de Cooperació Internacional per al Desenvolupament (AECID). La participació en les licitacions requereix conèixer la normativa que la regula, els organismes convocants, la documentació tècnica i administrativa, així com el procediment que cal seguir.

En l'apartat **"Cobertura dels riscos en les operacions de venda internacional"** es tracta com les empreses exportadores, inversors i entitats financeres analitzen els diferents riscos existents en l'operativa comercial internacional (comercial, polític, extraordinari). També com poden assegurar l'operativa mitjançant les assegurances de crèdit a l'exportació per compte de l'Estat que ofereix la CESCE a partir de les diferents pòlisses existents, o amb les pòlisses que ofereixen diferents companyies privades d'assegurança.

Per a assolir correctament els continguts de la unitat és molt important que es treballin totes les activitats que es proposen al material web així com la visita, a través dels diferents enllaços, als organismes que es presenten a la unitat.

Resultats d'aprenentatge

En finalitzar aquesta unitat, l'alumne/a:

1. Gestiona l'obtenció de finançament amb suport oficial a l'exportació, aplicant la normativa reguladora i elaborant la documentació necessària.

- Interpreta i analitza la normativa que regula els crèdits oficials a l'exportació.
- Avalua les diferents modalitats de crèdit oficial a l'exportació, tenint en compte el país de destinació, els béns i serveis finançables i els requisits que s'exigeixen, i selecciona la més convenient.
- Elabora la documentació que es requereix per a la sol·licitud d'un crèdit oficial.
- Fa els càlculs oportuns per a l'ajust d'interessos, d'acord amb el que estableix el Conveni d'ajust recíproc d'interessos (CARI), utilitzant el full de càlcul.
- Diferencia els diversos tipus de crèdits del Fons d'Ajut al Desenvolupament (crèdits FAD), els requisits i criteris de concessió dels crèdits i la documentació que cal presentar per sol·licitar-los.
- Identifica els organismes i les institucions competents per a la sol·licitud d'ajuts i subvencions a l'exportació.

2. Elabora la documentació necessària per participar en concursos o licitacions internacionals, interpretant les normes dels organismes convocants.

- Interpreta les normes i els reglaments d'organismes de finançament internacionals que regulen les licitacions i els concursos internacionals de projectes.
- Identifica els organismes i les institucions convocants de projectes, tant d'àmbit internacional, com europeu, nacional, regional i local.
- Fa el seguiment del procediment d'adjudicació de projectes, analitzant els requisits que s'exigeixen i les diferents fases del procés.
- Identifica les fiances, avals i garanties que s'exigeix per participar en una licitació o concurs internacional.
- Identifica els organismes que faciliten finançament per acudir al concurs o licitació internacional.

- Emplena el formulari d'oferta i prepara la documentació tècnica i administrativa que es requereix per a la participació en una licitació o concurs internacional.

3. Selecciona la cobertura adequada dels possibles riscos en les operacions de venda internacional, avaluant les diferents pòlisses d'assegurança de crèdit a l'exportació.

- Identifica els riscs més habituals en les operacions de comerç internacional.
- Identifica els principals mecanismes, públics i privats, per a la cobertura de riscos en les operacions internacionals.
- Caracteritza el contracte d'assegurança de crèdit a l'exportació, analitzant les operacions assegurables, la prima i les entitats que intervenen en el contracte.
- Descriu les funcions i competències de la Companyia Espanyola d'Assegurances de Crèdit a l'Exportació (CESCE) i altres companyies que asseguren riscos econòmics i financers en el comerç internacional.
- Avalua les diferents modalitats de pòlisses d'assegurança de crèdit a l'exportació, analitzant-ne les condicions, els riscos que cobreixen, l'àmbit d'aplicació i el cost de la prima.
- Prepara la documentació que es requereix per a la gestió i contractació d'una pòlissa d'assegurança de riscos econòmics i financers i risc país en el comerç internacional.
- Estableix el procediment d'actuació en cas de sinistre i la indemnització per danys.

1. Gestió del crèdit amb suport oficial a l'exportació

Les empreses exportadores poden obtenir finançament no només d'entitats financeres privades, amb unes condicions que marca el mercat, sinó també a partir de les diferents ajudes que proporcionen alguns organismes de l'Estat per poder finançar la tasca exportadora amb unes condicions més favorables quant al tipus d'interès com pel que fa al termini de devolució.

A Espanya, la normativa existent té com a origen el consens de l'OCDE (Organització per a la Cooperació i el Desenvolupament Econòmic) i les ajudes són gestionades per l'ICO (Institut de Crèdit Oficial). A més, la CESCE (Companyia Espanyola d'Assegurances de Crèdit a l'Exportació) permet assegurar tant el crèdit oficial com d'altres aspectes relatius als riscos existents en l'exportació.

1.1 Consens OCDE

A partir dels anys cinquanta del segle XX, els països més desenvolupats van dur a terme agressives polítiques de foment de l'exportació amb tipus d'interès molt més baixos que el tipus de mercat i amb terminis d'amortització molt llargs. Aquestes polítiques les van fer per augmentar el seu producte interior brut mitjançant un augment dels ingressos per les vendes a l'exterior. A Espanya, per exemple, les entitats financeres podien finançar exportacions a tipus d'interès privilegiats fixats pel Banc d'Espanya i on redescomptaven les lletres de canvi representatives dels crèdits que havien concedit. A començaments dels anys setanta, el Banc d'Espanya obligava les entitats financeres a dedicar part del seu capital al crèdit a l'exportació, fet que suposava per a les entitats financeres uns beneficis menors, ja que eren obligades a atorgar crèdits amb uns tipus d'interès més reduïts o uns terminis d'amortització molt llargs.

L'OCDE agrupa 35 països membres i té com a missió promoure polítiques que millorin el benestar econòmic i social de les persones del món. Podeu trobar més informació al seu web: www.oecd.org.

Per tal d'evitar la competència deslleial entre els països que posaven en pràctica aquestes polítiques, els països membres de l'OCDE (Organització per a la Cooperació i el Desenvolupament Econòmic) van signar, l'any 1976, un acord per posar fi a aquestes pràctiques i proporcionar un marc per a l'ús ordenat dels crèdits d'exportació amb suport oficial que signifiqués una uniformitat, eliminant subsidis i distorsions comercials relacionades amb els crèdits d'exportació atorgats oficialment. L'acord es va incorporar a la normativa de la Comunitat Econòmica Europea el 4 d'abril de 1978 i és d'obligat compliment per a tots els estats membres.

El consens de l'OCDE estableix les **condicions mínimes aplicables als crèdits oficials a l'exportació** per part dels països signants. S'estableixen limitacions sobre els termes i condicions per les quals s'han de regir les facilitats financeres que concedeixen els estats als seus exportadors, evitant així la competència entre els països.

L'acord indica limitacions dels crèdits que s'articulen amb crèdit oficial sobre els tipus d'interès mínims que cal aplicar, les taxes de risc, els terminis màxims d'amortització, les despeses que es poden finançar, els tipus de béns o serveis que poden rebre el finançament, etc. A més, també regula la provisió d'ajuts vinculats a aquests crèdits.

És important assenyalar que el consens OCDE no és aplicable ni a béns de caire militar ni a productes agrícoles. A més, alguns sectors disposen de condicions especials: aeronàutic (vaixells i aeronaus), centrals nuclears i centrals elèctriques.

Els països participants a l'acord són: Austràlia, el Canadà, la Unió Europea (tots els països membres), el Japó, República de Corea, Nova Zelanda, Noruega, Suïssa i els Estats Units. D'altres països poden sol·licitar afegir-se a l'acord, amb la invitació prèvia d'algun dels membres.

Com que els terminis establerts pel consens OCDE eren llargs i els tipus d'interès eren fixos, no resultaven del tot atractius per a les entitats financeres que actuaven com a intermediàries en la concessió dels crèdits oficials. El 1983 (Llei 11/1983 sobre mesures de suport oficial al crèdit a l'exportació) va aparèixer el sistema d'ajustament recíproc d'interessos, que s'instrumenta mitjançant el conveni d'ajust recíproc d'interessos (CARI). Segons el CARI, l'Institut de Crèdit Oficial ajusta el tipus d'interès del mercat al tipus d'interès establert segons el consens OCDE. L'Ordre ECC/488/2016, de 4 d'abril, regula diversos aspectes relacionats amb la concessió de suport oficial al crèdit a l'exportació mitjançant el conveni d'ajustament recíproc d'interessos.

A més, per complementar els crèdits a l'exportació regulats mitjançant el consens OCDE, hi ha la CESCE (Companyia Espanyola d'Assegurances de Crèdit a l'Exportació), que assegura el crèdit a l'exportació, i el Fons per a la Internacionalització de l'Empresa (FIEM). A Espanya, la Llei 8/2014, de 22 d'abril, regula la cobertura per compte de l'Estat dels riscos de la internacionalització de l'economia espanyola i es desenvolupa amb el Reial decret 1006/2014, de 5 de desembre. D'altra banda, la Llei 11/2010, de 28 de juny, reforma el sistema de suport financer a la internacionalització de l'empresa espanyola.

1.1.1 Cambra de Comerç Internacional

Una altra organització que cal tenir en compte en les recomanacions i aplicacions de normativa relacionada amb l'exportació i els diferents instruments per portar-la a terme és la CCI. Dins de la seva activitat, com a entitat consultiva de primer ordre davant les Nacions Unides, fomenta l'obertura del comerç i la

inversió internacional, així com l'economia de mercat, i manté una relació fluida amb d'altres organitzacions internacionals com són l'Organització Mundial del Comerç, l'OCDE, el Fons Monetari Internacional, el Banc Mundial o la Unió Europea.

La Cambra de Comerç Internacional (CCI), fundada el 1919, és l'**organització empresarial mundial** que representa tots els sectors empresarials de més de 130 països del món. Les cambres nacionals es coordinen per dirigir els interessos de la comunitat empresarial i per fer arribar als seus governs els punts de vista empresarials que formula.

La CCI elabora regles i estàndards que regeixen les pràctiques empresarials internacionals. Aquestes regles i estàndards són de caràcter voluntari, atès que són elaborades per una entitat privada com és la CCI.

Entre la feina que duu a terme la CCI, destaca la publicació de les regles i usos uniformes relatius als crèdits documentaris, les regles incoterms, els models de contracte de la CCI, la Guia de comerç internacional i les regles de la CCI. Les regles i usos uniformes relatius als crèdits documentaris (UCP 600) contenen disposicions sobre el transport, les assegurances i els crèdits documentaris. D'altra banda, els incoterms defineixen les responsabilitats de les empreses compradores i venedores en el lliurament de mercaderies a partir dels contractes de compravenda. Els models de contracte de la CCI són una eina útil per a facilitar la forma de fer negocis d'importació i exportació. La Guia de comerç internacional proporciona regles i pràctiques estàndard essencials per al negoci internacional. Finalment, les regles de la CCI ajuden a les empreses a complir amb les seves obligacions legals.

1.2 Organismes que intervenen en les exportacions amb suport oficial

En les operacions en què les empreses espanyoles reben suport oficial, hi intervenen diferents organismes públics o semipúblics, així com empreses privades.

D'una banda, l'**Institut de Crèdit Oficial (ICO)** és l'entitat pública que s'encarrega d'assegurar el tipus d'interès mínim per a les entitats financeres que proporcionen crèdit oficial als exportadors. L'ICO, per proporcionar aquests fons, es finança amb els pressupostos generals de l'Estat (dins de la Secretaria de Comerç del Ministeri d'Economia, Indústria i Competitivitat), i amb els interessos rebuts i de les comissions que cobra ja que actua com a banc públic.

De l'altra, la **Companyia Espanyola d'Assegurances de Crèdit a l'Exportació (CESCE)** és la companyia que s'encarrega d'assegurar els riscos derivats de l'operació creditícia (riscos polítics, comercials i extraordinaris). La CESCE és una companyia de capital mixt en la qual l'Estat compta amb una participació majoritària (51%) i en què la resta del capital pertany a entitats financeres i companyies privades d'assegurances. La CESCE rep la major part dels seus ingressos de les primes d'assegurança que cobra als seus assegurats.

El **Fons per a la Internacionalització de l'Empresa (FIEM)** és un instrument gestionat per la Secretaria d'Estat de Comerç. La seva aprovació depèn del comitè FIEM i/o el Consell de Ministres (segons el volum de l'operació) i l'ICO actua com a agent financer.

Els crèdits oficials a l'exportació reben la intermediació de les entitats financeres (amb seu a Espanya), que s'encarreguen de concedir els crèdits i subministrar els fons.

Per la part estrangera, hi ha l'importador, que rep els béns o serveis espanyols, i l'entitat financera del país de l'importador, que fa d'intermediària en la rebuda dels fons. Depenent de la situació, també hi poden intervenir avaladors, que avalen l'importador, i les entitats supervisores, que vigilen el desenvolupament correcte del contracte.

1.2.1 Requisits i condicions bàsiques del crèdit amb suport oficial

Mitjançant les mesures de suport oficial a l'exportació, les empreses poden competir al mercat internacional amb les empreses exportadores d'altres països industrialitzats en ofertes financeres, ja que les condicions són iguals perquè estan regulades internacionalment mitjançant el consens de l'OCDE.

Es denomina **crèdit oficial a l'exportació** (o crèdit a l'exportació amb suport oficial) un conjunt de modalitats financeres destinades a potenciar l'exportació espanyola de béns i serveis.

Les característiques del crèdit oficial a l'exportació són:

- Tipus d'interès fix per sota dels que hi ha en el mercat lliure bancari, donat que estan subvencionats.
- Llargs terminis d'amortització dels crèdits.
- Assegurança dels riscos a través de la CESCE.

Els tres instruments financers que hi ha a Espanya per donar suport l'exportació són: la cobertura del tipus d'interès mitjançant el conveni d'ajust recíproc d'interessos (CARI), el Fons per a la Internacionalització de l'Empresa (FIEM) i l'assegurança del crèdit a l'exportació (mitjançant la CESCE).

1.3 Conveni CARI

El consens OCDE va homogeneïtzar les condicions en què els països signants articulaven els crèdits amb suport oficial, amb uns terminis d'amortització i unes

condicions relatives als tipus d'interès establertes (tipus fixos més baixos que els del mercat). Aquestes condicions feien que l'interès de les entitats financeres per oferir crèdit oficial fos limitat. Degut a això, el 1983 es va establir, dins del consens OCDE, el conveni o contracte d'ajust recíproc d'interessos (CARI).

A Espanya, mitjançant l'Ordre ECC/488/2016, de 4 d'abril, emesa pel Ministeri d'Economia i Competitivitat, es regulen diversos aspectes relacionats amb la concessió de suport oficial al crèdit a l'exportació mitjançant el Conveni d'ajust recíproc d'interessos, actualitzant les ordres anteriors relatives al CARI.

El conveni CARI (Conveni d'ajust recíproc d'interessos) és un **sistema de suport a les exportacions** espanyoles de béns i serveis, gestionat per l'Institut de Crèdit Oficial (ICO), mitjançant el qual s'incentiva la concessió, per part de les entitats financeres, de crèdits a l'exportació a llarg termini (2 anys o més) i a tipus d'interès fix (segons els consens OCDE).

El CARI és gestionat a Espanya per l'ICO, que compensa les entitats financeres que proporcionen crèdits amb suport oficial. Per fer l'ajust recíproc de tipus d'interès es comparen cada sis mesos els següents rendiments:

Podeu consultar el tipus CIRR que hi ha en vigor al document publicat a: bit.ly/2zzVnGX.

- Rendiment real que obté l'entitat financera pel crèdit d'exportació que ha concedit segons el consens de l'OCDE. Aquest tipus és un tipus comercial de referència (en anglès, *Commercial Interest Reference Rates* (CIRR)). Els tipus CIRR per a cadascuna de les divises en les quals es pot finançar un crèdit amb suport oficial (qualsevol divisa admesa a cotització oficial pel Banc Central Europeu) s'actualitzen cada mes i els seus valors poden consultar-se a la pàgina web de l'OCDE (www.oecd.org, a l'apartat *CIRR rates*).
- Cost de finançament en el mercat interbancari en la moneda de denominació del crèdit (per exemple, l'euríbor a sis mesos per a crèdits en euros o el LIBOR a sis mesos per als crèdits en les divises corresponents), més un marge de gestió reconegut a favor de l'entitat financera. Aquest marges són regulats per l'Estat, que estableix el marge percentual del conveni CARI mitjançant el qual es compensa l'entitat finançadora pels costos de gestió i varia en funció de l'import i el termini de l'operació.

La diferència entre tots dos rendiments s'ajusta cada sis mesos. Segons el resultat de l'ajustament, es produeix un pagament de l'ICO a l'entitat financera privada, o viceversa, és a dir, de l'entitat financera privada a l'ICO. Si el tipus CIRR és inferior al tipus interbancari corresponent més el marge reconegut, l'ICO abona la diferència a l'entitat financera. En canvi, si el tipus CIRR és superior al tipus interbancari corresponent més el marge reconegut, és l'entitat financera la que abona a l'ICO la diferència. Per tant, el CARI es pot considerar una assegurança del tipus d'interès per a l'entitat financera que proporciona el finançament de l'exportació.

Exemple de compensació del CARI

Una entitat financera atorga un crèdit amb suport oficial en les condicions del consens OCDE. El termini d'amortització és de deu anys i el tipus d'interès és fix, CIRR euro, de

l'1,17%. A l'inici del crèdit, el marge de gestió reconegut per a la l'entitat financera és de l'1,3% i l'euríbor a sis mesos és del 0,35%. Cada sis mesos, s'ha de comparar mes a mes el que ha rebut l'entitat financera (CIRR euro) i el que hauria de rebre (euríbor a sis mesos més el marge reconegut), i en cas que hagi d'haver rebut menys l'ICO compensarà aquesta diferència.

Imagineu, per exemple, que durant els sis primers mesos el tipus CIRR mitjà és de l'1,2%, i que l'euríbor mitjà a sis mesos ha estat del 0,37% (el marge reconegut ha estat constant –no s'ha canviat normativament– en l'1,3%). Per tant, com que ha cobrat un 1,2% (el CIRR) i hauria de rebre un 1,67% (1,3% + 0,37%), l'ICO compensarà l'entitat financera amb la diferència del 0,47% (1,67% - 1,2%) sobre el capital del crèdit oficial que es va atorgar.

En una operació de crèdit CARI hi intervenen diferents parts. D'una banda, l'exportador espanyol estableix un contracte de compravenda amb un importador estranger, i presenta la sol·licitud del crèdit amb suport oficial a una entitat financera que estigui en disposició de donar crèdits amb suport oficial (a Espanya ho són gairebé tots els bancs). D'altra banda, l'entitat financera signa amb l'ICO un conveni d'ajust recíproc d'interessos mitjançant el qual l'entitat s'obliga a concedir els crèdits amb les condicions pactades i l'ICO es compromet a compensar-la, segons es doni el cas, dels costos en què pugui incórrer. Finalment, la CESCE, segons s'estimi oportú, pot assegurar els possibles riscos.

Podeu consultar la classificació per categories dels diferents països que fa el Banc Mundial a: bit.ly/2AGZiPX.

Les condicions financeres dels crèdits a l'exportació en els quals s'aplica el conveni CARI, tret dels sectors especials d'aeronàutica, centrals nuclears, energies renovables i projectes de *project finance* que en tenen de particulars, són:

- El crèdit es denomina en euros o en qualsevol altra divisa que cotitzi manera oficial en el Banc Central Europeu.
- El termini d'amortització del crèdit a l'exportació que rebi suport oficial s'estableix segons el país de destí. Per a aquells països amb categoria I segons la classificació del Banc Mundial, és a dir, països amb una elevada renda per càpita, el termini màxim és de cinc anys ampliable a vuit anys i mig, i per a aquells països amb categoria II, és a dir, països amb una renda per càpita més baixa, el termini és de deu anys.

La sol·licitud del crèdit CARI l'ha de realitzar, a les oficines de l'ICO, l'entitat financera que finança l'operació d'exportació. Juntament amb l'imprès de sol·licitud, on es detallen les condiciones i característiques financeres del crèdit pel qual es sol·licita el CARI, cal presentar els següents certificats emesos per l'exportador:

- Certificat de materials estrangers
- Certificat de despeses locals
- Certificat de comissions comercials
- Certificat sobre la vinculació accionarial amb l'importador
- Certificat sobre si els béns exportats són nous o usats.
- Declaració responsable de l'exportador, juntament amb certificacions de l'Agència Tributària i la Seguretat Social que indiquen que es troba al corrent de les seves obligacions amb aquests organismes.

A més, per a la tramitació del CARI, també s'ha de presentar el contracte comercial signat, l'oferta de la CESCE (en cas d'haver-hi assegurança del crèdit), el conveni de crèdit signat (entre l'ICO i l'entitat financera), i qualsevol altre document que es pugui requerir.

Un cop l'ICO, en nom de la Direcció General de Comerç i Inversions del Ministeri d'Economia, Indústria i Competitivitat, autoritza l'operació (hi ha determinats casos especials en què ha de ser la mateixa Direcció General de Comerç i Inversions qui autoritzi les operacions), es procedeix a emetre la carta d'intencions. La **carta d'intencions** és l'oferta financera que l'ICO fa a l'entitat prestadora, en la qual es detallen les condicions que s'han de recollir en el conveni de crèdit i sobre les quals es compromet a aplicar els beneficis del CARI, és a dir, la quantia màxima finançable, el tipus d'interès fix aplicable i el termini d'amortització. La carta també recull el marge de gestió que es reconeix a l'entitat financera. Un cop signada la carta d'intencions, l'entitat financera concedeix el crèdit a l'exportador.

Per determinar la base màxima finançable en un crèdit oficial segons el conveni CARI, es tenen en compte els límits percentuals màxims, així com els diferents conceptes que poden optar a ser inclosos en el finançament:

- Import dels béns i serveis exportats d'origen espanyol: s'inclou el preu establert al contracte comercial dels béns nous (els béns usats requereixen una autorització especial de la Direcció General de Comerç i Inversions) i els serveis. A més, s'inclouen les despeses de noli i assegurança de transport i del crèdit contractats per l'exportador a una companyia espanyola, i també les primes d'assegurança de crèdit a l'exportació si el servei el presta una companyia asseguradora espanyola. Es podrà finançar fins a un màxim del 85% d'aquest import.

- Import dels béns i serveis estrangers que s'ha incorporat a l'exportació espanyola: s'inclou el preu dels béns i serveis originaris d'altres països (diferents al de l'importador i l'exportador) que han passat a formar part dels béns exportats. A més, també es poden incloure els valors del noli i l'assegurança del crèdit i del transport si es contracta a companyies amb seu a altres països. En aquest cas, també es podrà finançar fins a un màxim del 85% de l'import.

- Comissions comercials: inclou l'import que hagi de pagar l'exportador en concepte de comissions comercials. Com a màxim, es podrà finançar el 85% de l'import de les comissions comercials.

- Despeses locals: són les despeses en què l'exportador ha d'incórrer al país de destí de la mercaderia, per exemple, el noli i l'assegurança de transport adquirits amb companyies registrades al país de l'importador, els materials procedents del país de l'importador. Les despeses locals poden ser finançades en un 100%.

- Interessos i comissions financeres del crèdit oficial durant el període de disposició del crèdit: només podran ser finançats amb l'autorització prèvia de la Direcció General de Comerç i Inversions. Poden ser finançats, en cas

que s'autoritzin, en un 100%, sempre que no superi el valor dels béns i serveis exportats.

S'ha de tenir en compte que els béns i serveis estrangers incorporats a l'exportació no podran superar el 15% de l'import total dels béns i serveis exportats (espanyols i estrangers), que les comissions comercials no podran superar el 5% de l'import total dels béns i serveis exportats (espanyols i estrangers) i que l'import de les despeses locals no podrà superar el 15% de l'import total dels béns i serveis exportats (espanyols i estrangers). En cas que els imports siguin superiors i l'exportador necessiti superar els % de finançament màxim, pot sol·licitar-ho i justificar-ho a la Direcció General de Comerç i Inversions, que decidirà si dona autorització o no.

Els crèdits a l'exportació que es poden beneficiar del conveni CARI són el crèdit comprador, el crèdit subministrador i la línia de crèdit comprador.

1.3.1 Exemple de càlcul de la base màxima finançable amb crèdit oficial en full de càlcul

Per al càlcul de la base màxima finançable segons les condicions de l'OCDE, es pot utilitzar un programa full de càlcul com Calc de LibreOffice.

Imagineu, per exemple, una empresa catalana que realitza una exportació des de Barcelona fins a Rio de Janeiro (Brasil). Com que el Brasil és un país de categoria II, el finançament tindrà un termini d'amortització de deu anys i un tipus d'interès CIRR euro de l'1,5% fix per a tota la durada del crèdit (segons indiquen les taules que publica l'OCDE).

L'import dels béns i serveis exportats d'origen espanyol és de 350.000 euros; l'import dels béns i serveis estrangers incorporats (va comprar a la Xina algunes peces) és de 45.000 euros, les comissions comercials són de 5.000 euros i les despeses locals (que inclouen tant el transport des de Sao Paulo a Rio de Janeiro com l'assegurança amb una companyia brasilera) són de 80.000 euros.

S'inclouen totes les dades anteriors en un full de càlcul i, posteriorment, es mira quin percentatge representa cada concepte sobre el valor dels béns i serveis exportats (espanyols i estrangers), ja que les despeses que superin el màxim legal no poden ser finançades (excepte que es demani i justifiqui expressament a la Direcció General de Comerç i Inversions). Se sumen els béns exportats espanyols i els béns i serveis incorporats estrangers (45.000 + 350.000 = 395.000), que representen l'import total dels béns i serveis exportats sobre els quals es calcularan els percentatges que representen les despeses.

Com es pot veure a la columna C de la figura 1.1, els béns i serveis estrangers incorporats representen un 11,39% [45.000/(45.000 + 350.000)], les comissions comercials representen un 1,27% (5.000/395.000) i les despeses locals representen un 20,25% (80.000/395.000).

Figura 1.1. Relació de les despeses sobre el valor dels béns exportats

	A	B	C	D	E	F
1		Valor	% que representa sobre els béns i serveis exportats	Límit	Valor límit	Excés
2	Béns i serveis espanyols	350.000,00				
3	Béns i serveis estrangers incorporats	45.000,00	11,39%	15,00%	59.250,00	0
4	Total béns i serveis	395.000,00				
5						
6	Despeses locals	80.000,00	20,25%	15,00%	59.250,00	20.750,00
7	Comissions comercials	5.000,00	1,27%	5,00%	19.750,00	0

Per tant, de totes les despeses en què incorrerà l'exportador, només les despeses locals superen el màxim legal, cosa que vol dir que hi ha una part de les despeses locals que no podrà ser finançada. Només es pot finançar un 15% de les despeses locals, és a dir, 59.250 euros: 15% de 395.000 euros. Per tant, 20.750 euros no es poden finançar.

Un cop obtingut el percentatge màxim que es pot finançar, es calcula quin és l'import màxim que l'empresa pot finançar amb les condicions de finançament establertes pel consens OCDE.

En primer lloc, com podeu veure a la figura 1.2, el 85% de l'import del valor dels béns exportats, tant espanyols com estrangers incorporats, és 335.750 euros (el 85% de 395.000). En segon lloc, es pot finançar el 85% de les comissions comercials, és a dir, el 85% de 5.000: 4.250 euros. Finalment, es poden finançar la totalitat de les despeses locals que no superin el límit establert, en aquest cas són 59.250 euros (tingueu en compte que en l'exemple les despeses locals superen el límit del 15%). Per tant, la base màxima finançable és la suma de 335.750, 4.250 i 59.250 (que es corresponen a les cel·les D11, D12 i D13). Per tant, l'exportador pot obtenir un crèdit amb suport oficial per import de 399.250 euros, com podeu veure a la cel·la D15 de la figura 1.2.

Figura 1.2. Determinació màxima de la base màxima finançable

	A	B	C	D
10	**Base màxima finançable**		% que es pot finançar	Import a finançar
11	Total béns i serveis exportats	395.000,00	85,00%	335.750,00
12	Despeses locals	59.250,00	100,00%	59.250,00
13	Comissions comercials	5.000,00	85,00%	4.250,00
14				
15			**Total base màxima finançable**	399.250,00

1.3.2 Crèdit comprador

Dins del conveni CARI i, per tant, amb les condicions establertes al consens OCDE, una de les figures existents és el crèdit comprador.

> El **crèdit comprador** és un crèdit concedit a un comprador estranger per pagar al comptat a l'exportador espanyol l'operació de venda. Es tracta de finançament a mitjà o llarg termini.

L'importador s'obliga davant l'entitat financera a assumir, per una banda, el pagament anticipat del 15% de l'import de la importació i, per altra banda, a endeutar-

se amb un crèdit amb suport oficial pel 85% restant. És a dir, l'importador actua com a prestatari, tot i que el beneficiari és l'exportador. Per a l'exportador, resulta molt còmode que l'importador rebi aquest tipus de finançament, ja que cobra al comptat l'exportació (rep, en primer lloc, el pagament avançat del 15% i, posteriorment, quan l'importador rep el crèdit l'exportador rep el 85% restant) i no assumeix cap risc, ni el deure de realitzar cap desemborsament.

En primer lloc, l'exportador espanyol i el comprador estranger formalitzen el contracte de compravenda. Seguidament, s'estableix el contracte de crèdit amb suport oficial entre el comprador estranger, l'entitat financera espanyola i l'entitat de crèdit de l'importador. Posteriorment, l'entitat financera espanyola, que actua com a finançadora, acorda amb l'ICO un conveni CARI.

En les operacions de crèdit comprador pot intervenir, si escau, una entitat financera del país de l'importador, el garant, que avala els pagaments que efectua el comprador estranger.

A continuació, l'exportador entrega la mercaderia en un lloc convingut o presta els serveis establerts i, seguidament, l'importador efectua el pagament de, com a mínim, el 15% de l'import del contracte abans de tenir la possessió de la mercaderia. Un cop l'importador ja ha efectuat el pagament del 15% de l'import del contracte i passa a tenir la mercaderia, l'exportador lliura els documents comercials de l'exportació a l'entitat financera espanyola. Quan l'entitat financera rep la documentació, abona a l'exportador l'import del contracte menys la part ja cobrada per endavant. L'entitat financera remet els documents a l'entitat financera de l'importador (en cas que existeixi, per garantir l'operació), i aquesta lliura els documents a l'importador. Tant entitat financera de l'importador com importador reconeixen el deute existent (si no es requereix entitat financera de l'importador, la documentació la rep només l'importador). Posteriorment, l'ICO i l'entitat financera espanyola executen el conveni CARI i durant la vigència del crèdit fins al venciment l'importador paga la quota corresponent del crèdit comercial que li han concedit. En moltes ocasions, l'entitat financera espanyola contracta a la CESCE la pòlissa de crèdit comprador per poder assegurar els riscos d'impagament.

El finançament mitjançant crèdit comprador permet als importadors tenir accés a finançament a mitjà o llarg termini a un tipus d'interès fix preferencial (segons les condicions del consens de l'OCDE).

Per als exportadors, permet evitar el risc d'impagament i tenir més poder de negociació amb els seus possibles clients, ja que els costos de finançament són més baixos dels que tindrien si demanessin un altre tipus de finançament sense tenir les condicions preferencials.

1.3.3 Línies de crèdit comprador

Les línies de crèdit comprador són una **facilitat creditícia amb suport oficial** a través de les quals les entitats financeres posen a disposició del prestatari un import global per finançar diferents contractes comercials.

Hi ha dos tipus de línies de crèdit comprador. D'una banda, hi ha els acords entre governs, segons els quals es concedeix facilitat creditícia a una entitat financera estrangera (normalment un banc públic), perquè financi la compra de productes estrangers (normalment es limita a un tipus concret de productes). En aquest tipus de línies de crèdit hi poden participar diferents exportadors i diferents importadors. D'altra banda, també es pot concedir una línia de crèdit a un únic importador per tal que pugui efectuar importacions de diferents empreses exportadores.

1.3.4 Crèdit subministrador

Una altra modalitat a partir de la qual les entitats financeres proporcionen finançament segons el conveni CARI és el crèdit subministrador. Aquesta opció és menys utilitzada que el crèdit comprador, donat que suposa menys beneficis per a l'exportador.

El **crèdit subministrador** és un crèdit amb suport oficial segons el qual un exportador, que és beneficiari i prestatari del crèdit, atorga facilitats de pagament al client estranger.

En el crèdit subministrador el finançament es basa en el **descompte d'instruments canviaris** com són les lletres de canvi, els pagarés, els crèdits documentaris o les factures. El descompte es pot efectuar, segons com es contracti, **amb recurs**, és a dir, en cas d'impagament l'entitat financera pot exigir a l'exportador el deute, o **sense recurs** (fent ús del forfetatge, per exemple), quan l'entitat financera no pot exigir el deute. Per tal d'evitar l'impagament, l'entitat financera pot exigir a l'exportador que tingui contractada una pòlissa de crèdit subministrador amb la CESCE, o en altres casos és la mateixa entitat financera la que el pot contractar.

Per dur a terme l'operació de crèdit subministrador, en primer lloc, el subministrador nacional, l'exportador, realitza el contracte de compravenda amb el comprador estranger, l'importador. En segon lloc, l'exportador estableix un contracte de crèdit amb suport oficial amb la seva entitat financera espanyola (que finançarà l'operació) basat en un descompte d'instruments bancaris. Simultàniament, l'entitat financera acorda amb l'ICO un conveni CARI (segons el qual, es cobreix el tipus d'interès).

L'exportador lliura la mercaderia o presta els serveis establerts al contracte, si l'importador entrega acceptat l'instrument canviari pactat o el pagaré (normalment es requereix l'aval d'una entitat financera del país de l'exportador). Posteriorment, o abans de rebre la mercaderia (segons s'estableixi al contracte), l'importador fa el pagament de com a mínim el 15% de l'import pactat. L'importador lliura els documents financers (instruments canviaris) al subministrador i passa a ser propietari de la mercaderia.

Posteriorment l'exportador entrega els documents financers a l'entitat financera espanyola, que descompta i n'efectua l'abonament a l'exportador (nominal menys

els interessos). L'entitat financera espanyola executa el conveni CARI amb l'ICO. Al venciment, es presenten els documents financers a l'importador perquè efectuï el pagament de la part restant del contracte que no ha pagat (con a màxim el 85%) i l'importador efectua el pagament, excepte que es trobi en situació d'insolvència, cas en el qual és l'exportador o la CESCE qui ha d'assumir la part impagada o la mateixa entitat finançadora, si ha realitzat un forfetatge sense recurs. Al venciment del document financer, l'entitat financera efectua la liquidació a l'exportador.

1.4 Crèdits FAD i FIEM

El Fons d'Ajuda al Desenvolupament (FAD) va ser creat per Reial decret llei 16/1976, de 24 d'agost, amb l'objectiu d'instrumentar un mecanisme financer que possibilités l'exportació de béns i serveis espanyols amb caràcter concessional dins del marc multilateral d'aquell moment.

El **Fons d'Ajuda al Desenvolupament (FAD)** és un conjunt de fluxos financers subministrats per agències oficials, incloent-hi els governs locals, a països en vies de desenvolupament i institucions multilaterals que compleixin dues condicions: que la finalitat principal de l'ajuda promogui el desenvolupament econòmic i el benestar dels països en vies de desenvolupament, i que els crèdits siguin concessionals, és a dir, que les condicions financeres siguin més toves que les operacions amb països desenvolupats.

Gràcies als crèdits FAD atorgats per l'Estat espanyol als estats estrangers o a les institucions multilaterals es van finançar a llarg termini i tipus d'interès reduïts projectes educatius (construcció d'escoles), sanitaris (construcció d'hospitals), d'infraestructures i de desenvolupament rural, entre d'altres, a molts països en vies de desenvolupament. Per tant, els crèdits FAD, per una banda, fomentaven les exportacions espanyoles i, per l'altra, servien d'ajuda a aquells països en vies de desenvolupament perquè rebien el finançament amb molt bones condicions.

La Llei 38/2006, reguladora de la gestió del deute extern i del Comitè d'Ajuda al Desenvolupament (CAD), exigia una reforma del Fons d'Ajuda al Desenvolupament (FAD). Per donar resposta a aquesta exigència, es van crear el 2010 dos instruments de finançament específics per a cadascun dels objectius del FAD, com són la cooperació al desenvolupament i la internacionalització de l'economia espanyola. Així, orientat al primer objectiu, es va crear, per la Llei 36/2010, el **Fons per a la Promoció del Desenvolupament (FONPRODE)** i, per al segon objectiu, per la Llei 11/2010, es va crear el **Fons per a la Internacionalització de l'Empresa (FIEM)**. El FIEM es planteja com una acció d'enfortiment del sistema de suport oficial a l'activitat internacional del teixit empresarial espanyol.

Respecte del FAD, el FIEM fomenta la internacionalització espanyola i no directament la cooperació al desenvolupament, com sí que feia el FAD. Això

permet que hi hagi un major nombre de sectors potencials beneficiaris, ja que no s'ha de verificar que siguin d'interès per a la cooperació al desenvolupament. A més, s'han ampliat els tipus d'operacions finançables, i ara es permet el finançament d'exportacions i també les inversions a l'exterior per poder realitzar tant finançament concessional com comercial.

El FIEM és el **Fons per a la Internacionalització de l'Empresa**. El gestiona la Secretaria de Comerç del Ministeri d'Economia, Indústria i Competitivitat i té com a objectiu promoure la internacionalització de les empreses espanyoles, aportant finançament a mitjà i llarg termini.

El FIEM pot finançar projectes en qualsevol sector, excepte material de defensa, paramilitar i policial destinat a ser utilitzat per exèrcits, forces de seguretat, forces policials i de seguretat o serveis antiterroristes. Respecte a projectes vinculats a determinats serveis socials bàsics, com l'educació, la salut i la nutrició, només es pot finançar el subministrament i la posada en funcionament d'equipament amb un fort caire internacional i amb un alt contingut tecnològic.

D'entre la resta de sectors, el Govern estableix que són d'un major interès per a l'economia espanyola l'exportació de béns d'equip (especialment maquinària agrícola, industrial i elèctrica), els projectes de clau en mà (en especial centrals elèctriques, plantes petroquímiques, energies renovables i projectes d'aigua), les tecnologies de la informació i la comunicació, el sector del ferrocarril, el sector naval, els béns d'equip en el sector aeroportuari i portuari i, en l'àmbit general, qualsevol sector o projecte que resulti d'especial interès per a la internacionalització de l'economia espanyola.

Els fons FIEM són aprovats pel comitè FIEM i, si el projecte és molt important, és necessària l'aprovació del Consell de Ministres. L'ICO actua com a agent financer. Mentre que les empreses espanyoles són les adjudicatàries dels projectes, les entitats públiques (per exemple, el govern d'un país) o privades estrangeres en són les beneficiàries. De fet, poden ser beneficiàries del FIEM aquelles entitats no residents a Espanya i, més concretament, els estats, administracions públiques regionals, provincials i locals estrangeres, institucions públiques estrangeres, empreses, agrupacions i consorcis d'empreses públiques i privades estrangeres tant de països desenvolupats com de països en vies de desenvolupament.

Cada any, l'Estat espanyol publica les línies orientatives on estableix, entre d'altres aspectes, quins són els països amb una major prioritat on realitzar els projectes. Segons la normativa reguladora del FIEM, no s'estableix una limitació monetària mínima o màxima, sinó que l'únic límit existent és la quantitat pressupostària que el Govern destina anualment al FIEM.

El FIEM rep recursos de dues fonts: recursos no pressupostaris i recursos pressupostaris. Els recursos no pressupostaris o autogenerats són aquells recursos que procedeixen de les devolucions dels préstecs i crèdits concedits amb anterioritat, així com els fluxos procedents de les comissions i els interessos cobrats per la realització dels préstecs i crèdits. D'altra banda, els recursos pressupostaris són aquells que complementen els autogenerats i que provenen d'una dotació

pressupostària que s'estableix cada any en la Llei de pressupostos generals de l'Estat, que és transferida de l'ICO, agent financer de l'Estat, al FIEM. A més de la dotació pressupostària establerta, la Llei de pressupostos generals de l'Estat estableix cada any un límit anual màxim per a l'aprovació de noves operacions o projectes amb càrrec al FIEM.

1.4.1 Modalitats de finançament del FIEM

Les condicions financeres del FIEM venen emmarcades pel consens de l'OCDE sobre el crèdit a l'exportació i té quatre modalitats de finançament: concessional, comercial, d'inversió i línies de crèdit.

Concessionalitat
Part donada o gratuïta d'un crèdit.

El **finançament concessional** és el finançament amb condicions més toves i que està restringit a aquells països amb renda mitjana-baixa segons la classificació del Banc Mundial (que l'OCDE publica cada mes de juliol) i per a projectes que no són viables comercialment. Per rebre el finançament, els beneficiaris han de complir les garanties suficients de solvència. Com que els beneficiaris són entitats públiques, els crèdits estan suportats pel deute sobirà, és a dir, pel deute del país. Depenent de cada país, s'exigeix un major o menor nivell de concessionalitat, però com a regla general ha de ser d'un mínim del 35%, i del 50% per als països menys avançats. La **concessionalitat** implica que part de l'import del préstec és una donació o subvenció implícita i s'expressa en forma de percentatge, anomenat grau de concessionalitat o grau de liberalitat. El càlcul del grau de concessionalitat correspon a: (nominal del préstec - retorn del préstec)/nominal del préstec. El retorn del préstec és la suma entre l'amortització del préstec i els interessos a pagar.

Exemple de concessionalitat en un préstec

El govern de Marroc rep d'Espanya un crèdit FIEM per a la compra de maquinària agrícola. Com que el Marroc és, segons la classificació del Banc Mundial, un país de renda mitjana-baixa, pot rebre el finançament segons la modalitat de concessionalitat. L'import del crèdit és de 350.000.000 euros i l'import a retornar és de 203.000.000 euros. Per tant, el grau de concessionalitat o element de liberalitat és del 42% (350.0000.000 - 203.000.000)/350.000.000. És a dir, el Govern espanyol subvenciona l'exportació de maquinària agrícola durant la vigència del crèdit, amb 142.000.000 euros, a canvi que una empresa espanyola realitzi l'exportació.

En el finançament concessional, que es pot donar en forma de crèdits, préstecs o línies de crèdits reemborsables, les despeses locals i el material estranger poden ser finançades en més del 50% conjuntament, sempre que el finançament de les despeses locals i el material estranger no impedeixin poder finançar fins al 100% dels béns i serveis espanyols exportats. En el cas que no ho permetin, el FIEM finança menys del 50%.

Exemple de limitació dels conceptes en el finançament concessional

Imagineu que el valor dels béns i serveis espanyols a finançar és de 200.000 euros, i les despeses locals i el material estranger tenen un import conjunt de 35.000 euros. Per calcular quina part de l'import de les despeses locals i material estranger es pot finançar es calcula, en primer lloc, el 85% del valor dels béns i serveis espanyols, que en aquest cas és

de 170.000 euros (85%·200.000 euros). L'import màxim que es pot finançar conjuntament de l'import de les despeses locals i material estranger és de 30.000 euros, i d'aquesta manera no se superarà el 100% de l'import dels béns i serveis espanyols exportats. És a dir, en aquest exemple es finançarà el 85,71% (30.000/35.000) de despeses locals i material estranger.

En el cas del finançament concessional, l'import del finançament pot ser de fins al 100% del valor del contracte comercial, i s'exigeix un pagament anticipat del 15% del valor dels béns i serveis exportats, que també pot ser finançat.

Els crèdits amb **finançament comercial** segueixen la normativa del consens de l'OCDE i financen crèdits a l'exportació a un tipus d'interès CIRR fix (fixat per l'OCDE mensualment) més una prima que es cobra anualment i que varia en funció del risc de l'operació (país de destí de l'ajuda o termini d'amortització, entre d'altres). El termini màxim d'amortització dels préstecs o crèdits és d'un màxim de vuit anys i mig per a països avançats i de deu anys per a la resta de països. En alguns sectors, com per exemple la construcció d'infraestructura elèctrica, els terminis d'amortització permesos són més llargs. Les quotes amortitzatives són sempre les mateixes durant tota la vigència del crèdit o préstec i són quotes amb pagament semestral. Els projectes amb finançament comercial requereixen que els beneficiaris (estats o empreses) disposin de garanties suficients per assegurar la seva solvència. En el cas de ser una entitat pública es requereix una garantia sobirana (deute públic, com per exemple els bons del tresor), i en el cas d'una entitat privada es requereix una garantia corporativa (demostrar solvència patrimonial que pugui suportar el deute contret).

Els beneficiaris del FIEM en la modalitat de finançament comercial han d'anticipar almenys el 15% del valor del contracte, sense que aquesta bestreta pugui ser finançada. Les despeses locals poden ser finançades fins al 100% sempre que la quantia no superi el 30% del valor dels béns i serveis exportats. Els béns i serveis estrangers es poden finançar fins al 100% sempre que el finançament no impedeixi finançar al 100% els béns i serveis espanyols objecte del contracte. En el cas que se superi aquest percentatge, el FIEM pot limitar el tant per cent a finançar amb càrrec al FIEM. A més, les comissions comercials poden ser finançades fins al 100% sempre que no superin el 5% dels béns i serveis exportats.

Exemple de FIEM en la modalitat de finançament comercial

Imagineu una exportació amb un valor de béns i serveis espanyols d'1.300.000 euros i uns béns i serveis estrangers per valor de 300.000 euros, per tant, els béns i serveis exportats espanyols i estrangers són per valor d'1.600.000 euros. Es financen les despeses locals que no superin el 30% d'1.600.000 euros, és a dir, 480.000 euros com a màxim. Les comissions comercials màximes no poden superar el 5% d'1.600.000 euros: 80.000 euros. Finalment, els béns i serveis estrangers que es poden finançar no impedeixen finançar el 100% dels béns i serveis espanyols. És a dir, com que es poden finançar en un 85%, el màxim que es pot finançar de béns i serveis estrangers és el 15% del valor dels béns i serveis espanyols. Per tant, 15% d'1.300.000, és a dir, 195.000 euros. En aquest exemple, el valor màxim de finançament és d'1.860.000 euros (480.000 + 80.000 + 195.000 + 85% d'1.300.000).

Deute sènior

Deute que té la qualitat creditícia més alta, és a dir, aquell que té més seguretat en el cobrament.

El **finançament d'inversió** consisteix que el FIEM pugui participar en projectes d'inversió productiva o concessionària d'empreses espanyoles (normalment filials instal·lades a l'estranger) a qualsevol país, mitjançant crèdits o deute sènior, sense entrar a formar part del capital. Les operacions d'inversió queden fora de

l'àmbit d'aplicació del consens OCDE i, per tant, el tipus d'interès aplicable no és el CIRR, i això dona la possibilitat que aquests interessos puguin ser fixos o variables (i no són tan baixos com els tipus de canvi CIRR). Tot i que el finançament d'inversió es troba fora de l'àmbit d'aplicació del consens OCDE, els terminis d'amortització màxim sí que es tenen en compte com a referència, és a dir, de vuit anys i mig per a projectes en països de categoria I i de deu anys per a projectes en països de categoria II, amb les excepcions corresponents de determinats sectors (infraestructures, avions, vaixells, etc.). Tot i això, es poden adaptar a les característiques del projecte en concret. El FIEM no finança el 100% de la inversió i, per tant, l'inversor ha de proporcionar una part del capital, o pot complementar el FIEM amb finançament d'altres entitats financeres espanyoles o estrangeres.

Hi ha dos tipus d'inversions finançables: la inversió per portar a terme una expansió corporativa i el *project finance*. En el cas de les inversions per portar a terme una expansió corporativa, el FIEM dona suport a les empreses espanyoles que busquen expandir la seva activitat a l'estranger mitjançant la instal·lació de capacitat productiva en altres països. Per portar a terme el finançament, els beneficiaris són les filials que es troben al país estranger (qualsevol país, no hi ha limitacions establertes), tot i que la matriu pot oferir garanties si les de la filial no són suficients. D'altra banda, en el *project finance* es financen projectes d'inversió en què el projecte representa la garantia. Aquesta modalitat va dirigida a grans projectes d'inversió que poden generar uns elevats ingressos per poder pagar el seu propi deute.

Un altre instrument de finançament de què disposa el FIEM són les **línies de crèdit**. Les línies de crèdit cobreixen les necessitats específiques de finançament i estan destinades a la petita i mitjana empresa.

El dret especial de gir és un valor monetari que es calcula a partir de la ponderació de diferents monedes (euro, dòlar, iuan, ien i lliura esterlina).

- La **línia de finançament comercial** per a petits projectes d'exportació i inversió està destinada a projectes de fins a 3 milions d'euros. Aquesta línia de crèdit té com a condicions particulars un termini màxim d'amortització de vuit anys, un nivell de qualificació mínim de risc del país de CC3 per la CESCE, en el cas dels projectes d'exportació, i de C+, per a projectes d'inversió, que avalua COFIDES, i el projecte no pot tenir com a destí un país altament endeutat.

- La **línia FIEM - Facilitats Europees (*blending*)** és una línia multipaís que té un import màxim finançable de 30 milions d'euros per part del FIEM i una dotació de la Unió Europea, perquè és una línia cofinançada entre FIEM i la Unió Europea. El beneficiari del finançament és preferentment un organisme públic, tot i que també es poden admetre empreses privades com a beneficiàries sempre que comptin amb les garanties suficients. La part que es finança amb els fons FIEM s'ajusta a les condicions financeres establertes al consens de l'OCDE.

- La **línia Evatic** permet finançar, amb caràcter reemborsable, estudis de viabilitat, assistències tècniques, enginyeries i consultories de projectes i inversions d'empreses espanyoles a l'exterior. Els beneficiaris de la línia Evatic són governs, entitats autònomes públiques, empreses i entitats

financeres, així com entitats de caràcter privat que compleixin amb les garanties exigides pel Consell de Ministres espanyol. El destí del projecte pot ser qualsevol país excepte aquells països altament endeutats. El límit de finançament es correspon amb la dotació màxima que fixa el Govern cada any (al voltant dels 20 milions d'euros). La línia Evatic té dos trams de finançament: un que correspon al finançament de tipus concessional (fins a 1 milió de drets especials de gir) i l'altre que correspon al finançament de tipus comercial (a partir d'1 milió d'euros), segons quin sigui l'import de l'operació.

El procediment de tramitació dels fons FIEM varia segons el tipus de finançament. L'expedient pot iniciar-se a través de diferents vies, segons l'entitat importadora dels béns o serveis: a les oficines econòmiques i comercials exteriors d'Espanya, a la Subdirecció General de Política Comercial, a la Subdirecció General de Foment Financer de la Internacionalització, a les direccions territorials i provincials de comerç, etc. També és possible que, si escau, intervinguin l'ICEX, la CESCE o COFIDES, segons la documentació requerida i segons sigui el projecte a finançar.

Posteriorment, es realitza una anàlisi de l'operació que inclou una valoració comercial, financera i mediambiental que ha de d'aprovar el grup de treball FIEM i que té en compte: les línies orientatives anuals d'orientació que publica el Ministeri d'Economia, Indústria i Competitivitat a partir de les decisions del comitè FIEM, les característiques d'equilibri intern i extern del país beneficiari, així com l'interès per a Espanya de comercialitzar amb aquell país, el deute bilateral del país beneficiari amb Espanya, l'interès del sector beneficiari del FIEM i les perspectives d'aquest per a la implantació d'empreses espanyoles, el valor afegit i el component tecnològic dels béns i serveis exportats, la transferència de coneixement, l'impacte sobre la marca Espanya, la lluita contra el canvi climàtic, el compliment de les normes d'origen sobre material estranger segons el que indica el Codi duaner comunitari, la valoració de les garanties exigides, la valoració dels riscos segons la cartera existent al FIEM (tenint en compte el risc país, el risc sectorial i el risc empresarial) i, finalment, el cost d'oportunitat de finançar un projecte i no d'altres d'alternatius.

Un cop el grup de treball FIEM ha aprovat l'operació a partir de la valoració comercial, financera i mediambiental, és el Comitè FIEM i/o el Consell de Ministres (amb un informe previ per part de la Comissió Delegada del Govern per a Assumptes Econòmics) qui dona el vistiplau a l'operació. Si es tracta d'una operació amb finançament comercial, només és necessària la intervenció del Comitè FIEM, però, en cas de tractar-se de finançament concessional, es requereix un informe de la Comissió Delegada del Govern per a Assumptes Econòmics i la intervenció del Consell de Ministres.

Quan el Comitè FIEM i/o el Consell de Ministres aproven el projecte, entra en vigor el FIEM. Amb l'entrada en vigor, es negocia i se signa el conveni de crèdit amb l'entitat financera pagadora i el deutor. Finalment, s'executa el projecte i es fa el retorn dels fons aportats. L'aprovació triga aproximadament dos mesos des que el grup de treball FIEM aprova l'operació fins que entra en vigor el fons.

Exemples de projectes amb finançament FIEM

Técnicas Reunidas és una empresa espanyola que va participar en la construcció de tres plantes petroquímiques al centre industrial més de l'Aràbia Saudita. Per fer-ho va rebre un crèdit FIEM per valor de 300 milions de dòlars EUA. Gràcies al finançament rebut per Técnicas Reunidas, dotze petites i mitjanes empreses espanyoles van ser proveïdores de Técnicas Reunidas, i això va generar més de 2.700 llocs de treball.

Everis Spain rep un crèdit FIEM en condicions comercials per valor de 32 milions d'euros, complementat amb el finançament rebut per Banco Santander de 14,4 milions d'euros, per exportar simuladors de conducció per a les autoescoles del Brasil.

El Grupo De Prado, empresa pime familiar dedicada a l'envasament d'oli ecològic, fa la seva primera inversió productiva fora d'Espanya amb un crèdit FIEM per valor d'1.788.000 euros i amb una aportació de fons propis per valor d'1.192.000 euros. La inversió consisteix en l'ampliació de la fàbrica d'oli i la construcció d'una planta d'envasat d'oli a Portugal. Tots els equips i els serveis per portar a terme l'ampliació i la construcció provenen d'empreses espanyoles.

2. Documentació per a licitacions i concursos internacionals

Les empreses que realitzen operacions de comerç internacional o estan disposades a internacionalitzar-se tenen la necessitat de cercar clients estrangers per vendre els seus productes o prestar els seus serveis. Una possibilitat és la de participar en les licitacions internacionals, en les quals el client és un organisme públic. Aquest fet implica un enfocament diferent i un esforç afegit ja que és imprescindible conèixer la normativa, els organismes convocants, així com el procediment i la documentació a aportar.

2.1 Licitacions

Les licitacions internacionals són mecanismes mitjançant els quals els organismes i les Institucions Financeres Multilaterals d'Ajuda al Desenvolupament (IFMAD) posen en pràctica les seves polítiques de cooperació amb els països on actuen.

Una **licitació** és un sistema mitjançant el qual s'adjudica la realització de projectes i execució d'obres o subministrament de béns i serveis per a determinats organismes públics a partir de les ofertes que presenten diferents empreses i que recau en l'empresa que presenta una millor oferta, partint d'uns requisits predeterminats.

En anglès, *licitació* correspon als conceptes de *competitive bidding process*, *tender*, *invitation for bid*, *call for bids*, *call for tenders*.

Hi ha licitacions tant d'àmbit nacional com internacional. Es tracta d'una licitació internacional quan els organismes i les empreses que participen en la licitació són d'àmbit superior al nacional, és a dir, empreses que volen obtenir contractes en països diferents al propi i organismes de caràcter supraestatal.

Cal diferenciar el concepte de licitació internacional del concepte de contractació pública internacional. La **contractació pública** es pot realitzar mitjançant licitació o no, donat que es poden realitzar contractes públics sense haver de formalitzar licitacions, és a dir, **per adjudicació directa** o **per compra directa**. En el primer cas l'organisme contracta directament una empresa: molts cops s'escull aquesta modalitat quan es vol estendre la durada d'un contracte que ha estat un èxit amb un proveïdor que ha guanyat anteriorment un concurs o perquè només una empresa pot prestar el servei o lliurar els béns. En el segon cas, per compra directa, es realitza per a compres d'imports reduïts que s'adjudiquen després de la comparació entre tres proveïdors homologats.

Els conceptes de licitació i concurs públic són sinònims.

Hi ha diferents **tipus de licitacions**: licitació pública internacional, licitació per invitació o restringida, licitació nacional i contracte marc.

- La licitació pública internacional és la modalitat més habitual i s'utilitza per a l'adquisició de béns i realització d'obres d'import superior a 200.000 euros. És una licitació oberta a totes les ofertes que compleixin amb els termes de referència (sense tenir en compte la nacionalitat de l'empresa).
- La licitació per invitació o restringida és aquella en la qual únicament poden participar una selecció d'empreses que han mostrat un interès previ per al concurs o bé que han estat elegides mitjançant una base de dades de possibles proveïdors.
- La licitació nacional és aquella en què només les empreses d'una nacionalitat concreta poden participar-hi.
- El contracte marc (molt utilitzat en els contractes de serveis i assistència tècnica) agrupa els serveis similars i que es demanen amb assiduïtat. Es fa només una licitació que serà guanyada per un consorci d'empreses.

La contractació pública internacional es regeix per tres principis: transparència, publicitat i procediment. La informació bàsica sobre la licitació és publicada a tots els nivells (internacional, local i sectorial) per part de l'organisme internacional convocant. A més, el procediment, conegut pels participants, engloba tots els aspectes relacionats amb els competidors, els terminis, les formes de selecció, etc. La utilització d'internet ha facilitat que les empreses concursants tinguin la informació d'una manera més senzilla.

Mitjançant la licitació internacional es poden contractar projectes de tres tipus: contractes d'assistència tècnica o prestació de serveis, contractes de subministrament de béns i equips, i contractes d'obres.

- Els **contractes d'assistència tècnica** fan referència a activitats amb un component intel·lectual, com, per exemple, la formació de personal, l'elaboració d'informes tècnics o de consultoria, auditories, avaluacions, estudis, etc.
- El **subministrament de béns** es correspon amb la compra de béns i equips amb unes característiques físiques concretes. Per exemple, la compra de material sanitari per a quiròfans seria un exemple de subministrament de béns i la compra de màquines per als quiròfans es tractaria d'una compra d'equips.
- Els **contractes d'obres** són aquells en què els organismes internacionals sufraguen la construcció d'infraestructures.

Les empreses participants en les licitacions han de pertànyer a un dels països beneficiaris de la institució convocant i/o al grup de països donants o accionistes de l'organisme que convoca o finança la contractació. Per exemple, si el convocant és el Banc de Desenvolupament d'Amèrica Llatina, hi podran participar Argentina, Barbados, Bolívia, Brasil, Colòmbia, Costa Rica, Equador, Espanya, Jamaica, Mèxic, Panamà, Paraguai, Perú, Portugal, República Dominicana, Trinitat i Tobago, Uruguai, Veneçuela i Xile. Així mateix, el material, els equips i els serveis previstos han de ser també originals dels possibles països participants.

2.2 Institucions i organismes convocants de projectes

Les institucions i els organismes que convoquen i adjudiquen licitacions de projectes es poden dividir en tres nivells: internacional, europeu i nacional.

Àmbit internacional

A escala internacional, actuen l'Organització per a les Nacions Unides (ONU) i les Institucions Financeres Multilaterals d'Ajuda al Desenvolupament (IFMAD).

L'**ONU** és una organització intergovernamental mundial creada per a mantenir la pau i promoure la cooperació cultural, social, humanitària i econòmica. L'ONU comprèn tota una sèrie d'agències especialitzades, cadascuna d'elles en diferents àrees de desenvolupament, que col·laboren amb els governs. Des de 2008, el Programa d'Ajuda de les Nacions Unides per al Desenvolupament (PNUD, UNDP en anglès) i l'Oficina de Nacions Unides per al Servei de Projectes (ONUSP, UNOPS en anglès) han reforçat les activitats de licitació dins del sistema de les Nacions Unides. El PNUD promou el desenvolupament mitjançant l'enfortiment de la cooperació internacional i l'impuls del sector públic i privat. L'ONUSP s'encarrega de dirigir els projectes, supervisar-los i gestionar-los i avaluar les licitacions per a l'adquisició de béns, serveis i equips. Gestiona el web www.unwebbuy.org, que es la pàgina on es publiquen les necessitats de productes que tenen els països en vies de desenvolupament, i el web www.ungm.org, que és el portal comú d'adquisicions del sistema d'organismes de Nacions Unides, també anomenat Mercat Global per a Proveïdors de Nacions Unides.

Des de 2016, l'ONUSP utilitza un sistema de licitació electrònica (*eSourcing*) integrat en el mercat global i on es publiquen els anuncis de licitació que poden consultar els proveïdors. Prèviament a la publicació d'una licitació, l'ONUSP publica els requisits potencials esperats per a cada projecte i, d'aquesta manera, permet als possibles participants en la futura licitació conèixer millor els requisits.

Les **necessitats d'adquisició de Nacions Unides**, dirigides per l'ONUSP, es publiquen al Mercat Global de Nacions Unides (UNGM en anglès) i és requisit imprescindible estar-hi registrat per participar en les licitacions.

Dins de les Nacions Unides també hi ha l'Organització de les Nacions Unides per al Desenvolupament Industrial (ONUDI) i el Fons de Nacions Unides per a la Infància (UNICEF). L'ONUDI cerca reduir la pobresa mitjançant el desenvolupament de les pimes i de les microempreses, el desenvolupament rural i el suport a les dones. A més, dona suport als països envers el desenvolupament sostenible i reforça les capacitats exportadores. Al web procurement.unido.org es poden consultar les licitacions que ofereix l'ONUDI i a www.unido.org/procurement/conditions.html, les condicions de participació d'aquestes licitacions. Entre d'altres, cal estar registrat a la pàgina web. D'altra banda, UNICEF proporciona ajuda humanitària i de desenvolupament a nens i mares dels països en vies de desenvolupament. En aquest marc ofereix licitacions

que es poden consultar al web goo.gl/URjoJ6.

Exemples de licitacions de l'ONUDI i UNICEF

L'ONUDI va publicar l'any 2017 la licitació de la construcció d'elements de suport per als negocis agrícoles al centre de negocis de l'illa de Kondokoro, al Sudan del Sud. La durada de la construcció d'aquests elements de suport per als negocis agrícoles, que incloïa, entre d'altres, la construcció d'un nou edifici per a usos agrícoles i d'un recinte d'aus de corral i l'adequació del subministrament d'aigua i llum, havia de ser d'un màxim de 19 dies. Els participants en la licitació havien de demostrar que tenien capacitat tècnica per poder realitzar els treballs licitats, i més concretament havien de presentar un calendari de planificació del projecte, un pla de qualitat, un pla de seguretat, un catàleg dels materials utilitzats per a la construcció. I un cop acabada la construcció, es comprometia que li fessin una inspecció de l'obra realitzada.

D'altra banda, UNICEF licita, cada any des de 2013, tecnologia per a diagnosticar la pneumònia en infants. Per participar en aquestes licitacions, les empreses han de consultar les expressions d'interès que UNICEF publica al seu web i on apareixen els requeriments concrets sobre com han de ser les empreses participants, així com els aparells de diagnòstic que puguin oferir.

Les **IFMAD**, que inclouen el Banc Mundial i els bancs regionals de desenvolupament, realitzen licitacions per adjudicar aquells projectes que es financen dins de l'ajuda al desenvolupament. De fet, els procediments de licitació es caracteritzen perquè la responsabilitat de l'execució d'un projecte és del prestatari (país destinatari del projecte) davant del prestador (institució internacional), que ha de vetllar pel compliment de les regles del procediment. Les IFMAD dediquen una part important del seu pressupost anual a la dotació de fons per a la realització de projectes que contribueixin al desenvolupament dels països en vies de desenvolupament. Aquests projectes han de ser portats a terme per les empreses de països membres de les institucions, aprofitant d'aquesta manera les oportunitats comercials que comporten.

El funcionament de les licitacions que convoquen les IFMAD segueix el sistema del Banc Mundial, que va ser el primer a convocar-les. El Banc Mundial, també anomenat Banc Internacional de Reconstrucció i Foment (BIRF), es va crear després de la Segona Guerra Mundial amb l'objectiu d'ajudar a la reconstrucció dels països que van ser devastats per la guerra, així com al desenvolupament dels països pobres. Actualment la seva missió se centra en estimular el creixement econòmic dels països en vies de desenvolupament. Per fer-ho, concedeix préstecs reemborsables a molt llarg termini (fins a vint anys) a canvi de portar a terme reformes estructurals en la seva economia. Al Banc Mundial, hi ha altres organismes que també proporcionen préstecs dins de la missió del Banc Mundial: l'Associació Internacional de Foment (AIF) i la Corporació Financera Internacional (CFI). L'AIF, que es finança amb donacions dels països més rics, concedeix préstecs als països més pobres, amb uns terminis d'amortització de fins a quaranta anys i sense pagament d'interessos. D'altra banda, la CFI promou i fomenta el sector privat als països en vies de desenvolupament, mitjançant la participació o proporcionant préstecs a empreses privades o donant-los assistència tècnica.

A la pàgina web goo.gl/sXhJmf podeu consultar el nou marc normatiu sobre les licitacions del Banc Mundial que es va establir el juliol de 2016.

El nou marc normatiu establert el 2016 pel Banc Mundial té com a objectiu maximitzar el paper estratègic de les licitacions en la consecució dels objectius de desenvolupament amb més eficàcia. Això implica cercar més eficiència en la despesa pública, més modernització de les licitacions per a donar un valor

més alt de la despesa pública adaptant-se al context de cada país, promoure els sistemes nacionals de licitació dins del desenvolupament sostenible, i augmentar la transparència de la despesa pública aprofitant les noves tecnologies en la contractació pública.

Amb posterioritat a la creació del Banc Mundial, van aparèixer diferents bancs regionals de desenvolupament. Els més importants són: Banc Interamericà de Desenvolupament (www.iadb.org), Banc Asiàtic de Desenvolupament (www.adb.org), Banc Africà de Desenvolupament (www.afdb.org) i Banc Europeu de Reconstrucció i Desenvolupament (www.ebrd.org). Tots aquests bancs es van crear per fomentar el desenvolupament econòmic dels països pobres dins de cada continent, a partir del finançament de projectes. Tots ells liciten els projectes que posteriorment finançaran en aquells països en vies de desenvolupament.

Exemples de licitacions de les IFMAD

- El Banc Mundial va licitar un projecte d'assistència tècnica per al desenvolupament de la seguretat i la salut en el sector del petroli a Kènia.
- El Banc Africà de Desenvolupament va licitar el projecte de rehabilitació de la carretera Chinsali-Nakonde, a Zàmbia.
- El Banc Interamericà de Desenvolupament va licitar un programa de subministrament, instal·lació i posada en funcionament de gestió i control de flota del transport públic a la ciutat de Pasto, Colòmbia.

Àmbit europeu

En l'àmbit europeu, la **Comissió Europea** té acords bilaterals i regionals amb diferents àrees del món i per implementar-los té tota una sèrie de direccions generals que es dediquen a licitar contractes a diferents parts del món en el marc de les polítiques europees. Les principals direccions generals són: EuropeAid, ECHO, Servei Europeu d'Acció Exterior (SEAE) i les direccions generals de Desenvolupament i Ampliació.

- EuropeAid (ec.europa.eu/europeaid) aplica els instruments d'ajuda externa de la Comissió Europea a tercers països a càrrec del pressupost europeu i del Fons Europeu de Desenvolupament. A més, es responsabilitza de les diferents fases dels cicle dels projectes, és a dir, els defineix i gestiona, prepara les decisions de finançament, aplica i controla els fons, i avalua els projectes i programes. Disposa de tota una sèrie d'instruments i fons per complir els seus objectius, alguns dels quals són: l'instrument europeu de veïnatge i associació (destinat als països propers a la Unió Europea), l'instrument de cooperació al desenvolupament (destinat a 48 països en vies de desenvolupament, d'Àfrica, Àsia i Amèrica Llatina) i el Fons Europeu de Desenvolupament (dona suport a 78 països d'Àfrica, el Carib i el Pacífic).
- ECHO (ec.europa.eu/echo/index_en.htm) és l'oficina d'ajuda humanitària de la Comissió Europea i s'encarrega de gestionar l'ajuda a tercers països que han estat afectats per desastres naturals o conflictes.
- El Servei Europeu d'Acció Exterior (bit.ly/2fdDznf) s'encarrega de les relacions de la Comissió Europea amb els diferents organismes internacionals

i de les relacions bilaterals amb països que no pertanyen a l'OCDE. Els projectes que desenvolupa tenen a veure amb la seguretat, el medi ambient, els drets humans i la democratització, les drogues, etc.

- La Direcció General de Desenvolupament (bit.ly/2icwRl8) promou el desenvolupament i la definició de polítiques en els països en vies de desenvolupament mitjançant l'assessorament en temes de política comercial, drets humans, medi ambient, cultura, integració regional, transport, etc.

- La Direcció General Ampliació (bit.ly/2hyh6ba) s'encarrega de proporcionar ajuda mitjançant diferents programes als diversos països candidats a ser membres de la Unió Europea.

Exemples de projectes licitats per la Comissió Europea

La Comissió Europea va licitar la construcció de carreteres de circumval·lació (a Vlora i Fieri) a Albània. També va licitar l'ampliació i rehabilitació de xarxes de distribució d'electricitat a Costa d'Ivori.

En l'àmbit europeu, també hi participa el Banc Europeu d'Inversions (www.eib.org), publicant licitacions d'aquells projectes que finançarà (facilita préstecs de fins al 50% del valor total del projecte). Els països beneficiaris són tant aquells que pertanyen a la Unió Europea com de fora. Els sectors d'actuació del Banc Europeu d'Inversions són: la inversió en capital humà, el finançament de pimes, la protecció del medi ambient i la millora de la qualitat de vida, el suport de desenvolupament regional i la cohesió social i econòmica, el suport a la innovació de l'economia europea, el finançament de les xarxes transeuropees i la preparació dels països en l'accés a la Unió Europea.

Exemples de projectes licitats pel Banc Europeu d'Inversions

El Banc Europeu d'Inversions va licitar el 2017 l'extensió del metro de Khàrkiv, a Ucraïna, que tenia un valor de 320 milions d'euros, dels quals el Banc Europeu d'Inversions va proporcionar en préstec 160 milions d'euros.

També va licitar la rehabilitació d'un complex esportiu a Jyväskylä, Finlàndia, per transformar-lo en un complex educatiu, d'esports i de recerca i innovació.

Àmbit espanyol

En el cas d'Espanya, l'**Agència Espanyola de Cooperació Internacional al Desenvolupament** (AECID), adscrita al Ministeri d'Afers Exteriors i Cooperació, actua com a agència bilateral d'ajuda al desenvolupament, proporcionant ajuda de tipus assistencial, obres, serveis i subministrament a països en vies de desenvolupament. Els sectors de cooperació són: aigua i sanejament, creixement econòmic, cultura i ciència, desenvolupament rural, seguretat alimentària i nutrició, educació, gènere, governabilitat i democràcia, medi ambient i canvi climàtic, i salut. Respecte a aquests sectors als quals l'AECID proporciona ajuda, es liciten els corresponents projectes de licitació al web: www.aecid.es/ES/la-aecid/anuncios/licitaciones.

Exemples de projectes licitats per l'AECID

L'AECID va licitar un programa d'obra d'aigua potable i sanejament a la mar, al Perú.

També va licitar la contractació d'una consultora a Costa Rica per ajudar en l'adaptació al canvi climàtic.

2.3 Procediment d'adjudicació de projectes

El procediment d'adjudicació de projectes segueix, des del punt de vista de l'organisme que finançarà el projecte (ONU, IFMAD, Comissió Europea, Banc Europeu d'Inversions, AECID, entre d'altres), tota una sèrie de fases.

1. Es preparen els termes de referència entre l'organisme que finançarà el projecte i l'organisme executor (que licita i executa el projecte, per exemple: l'ajuntament, el govern d'un estat d'un país en vies de desenvolupament, una entitat pública, etc.). Els termes de referència contenen els objectius i l'estructura de com s'ha d'executar el projecte, les especificacions tècniques, el temps d'execució, les responsabilitats, els resultats esperats, la descripció del projecte, entre d'altres. Un cop s'han establert els termes de referència, s'estima el pressupost aproximat del projecte.

2. Un cop ja s'han determinat els termes de referència i el pressupost, es determina quin procediment de selecció s'utilitzarà: licitació pública internacional, licitació per invitació, licitació nacional, contracte marc, etc.

3. Seguidament es publica (a les pàgines web dels organismes finançadors, en pàgines web especialitzades en licitacions o en les pàgines web dels organismes executors, segons el cas) la convocatòria amb les condicions per prequalificar les empreses i rebre les expressions d'interès per part de les interessades. Les **expressions d'interès** s'envien en un termini màxim de 45 dies (en alguns casos, 30 dies) al responsable del projecte i inclouen: una carta d'interès, una presentació de l'empresa i material promocional.

    - La carta d'interès serveix per manifestar l'interès de l'empresa a participar en el projecte demostrant que es té el coneixement dels principals objectius i característiques del projecte i subratllant que les qualitats de l'empresa es corresponen amb els requisits del projecte i adjuntant referències de projectes realitzats anteriorment.
    - En la presentació de l'empresa s'indica la raó social, el nombre d'empleats, la facturació, les exportacions que realitza, s'adjunta un breu currículum d'alguns empleats que executaran el projecte i les seves especialitats, s'explica l'experiència internacional de què disposa l'empresa (fent especial èmfasi en el país on s'ha d'executar el projecte), s'indiquen quines són les especialitats de l'empresa, si disposa de certificats de qualitat ISO, etc.
    - Segons el tipus de projectes, es pot aportar material promocional sobre l'empresa (anuncis publicitaris, marxandatge, etc.).

4. Un cop es disposa de les expressions d'interès, s'elabora la llista curta d'empreses seleccionades segons empreses més preparades per realitzar el

projecte i segons una prequalificació per determinats factors. Les empreses de la llista curta seran invitades a presentar propostes segons els requisits de la convocatòria.

5. Les empreses presenten les seves ofertes segons els plecs de condicions i s'obre un termini de precs i preguntes a l'organisme executor o a l'entitat finançadora durant el qual les empreses poden fer consultes sobre la convocatòria. La presentació de l'oferta varia segons el tipus de projecte.

6. A continuació (els terminis venen determinats per cada projecte), s'avaluen les propostes presentades, tenint en compte el tipus de projecte de la licitació: assistència tècnica, subministrament de béns i d'obres.

   - En els **contractes d'assistència tècnica** poden haver-hi quatre casos (s'indica el cas en cada projecte concret, en la presentació de les condicions): avaluació de l'oferta en funció de l'oferta tècnica, adjudicació mitjançant la ponderació de l'oferta econòmica i tècnica, adjudicació segons la millor oferta econòmica i selecció segons un preu fix.
     - En l'avaluació de l'oferta en funció de l'oferta tècnica es valoren les ofertes tècniques en funció dels seus mèrits i es negocia l'oferta econòmica amb l'empresa que té una puntuació tècnica millor. Si no s'arriba a un acord, es convoca la següent millor posicionada.
     - En l'adjudicació mitjançant la ponderació de l'oferta econòmica i tècnica s'adjudiquen a l'oferta tècnica una sèrie de punts. Si arriba al mínim, s'avalua també l'oferta econòmica i es fa una ponderació entre l'oferta tècnica i l'oferta econòmica i se selecciona la que té una millor nota ponderada.
     - En l'adjudicació segons la millor oferta econòmica, primer s'avaluen les ofertes tècniques i es classifiquen en grups (millors ofertes i pitjors), i en una segona fase s'escull l'oferta més barata d'entre les millors ofertes tècniques.
     - En la selecció segons un preu fix s'escull la millor proposta tècnica segons un preu límit fixat.
   - En els **contractes de subministrament de béns** s'avaluen els requisits tècnics i les normes de qualitat per una banda i els requisits de costos i calendari, per l'altra. Els costos i el calendari no tenen mai una ponderació superior al 30%.
   - Els **contractes d'obres** s'adjudiquen segons el principi de la millor oferta, que inclou, a més del preu, altres factors que ponderen com el calendari de pagaments, el termini de lliurament de l'obra, els costos operatius, les eficiències i compatibilitats de l'equip i els mètodes de construcció proposats.

7. Un cop seleccionada la proposta guanyadora del concurs, es porta a terme una negociació en què, en primer lloc, l'organisme executor verifica i comprova que l'empresa guanyadora compleix amb els aspectes fixats en els plecs de condicions i, si tot és correcte, es convoca l'empresa guanyadora del concurs per negociar i perfilar alguns aspectes del projecte. Es

poden negociar els termes de referència (l'empresa guanyadora pot aportar comentaris per a millorar-los i l'organisme executor també pot proposar canvis), el règim fiscal (quins impostos s'han de pagar i on), divisa (es pot sol·licitar que el cobrament es faci en una moneda diferent de la de les condicions), calendari de pagaments (s'ha de deixar clar en quin moment es cobrarà), ajustament de preus (es pot incloure una clàusula d'ajustament de preus en cas d'inflació) i serveis, si escau, per part de l'organisme executor (allotjament, oficines, etc.)

8. Un cop finalitzada la negociació, se signa el contracte del projecte entre l'empresa adjudicatària (la guanyadora del concurs) i l'organisme executor. S'hi inclouen els compromisos assumits per l'empresa adjudicatària, les condicions especificades per l'organisme executor en els plecs de la licitació i, en general, totes les obligacions i drets de cadascuna de les parts en relació amb el projecte (d'obra, subministrament de béns o assistència tècnica).

9. Les empreses que no han estat seleccionades reben una notificació conforme no han guanyat el concurs.

2.4 Procés de participació en una licitació internacional

Per a una empresa que vol participar en una licitació internacional, és molt important tenir en compte quines són les diferents fases del procés. Es poden diferenciar quatre fases: prèvia, preparatòria, negociació i contractació i execució.

Fase prèvia a la licitació

Les empreses que tenen previst participar en licitacions internacionals en primer lloc han d'identificar les oportunitats de negoci que pot haver-hi i realitzar-ne un seguiment. En l'actualitat, l'ús d'internet facilita aquesta tasca, donat que totes les licitacions internacionals convocades es publiquen a la xarxa. Les empreses es poden subscriure per conèixer les darreres licitacions. D'una banda, les licitacions es publiquen al web dels organismes finançadors i, a més, es poden consultar en pàgines web que inclouen licitacions de diferents organismes.

El web ted.europa.eu/TED/main/HomePage.do és la versió en línia del suplement del *Diari Oficial de la Unió Europea* dedicat a la contractació pública europea. TED (Tenders Electronic Daily) proporciona accés gratuït a oportunitats comercials a la Unió Europea, l'espai econòmic europeu i altres països que reben finançament d'algun dels organismes europeus. A la figura 2.1 podeu veure un exemple de licitació, en la seva versió reduïda, publicada a TED.

FIGURA 2.1. Exemple de licitació publicada a TED

TI: Título	Ucrania-Kiev: BERD - Programa complejo (consolidado) de mejora de la seguridad de unidades de energía de centrales nucleares — Paquete/medida n.o 137/14403-14103-14401
ND: Número de documento	381981-2017
PD: Fecha de publicación	29/09/2017
OJ: DO S	187
TW: Lugar	KIEV
AU: Nombre de la entidad	The State Enterprise "National Nuclear Energy Generating Company "Energoatom""
OL: Lengua original	EN
HD: Rúbrica	Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo - Suministros - Anuncio de licitación - Procedimiento abierto
CY: País	UA
AA: Tipo de entidad	4 - Entidad de servicios y suministros públicos
HA: EU Institution	Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo
DS: Documento enviado	25/09/2017
DT: Fecha límite	09/11/2017
NC: Contrato	2 - Suministros
PR: Procedimiento	1 - Procedimiento abierto
TD: Documento	3 - Anuncio de licitación
RP: Reglamentación	2 - Banco Europeo de Inversiones, Fondo Europeo de Inversiones, Banco Europeo de Reconstrucción y desarrollo
TY: Tipo de oferta	Z - Sin especificar
AC: Criterios de adjudicación	Z - Sin especificar
PC: Código CPV	35113210 - Equipo de seguridad nuclear 38341600 - Monitores de radiación
OC: Código CPV original	35113210 - Equipo de seguridad nuclear 38341600 - Monitores de radiación

Font: http://ted.europa.eu/TED/main/HomePage.do

D'altra banda, al web de Development Business (www.devbusiness.com) s'informa sobre els projectes i les adquisicions del grup del Banc Mundial, els bancs regionals de desenvolupament i de Nacions Unides. A la figura 2.2 podeu veure alguns exemples de licitacions de diferents organismes.

FIGURA 2.2. Exemple de diferents licitacions publicades a Development Business

Symbol	Country	Project & Title	Institution	Date Posted	Deadline	DB Reference	Status
Miscellaneous	Côte d'Ivoire	Unité de la sécurité / Security Unit - African Development Bank: CONSULTANT, SYSTÈMES DE SÉCURITÉ / SECURITY SYSTEMS CONSULTANT	AfDB	29 Sep 2017	24 Oct 2017	AfDB962-09/17	Published
Urban Development	Tanzania, United Republic of	Strategic Cities Project: Construction Supervision for Mbeya CC	WB	29 Sep 2017	13 Oct 2017	WB5879-09/17	Published
Miscellaneous	Côte d'Ivoire	Unité de la sécurité / Security Unit - African Development Bank: CONSULTANT EN SÉCURITÉ OPÉRATIONNELLE ET TACTIQUE /OPERATIONAL AND TACTICAL SECURITY CONSULTANT(F,E)	AfDB	29 Sep 2017	24 Oct 2017	AfDB961-09/17	Published
Railways	India	UPDATE - Mumbai Urban Transport Project 3: Providing consultancy for ascertaining the maintenance facility requirement on western and Central railway for increased holding of emu rakes after MUTP-3 and other projects	WB	08 Sep 2017	10 Oct 2017	WB5271-09/17	Updated
Urban Development	Tanzania, United Republic of	Strategic Cities Project: Construction Supervision for Kigoma/Ujiji MC	WB	29 Sep 2017	13 Oct 2017	WB5878-09/17	Published

Font: http://www.devbusiness.com

DG market (www.dgmarket.com) és una pàgina web de pagament on es poden consultar licitacions de tots els organismes finançadors en l'àmbit internacional i

que, pagant un complement, ofereix la possibilitat de rebre assessorament per part de tècnics experts respecte als projectes en què l'empresa estigui interessada.

Un cop l'empresa ha consultat la informació dels diferents projectes que hi ha en licitació i creu que podria participar en el procés, ha preparar l'oferta.

Fase preparatòria del projecte

La fase preparatòria del projecte inclou l'obtenció dels plecs de condicions, l'elaboració del pressupost i la preparació i presentació de l'oferta.

Els **plecs de condicions** indiquen totes les característiques de la licitació: instruccions, condicions del contracte, termes de referència, llista de béns i serveis a proveir, el calendari, especificacions tècniques, garanties i impresos per a formalitzar l'oferta. A Espanya, l'ICEX s'encarrega de vendre els plecs de condicions. A més, també es poden adquirir en determinades pàgines web dedicades a licitacions. Un cop es disposa dels plecs de condicions, l'empresa elabora el pressupost a partir de càlculs de costos que li suposaran els béns, l'obra o l'assistència tècnica i valorant si participar o no en la licitació.

Si decideix participar en la licitació, l'empresa prepara i presenta l'oferta. En primer lloc, presenta una expressió d'interès, amb una carta d'interès, una presentació de l'empresa i material promocional. L'organisme executor presenta la llista curta d'empreses que poden presentar l'oferta i l'empresa, si ha estat seleccionada, pot fer-ho. Les ofertes, que s'han de presentar en els impresos facilitats amb els plecs de licitació, són diferents segons quin sigui el tipus de projecte: d'assistència tècnica, de subministrament de béns i d'obres.

Les **ofertes d'assistència tècnica** es presenten en dos sobres, un per a l'oferta tècnica i un altre per a l'oferta econòmica. L'oferta tècnica inclou la presentació de l'empresa (gamma de serveis, organització, sistemes de qualitat, especialitats, indicadors financers, etc.), la metodologia (demostració del coneixement de la problemàtica plantejada, activitats que es realitzaran i com es relacionen entre si, pla de treball i cronograma) i l'equip d'experts (incloure el currículum dels experts i una carta de compromís de cadascun d'ells on es comprometen a treballar al projecte durant la durada del contracte). D'altra banda, a l'oferta econòmica hi ha d'aparèixer la retribució dels experts, les dietes dels experts, les despeses generals de consultoria i el marge de benefici.

Les **ofertes en contractes de subministrament de béns** han d'incloure una sèrie de documents com la presentació de l'empresa, capacitat de l'empresa per a respondre a la licitació, adequació dels béns subministrats, garanties i llista de preus i termini de lliurament. En la presentació de l'empresa s'hi han d'incloure documents de constitució de l'empresa i dels accionistes, un certificat d'auditoria de l'empresa i un certificat de nacionalitat. Per demostrar la capacitat de l'empresa per a respondre a la licitació, l'empresa ha de lliurar un certificat d'experiència en fabricació o subministrament, referències que té i volum de vendes, qualificacions i experiència del personal tècnic i directiu, descripció de la maquinària i els mitjans que té per a produir i subministrar, i descripció del soci local. Per garantir l'adequació dels béns subministrats, cal fer-ne una descripció detallada, explicar les fases de fabricació i proporcionar les llistes dels serveis de manteniment. Els

contractes de subministrament de béns tenen associats una garantia del 2% del valor del contracte, per evitar que l'empresa licitant retiri la seva oferta mentre dura el contracte o que els guanyadors de la licitació no signin el contracte. Finalment, l'oferta ha d'incloure una llista dels preus i dels terminis de lliurament, incloent-hi el nom i la descripció dels productes, el país d'origen, el preu unitari segons l'INCOTERM DDP, el lloc d'acceptació de la mercaderia i el cost dels serveis annexos.

Les **ofertes en contractes d'obres** van acompanyades d'una garantia de manteniment de l'oferta per a garantir que el guanyador del contracte el signarà; aquestes garanties suposen el 3% en els contractes de menor quantia, i de l'1% en grans contractes. En l'oferta a presentar, s'inclourà presentació de l'empresa, terminis de lliurament de l'obra, maquinària a utilitzar, costos operatius, mètodes de construcció que es proposen, experiència internacional en projectes semblants, entre d'altres.

Negociació i contractació

Un cop l'organisme executor ha avaluat les diferents ofertes, en selecciona una segons els criteris establerts. L'organisme executor verifica que l'empresa adjudicatària compleix amb els requisits per executar satisfactòriament el contracte i s'inicia el procés de contractació.

El contracte se signa entre l'organisme executor i l'empresa adjudicatària i recull els compromisos assumits a l'oferta. A més, l'empresa adjudicatària ha de proporcionar la garantia de compliment de les obligacions contractuals, que suposa un % del cost del contracte en funció de les característiques i la magnitud del contracte, dels béns que se subministrin o de les característiques de l'obra.

Execució del projecte

En aquesta fase s'ha de portar a terme la correcta execució del projecte segons els objectius marcats i complint amb els procediments establerts en la licitació i en el contracte posterior.

2.5 Participació de les empreses espanyoles en projectes internacionals

El mercat de les licitacions internacionals és un mercat que no deixa de créixer i que suposa gairebé un 20% del PIB mundial. Per tant, ofereix moltes oportunitats a les empreses espanyoles. Les empreses espanyoles poden participar individualment en les licitacions finançades per organismes on Espanya és un país soci o membre, o poden formar part de consorcis empresarials amb empreses d'altres països, i d'aquesta manera s'amplien les oportunitats de negoci.

Membresies d'Espanya

Espanya és membre de la Comissió Europea, el Banc Mundial, el Banc Asiàtic de Desenvolupament, el Banc Europeu de Reconstrucció i Desenvolupament, el Banc de Desenvolupament d'Amèrica Llatina, el Banc Africà de Desenvolupament, el Banc

Interamericà de Desenvolupament, el Banc Europeu d'Inversions, el Fons Monetari Internacional, Nacions Unides, el Banc Centreamericà d'Integració Econòmica, el Banc Asiàtic per a la Inversió en Infraestructures i el Banc de Desenvolupament del Consell d'Europa, entre d'altres.

A Espanya i Catalunya hi ha diferents organismes públics que ofereixen assessorament a l'hora de presentar-se en els concursos internacionals. Entre ells, les cambres de comerç, ACCIÓ i ICEX.

Les **cambres de comerç** (per exemple, la Cambra de Comerç de Barcelona) disposen d'un departament dedicat a la internacionalització de les empreses i ofereixen serveis com assessorament i informació, formació i seminaris, missions a les seus de diferents organismes, contactes amb responsables de la gestió dels projectes de diferents països, ajudes econòmiques i serveis de cerca d'oportunitats de negoci a l'exterior.

Consulteu el web d'ACCIÓ per veure programes especialitzats en la contractació pública internacional: goo.gl/LKj8PW.

L'**Agència Catalana per a la Promoció i la Innovació Empresarial** (ACCIÓ) disposa d'un servei especialitzat en la contractació pública internacional on es dona informació, formació, assessorament i suport internacional mitjançant la xarxa de centres de promoció de negocis.

L'**Institut de Comerç Exterior** (ICEX) té un servei d'oportunitats de negoci, ven els plecs de condicions dels diferents concursos internacionals existents i disposa de les oficines comercials a les ciutats on s'ubiquen els organismes internacionals (Londres, Brussel·les, Washington, Nova York, Tunis, etc.). A més, proporciona ajudes per a l'elaboració de les propostes, disposa del Pla de suport en mercats multilaterals (trobades amb representants de les IFMAD) i seminaris sobre licitacions.

Exemples de licitacions guanyades per empreses espanyoles

L'empresa Indra va resultar guanyadora d'un contracte per a la implantació de radars de vigilància aèria als aeroports de Ginebra i Zuric (Suïssa) per valor de 6 milions d'euros.

Un consorci de dotze empreses espanyoles i dues de l'Aràbia Saudita va aconseguir l'adjudicació del projecte de construcció de la línia d'alta velocitat entre Medina i la Meca (Aràbia Saudita) per valor de 6.736 milions d'euros.

L'empresa Inbobe va guanyar un concurs a Paraguai per a la realització de l'enginyeria, fabricació i instal·lació de les façanes del complex Blue Tower de la ciutat d'Asunción.

3. Cobertura dels riscos en les operacions de venda internacional

Les empreses que realitzen exportacions en el marc de la seva operativa comercial incorren en diferents riscos, de tipus comercial, polític, extraordinari, de transport i de canvi. Els riscos de tipus comercial, polític i extraordinari poden ser assegurats per la Companyia Espanyola d'Assegurança de Crèdit a l'Exportació (CESCE), que assegura els riscos d'assegurança de crèdit a l'exportació per compte de l'Estat. La CESCE ofereix tota una sèrie de pòlisses amb les quals beneficiaris, exportadors, entitats financeres o inversors poden cobrir-se. A més, hi ha companyies privades d'assegurança que també ofereixen assegurances de crèdit a l'exportació.

3.1 Riscos en les operacions de comerç internacional

Quan una empresa ven en àmbit internacional ha de tenir en compte els diferents riscos que ha d'afrontar. Aquest risc ve provocat per la incertesa que hi ha en l'àmbit organitzatiu d'assegurar l'estabilitat dels resultats econòmics fruit de diferents factors. En el cas del comerç internacional, aquests riscos es veuen incrementats per la dificultat d'obtenir informació suficient, ràpida i adequada, tant referent als clients com a la normativa legal i els costums existents al país. A més, hi ha la incertesa respecte a l'evolució política i econòmica del país de destinació de la mercaderia i, encara més difícil de preveure, als riscos per factors extraordinaris. D'altra banda, en les operacions de comerç internacional, s'ha de tenir en compte l'elevada complexitat respecte del transport així com del risc derivat de l'evolució dels tipus de canvi.

Es denomina **risc empresarial** la probabilitat que un esdeveniment o una circumstància pugui influir negativament en el resultat econòmic de l'activitat empresarial.

Mentre que el risc comercial, el risc polític o país i el risc extraordinari poden ser assegurats per compte de l'Estat (segons el Reial decret 1006/2014, de 5 de desembre, en el seu capítol III), l'assegurança de transport ha de ser realitzada obligatòriament per una companyia privada i el risc de canvi pot ser assegurat mitjançant els diferents instruments financers disponibles que ofereixen les entitats financeres i els mercats financers (opcions, futurs, *swaps*, etc.)

El **risc comercial** és el tipus de risc que es deriva de l'actuació que pot realitzar el client, és a dir, l'importador. Inclou el risc per resolució unilateral del contracte, el risc d'insolvència o impagament, el risc de no conformitat i el risc de frau.

- El **risc unilateral de resolució del contracte** es dona abans que la mercaderia sigui lliurada o es presti el servei, però posteriorment a la signatura del contracte. En aquest cas, l'importador rebutja acceptar en la seva propietat la mercaderia o la prestació de servei, resolent el contracte per la seva pròpia voluntat.
- En el **risc d'insolvència o impagament**, l'importador no compleix amb la seva obligació de pagament per la mercaderia rebuda o pels serveis prestats. Es declara que la mercaderia o el servei han estat impagats quan hi ha una declaració judicial d'insolvència o no s'executa la sentència judicial que obliga el deutor (o el garant) a pagar o altres causes que impedeixin cobrar. A més, també s'inclouen en el terme *impagament* les pèrdues derivades de l'execució o retenció de les fiances.
- El **risc de no conformitat** pot existir si el client manifesta que no està conforme amb el servei proporcionat o amb la mercaderia lliurada, en qualitat, termini i forma, i l'exportador incompleix, segons l'importador, el que havia marcat al contracte.
- El **risc de frau** prové de la possibilitat de formalitzar un contracte de comerç internacional amb una empresa jurídica o persona física inexistent o no involucrada en l'operació. En aquest cas, l'importador incorre en una situació delictiva.

El **risc polític o país** té com a origen la incertesa provocada per les circumstàncies polítiques i econòmiques del país amb el qual es comercialitza. Inclou el risc sobirà, el risc regulatori i el risc de transferència.

- El **risc sobirà** és aquell provinent de les mesures polítiques que prenen les autoritats d'un país que puguin afectar les operacions comercials i que provoqui pèrdua econòmica per als exportadors. S'inclouen les guerres civils o internacionals, les revolucions, les revoltes, el terrorisme i les alteracions substancials de l'ordre públic o qualsevol esdeveniment de naturalesa anàloga que tingui lloc en el país de l'importador, a més de l'incompliment del contracte per part de les entitats públiques quan aquestes actuen com a importadors.
- El **risc regulatori** és aquell que prové de la possibilitat que tenen els estats per portar a terme expropiacions, nacionalitzacions, confiscacions de béns a les empreses estrangeres i canvis en el marc juridicoeconòmic realitzats tant al país de destí, com a Espanya, la Unió Europea, organismes internacionals de què Espanya formi part, i que impossibilitin l'exportació, la recepció del pagament o la recuperació de la mercaderia.

- El **risc de transferència** és aquell que prové de la incertesa perquè un estat pugui fer front als seus deutes per manca de divises.

El **riscos extraordinaris** són aquells derivats de circumstàncies o successos de caire catastròfic que tenen lloc en el país de l'importador i que impedeixin a l'exportador, el deutor o el garant estranger complir amb les seves obligacions.

Entre d'altres riscos extraordinaris s'inclouen terratrèmols, inundacions, ciclons, erupcions volcàniques, sismes submarins, accidents nuclears i d'altres ocasionats per substàncies químiques, bioquímiques o similars.

3.2 Contracte d'assegurança de crèdit a l'exportació

L'assegurança és un mecanisme de transmissió de riscos entre assegurat i assegurador, segons el qual l'assegurador es compromet a indemnitzar totalment o parcialment un beneficiari, de les possibles pèrdues que es poden produir, que pot coincidir amb l'assegurat o no.

L'**assegurança de crèdit a l'exportació** és un instrument financer que té com a objectiu proporcionar cobertura a l'exportador o l'entitat financera davant els riscos comercials, polítics o extraordinaris en operacions de comerç internacional, i aportar assistència tècnica i suport a l'operativa comercial, i fomentar les exportacions.

En la seva tasca, l'assegurança de crèdit a l'exportació proporciona seguretat en el cobrament dels crèdits en el comerç internacional, amb la cobertura dels riscos d'insolvència, redueix la incidència dels crèdits impagats en els resultats de les empreses i millora la liquiditat i l'estabilitat de l'empresa.

Les assegurances de crèdit a l'exportació s'estableixen segons un contracte d'assegurança que rep el nom de **pòlissa**. En les operacions d'assegurança hi intervenen com a mínim dues figures: l'assegurat o prenedor de l'assegurança i l'assegurador. A més, hi pot actuar un tercer, que és el beneficiari.

- L'**assegurat** o prenedor és la persona física o jurídica que subscriu la pòlissa d'assegurança amb la companyia asseguradora i a qui li corresponen els drets i el compliment de les obligacions legals que es derivin tant del contracte d'assegurança de crèdit a l'exportació com del contracte d'exportació o dels contractes financers, segons si l'assegurat és un exportador o una entitat financera. Depenent de la pòlissa d'assegurança de crèdit a l'exportació contractada, l'assegurat pot ser una empresa exportadora o una entitat financera que intervingui en operacions de l'exportació, sempre que assumeixi riscos derivats del finançament, de la prestació de garanties, de

la confirmació de crèdits documentaris o de l'execució de fiances. Tant el contracte d'exportació com els contractes financers (de garanties, crèdits documentaris, fiances, etc.) formen part del contracte d'assegurança, segons si l'assegurat és un exportador o una entitat financera, respectivament. En cas d'incompliment de les condicions contractuals establertes al contracte d'exportació o als contractes financers, la pòlissa queda suspesa.

- L'**assegurador** és una persona jurídica que es dedica a assumir riscos aliens i sobre la qual recau la responsabilitat de cobrir els riscos que s'han assegurat amb la pòlissa d'assegurances. Per tant, l'assegurador ha d'indemnitzar econòmicament per les pèrdues i danys produïts pels riscos pels quals s'ha realitzat la cobertura. A canvi, l'entitat asseguradora rep el pagament d'una prima.
- El **beneficiari** és la persona física o jurídica que rep les indemnitzacions a què té dret, segons indiqui la pòlissa, en cas que es produeixi un sinistre o dany. La figura del beneficiari pot coincidir o no amb la figura de l'assegurat. Per exemple, un exportador pot establir com a beneficiari una entitat financera per, a canvi, poder obtenir millors condicions financeres.

El contracte d'assegurança de crèdit a l'exportació o pòlissa d'assegurança de crèdit a l'exportació és el document en què s'estableixen les condicions de l'assegurança entre assegurat, que pot ser un exportador o una entitat financera, i assegurador. En els contractes d'assegurança de crèdit es poden assegurar riscos comercials (risc unilateral del contracte, risc d'insolvència o impagament, risc de no conformitat i risc de frau), riscos polítics o país (risc sobirà, risc regulatori i risc de transferència) i riscos extraordinaris. Aquests riscos venen derivats d'operacions d'exportació de béns i serveis, de crèdits a l'exportació proporcionats per entitats financeres, de confirmació de crèdits documentaris o de prestació de fiances concebudes per les entitats financeres i operacions d'inversió a l'estranger.

El tipus de pòlissa a contractar i l'import a cobrir depenen del tipus de risc que es vol assegurar, el tipus d'operació, els terminis de pagament i el país. La cobertura de les assegurances de crèdit a l'exportació en cap cas cobreix el 100% de l'import total de l'operació assegurada, ja que hi ha una part que serà assumida obligatòriament per l'assegurat.

El contracte d'assegurança entra en vigor quan l'assegurat (exportador o entitat financera) paga l'import de la **prima** corresponent. La prima varia en funció dels riscos assegurats. Les variables que normalment s'utilitzen per fixar-la són: modalitat de la pòlissa, país de destinació de la mercaderia, riscos coberts, solvència de l'importador i/o avalador, termini d'amortització, mitjans de pagament i instruments financers utilitzats per al pagament.

Es poden diferenciar dos **tipus de pòlisses**: obertes i individuals. Mentre que les **pòlisses obertes** són aquelles que cobreixen diverses operacions, les **pòlisses individuals** només cobreixen una única operació. Si s'exporta esporàdicament, és aconsellable que l'exportador contracti una pòlissa individual.

Respecte al **termini de pagament**, es distingeixen les **pòlisses a curt termini** i les **pòlisses a llarg termini**. Mentre que les primeres són aquelles que es

contracten per a operacions amb un termini de pagament igual o inferior a dos anys, les pòlisses a mitjà i llarg termini es destinen a operacions amb un termini de pagament superior a dos anys.

3.3 La Companyia Espanyola d'Assegurances de Crèdit a l'Exportació (CESCE)

La Trade Indemnity va ser la primera companyia asseguradora del crèdit oficial a l'exportació. Tot i ser una empresa privada, cobria els riscos per compte d'Anglaterra, mitjançant un acord de col·laboració. Actualment, la Trade Indemnity es troba integrada en l'asseguradora Euler Hermes.

Anglaterra va ser el país pioner d'establir un sistema de garantia estatal en els crèdits a l'exportació, amb la creació l'any 1918 de la Trade Indemnity. En els anys immediatament posteriors (1920-1929), altres països europeus com Alemanya, Bèlgica, Espanya, França i Holanda van implementar l'assegurança del crèdit a l'exportació per compte de l'Estat, tot i que de diferents maneres. En alguns països era un departament dins de l'Administració pública, en d'altres era una companyia on l'Estat era l'únic accionista o hi tenia una participació majoritària, i inclús hi havia països on una companyia totalment privada gestionava les assegurances per compte de l'Estat.

L'assegurança de crèdit a l'exportació va néixer a Espanya segons el Decret llei, de 4 de juny de 1929, mitjançant el qual es creava la Companyia Espanyola d'Assegurances de Crèdit i Caució. Aquesta companyia i el Consorci de Compensació d'Assegurances cobrien els riscos comercials i polítics existents en les operacions d'exportació. L'any 1961, l'Ordre ministerial de 30 de gener determinava que la Companyia Espanyola d'Assegurances de Crèdit i Caució tenia les competències d'assegurar els riscos comercials, mentre que el Consorci de Compensació d'Assegurances tindria la competència exclusiva de la gestió dels riscos polítics i extraordinaris.

El 1970, a partir de la Llei 10/1970, es va crear la Companyia Espanyola d'Assegurances de Crèdit a l'Exportació (CESCE), que assumia de manera exclusiva l'assegurança per compte de l'Estat dels riscos comercials, polítics i extraordinaris. Aquesta situació de monopoli respecte a l'assegurança del crèdit a l'exportació es va mantenir fins al 1984, quan, a partir de la Llei 33/1984, es va permetre que les asseguradores privades autoritzades a operar en l'assegurança de crèdit o en l'assegurança de garanties (també anomenada assegurança de caució) i no només l'assegurança a compte de l'Estat també poguessin oferir assegurances de crèdit a l'exportació (per exemple, Credito i Caución, Solunion i Coface).

Actualment, la CESCE és una societat anònima de capital majoritàriament públic, amb participació també de bancs i algunes companyies d'assegurances privades (l'Estat té un 50,25%, Banc Santander té un 23,88%, BBVA té un 16,3%, altres bancs tenen un 5,67% i algunes companyies d'assegurança privada tenen un 3,9%).

La CESCE depèn del Ministeri d'Economia, Indústria i Competitivitat mitjançant la Secretaria d'Estat de Comerç. Aquesta estableix les normes de funcionament i coordina les negociacions davant l'OCDE i la Unió Europea.

El **consens OCDE** estableix les directrius en matèria de suport oficial a l'exportació per tal d'eliminar les distorsions en la competència internacional.

Respecte de l'assegurança de crèdit a l'exportació, el consens OCDE estableix que només es poden assegurar aquells riscos polítics de les exportacions amb període inferior a dos anys que tinguin com a destí els estats de la Unió Europea, Austràlia, Canadà, Corea del Sud, Islàndia, el Japó, Nova Zelanda, Noruega, Suïssa i els Estats Units. A més, perquè es pugui realitzar l'assegurança de crèdit a l'exportació s'ha de complir que l'exportador ha de cobrar per endavant el 15% del valor dels béns i serveis exportats i que el termini màxim d'amortització sigui de cinc anys ampliable a vuit anys per als països de categoria I (països rics) i de deu anys per als països de la categoria II (països no rics).

La CESCE ofereix tota una sèrie de serveis enfocats a la gestió del crèdit comercial i actua a la vegada com a Agència de Crèdit a l'Exportació, que gestiona les assegurances de crèdit a l'exportació per compte de l'Estat. Dins del seu catàleg de serveis, la CESCE ofereix finançament (mitjançant certificats d'assegurança, títols de liquiditat, finançament exprés i un fons de suport a empreses), assegurances sense aval de l'Estat (pòlissa Master Oro, pòlissa oberta d'assegurança de facturatge i forfetatge, i la pòlissa de cobertura individual), assegurances amb aval de l'Estat (que cobreixen exportadors, inversors i entitats financeres) i caució (garanties, bestretes i compliment de les obligacions duaneres).

A més, també ofereix eines de gestió del risc (*risk management*) mitjançant les quals es fa el control i el seguiment del risc dels clients actuals i potencials que té l'exportador, així com l'anàlisi de risc país de la majoria de països del món, tant amb un mapa (consultable a www.cesce.es/riesgo-pais) com a través de la plataforma utilitzada per les empreses assegurades, anomenada CESNET.

3.3.1 Pòlisses de crèdit a l'exportació sense aval de l'Estat

No totes les pòlisses que ofereix la CESCE per cobrir el crèdit a l'exportació disposen de l'aval de l'Estat, sinó que la CESCE els cobreix per compte propi amb els seus recursos. Aquestes són la pòlissa CESCE Master Oro, la pòlissa oberta d'assegurança de facturatge i forfetatge i la pòlissa de cobertura individual.

La pòlissa **CESCE Master Oro** és una pòlissa que assegura els riscos del comerç exterior (polítics, comercials i extraordinaris), i que també assessora l'exportador en tot el cicle comercial donant-li informació per a la presa de decisions. Per fer-ho, la CESCE ajuda l'exportador en la cerca de clients solvents tant en mercats nacionals com internacionals, analitza la cobertura de les factures de l'exportador i verifica el lliurament de la mercaderia i l'acceptació del deute per part del comprador. Hi ha dos tipus de pòlissa: les *pay per cover*, en les quals només es cobreixen determinats clients, i les *full cover*, que asseguren la totalitat de la cartera de clients.

La pòlissa **oberta d'assegurança de facturatge i forfetatge** té l'objectiu d'assegurar una entitat financera, les possibles pèrdues com a conseqüència de l'impagament total o parcial dels crèdits que ha adquirit, sense recurs, dels subministradors, generats com a conseqüència d'una operació de compravenda de béns i serveis. S'assegura el risc comercial, polític i extraordinari.

Amb la pòlissa **de cobertura individual**, de crèdit subministrador, s'asseguren exportacions puntuals que per les característiques de l'exportador i/o de l'operació no poden ser cobertes amb els productes CESCE Master Oro (*full cover* o *pay per cover*) ni amb les pòlisses que tenen l'aval de l'Estat. Per a un termini de pagament inferior a dos anys es cobreixen els riscos comercials i polítics, mentre que per a terminis de pagament d'entre dos i tres anys només es cobreixen els riscos comercials. Aquesta pòlissa permet contractar la cobertura de risc de crèdit (en cas d'impagament, la CESCE paga una indemnització a l'exportador (assegurat) o al beneficiari de la pòlissa, segons s'hagi establert) i, si és d'interès de l'exportador, també la cobertura de resolució de contracte.

3.3.2 Pòlisses de crèdit a l'exportació per compte de l'Estat

Les pòlisses de crèdit a l'exportació per compte de l'Estat que proporciona la CESCE poden ser a curt o llarg termini, obertes o individuals, per a exportadors de béns i serveis, inversors i entitats financeres.

Cadascuna de les pòlisses disponibles té unes característiques pròpies quant a riscos que cobreix, procediment de sol·licitud de cobertura i tramitació de sinistres i possibles indemnitzacions.

Pòlisses per a exportacions a curt termini

Es consideren a curt termini aquelles pòlisses amb un **termini de pagament inferior a dos anys**. La CESCE ofereix la pòlissa individual de crèdit subministrador, la pòlissa individual de crèdits documentaris i la pòlissa oberta de crèdits documentaris.

Pòlissa individual de crèdit subministrador

La pòlissa individual de crèdit subministrador assegura l'**exportador** per a operacions puntuals que tenen un termini de pagament inferior a dos anys i permet cobrir els riscos comercials, polítics i extraordinaris.

> Amb la **pòlissa individual de crèdit subministrador** es pot cobrir tant el risc d'impagament del crèdit per part de deutor com la resolució unilateral i injustificada del contracte, així com les causes polítiques. La cobertura dels riscos és del 99%.

L'exportador negocia un contracte d'exportació amb el seu client i li concedeix un ajornament del pagament. A continuació, l'exportador sol·licita a la CESCE la

cobertura dels riscos per part de l'importador (que és el deutor de l'operació). Un cop s'han realitzat tant el contracte d'exportació com la pòlissa d'assegurances, l'exportador executa el contracte d'exportació (és a dir, envia la mercaderia a l'importador). Si l'exportador ha contractat la cobertura del risc de resolució de contracte i l'importador impossibilita que el contracte es porti a terme, és a dir, no accepta rebre la mercaderia, la CESCE indemnitza l'exportador (l'assegurat) o el beneficiari que s'hagi indicat per la pèrdua derivada de la resolució del contracte. Si l'exportador ha contractat la cobertura del risc de crèdit i l'importador ha rebut la mercaderia, en cas que l'importador no pagui segons s'hagi establert en el contracte de compravenda internacional, quant als terminis i condicions acordades, la CESCE indemnitza l'exportador o el beneficiari per les pèrdues derivades de l'impagament de l'import ajornat.

Per realitzar aquesta pòlissa, l'exportador pot contactar amb la CESCE abans de realitzar el contracte de compravenda, per tal de poder conèixer quines possibilitats de cobertura hi ha i quina prima ha de pagar per realitzar la cobertura.

Un cop l'exportador ja coneix quins riscos pot cobrir, l'exportador sol·licita la cobertura sota la pòlissa de crèdit subministrador, mitjançant un formulari en línia (dins de CESNET, que és la plataforma que té la CESCE per a assegurats) on ha de donar tota la informació de l'exportació. En cas que sigui una operació puntual, i si no es tenen les claus d'usuari de CESNET, també es pot enviar per correu electrònic el document descarregable que hi ha al web de la CESCE per a aquesta pòlissa.

Als annexos podeu trobar la direcció web de la CESCE on es recullen els formularis de les diferents pòlisses. En el cas de la pòlissa individual de crèdit subministrador és el següent document: goo.gl/9xBwWa.

Un cop la CESCE ha rebut la sol·licitud de cobertura, l'estudia i accepta o no la cobertura. Si accepta la cobertura de l'operació segons els termes plantejats, la CESCE emet una oferta vinculant en la qual es compromet a cobrir l'operació segons els termes aprovats. Aquesta oferta vinculant té una vigència per a un període determinat. Si la CESCE rebutja la cobertura, ho comunica a l'exportador per escrit.

A continuació l'exportador rep la pòlissa i la torna signada a la CESCE. Després la CESCE cobra la prima en la forma i el termini establerts.

En cas de sinistre, és a dir, que tingui lloc un dels riscos assegurats, l'assegurat ha de notificar el fet a la CESCE en un termini màxim de seixanta dies. Si el fet ha estat que l'importador no ha retirat la mercaderia, s'ha de notificar a la CESCE dins dels trenta dies posteriors a la data d'arribada de la mercaderia al lloc de destí. Amb la comunicació del fet, l'assegurat ha d'acompanyar un extracte del seu compte amb el deutor, així com un estat de comptes i preus de cost. Amb l'antelació suficient perquè la CESCE faci les comprovacions oportunes, l'assegurat ha de presentar qualsevol altra documentació (documents originals i còpies, i traduccions jurades dels documents redactats en llengua estrangera).

Pòlissa individual de crèdits documentaris

La **pòlissa individual de crèdits documentaris** permet a l'**entitat financera** assegurar-se contra els riscos polítics i extraordinaris per a operacions puntuals (es realitza una pòlissa per a cada operació que es vol assegurar) que tenen un

termini de pagament inferior a dos anys, respecte a la confirmació d'un crèdit documentari emès per una entitat estrangera.

El crèdit documentari de l'operació ha de ser utilitzat per instrumentalitzar el pagament d'una exportació espanyola. La cobertura sempre es realitza en la divisa del crèdit documentari. Només en cas que el deutor, és a dir, l'emissor del crèdit documentari, sigui una entitat pública es cobreix també el risc comercial, és a dir, el risc d'impagament per part del deutor. Amb aquesta pòlissa es cobreixen els riscos polítics i extraordinaris en un 99%, i si el deutor és una entitat pública els riscos comercials, en el mateix percentatge.

L'exportador realitza un contracte de compravenda internacional amb un importador. A continuació l'importador sol·licita en una entitat financera del seu país l'obertura d'un crèdit documentari per efectuar el pagament de l'operació. L'entitat financera emet la carta del crèdit documentari i sol·licita a una entitat financera a Espanya que afegeixi la seva confirmació. L'entitat financera a Espanya, que actua com a confirmadora, pot dirigir-se a la CESCE per conèixer les possibilitats de cobertura i el preu de l'assegurança. Si decideix portar a terme la cobertura sota la modalitat de pòlissa individual de crèdits documentaris, ho ha de sol·licitar omplint un formulari i enviant-lo per correu electrònic.

Després d'estudiar la sol·licitud de cobertura, i amb la posterior acceptació (en cas de no ser acceptada es comunica per escrit), la CESCE emet la pòlissa d'assegurança, que entra en vigor un cop està signada i l'entitat financera confirmadora ha pagat la prima corresponent, en la forma i els terminis establerts. Seguidament, l'entitat financera afegeix la seva confirmació al crèdit documentari sota la cobertura de l'assegurança.

L'exportador expedeix la mercaderia i remet a l'entitat confirmadora els documents d'expedició. Aquesta documentació és enviada al banc emissor, que és el deutor de l'operació, perquè l'accepti. L'entitat confirmadora paga a l'exportador i l'emissor reemborsa al confirmador les quantitats pagades. En cas que no s'efectuï el reemborsament, la CESCE indemnitza l'entitat financera confirmadora segons les condicions establertes a la pòlissa.

L'assegurat, és a dir, l'entitat financera confirmadora, tan aviat com rep la notificació de l'impagament del crèdit ha de demanar immediatament el pagament per part del deutor i adoptar les mesures que siguin necessàries per impedir que els seus drets surtin perjudicats. L'assegurat ha d'informar a l'assegurador (CESCE) de la manca de reemborsament total o parcial del crèdit tan aviat com ho sàpiga i, com a màxim, dins d'un termini de vint dies del venciment, acompanyant còpia del crèdit documentari i de la documentació contractual que instrumenti el dret al crèdit. A més, l'assegurat ha de remetre còpia del requeriment que ha fet al deutor per al reemborsament del crèdit, així com tota documentació que justifiqui el seu dret a rebre la indemnització, amb prou antelació perquè l'assegurador pugui realitzar les comprovacions oportunes.

Pòlissa oberta de crèdits documentaris

La pòlissa oberta de crèdits documentaris assegura les **entitats financeres** de manera global dels riscos inherents a la confirmació de tots els crèdits documentaris emesos per les entitats estrangeres incloses a la pòlissa, i amb un termini de pagament inferior a 24 mesos.

L'import màxim cobert és el de la pòlissa oberta, encara que l'assegurat pot aplicar-la en tot moment a qualsevol dels emissors (és a dir, les entitats financeres estrangeres) inclosos a la pòlissa. La pòlissa oberta de crèdits documentaris assegura, de forma general, els riscos polítics i extraordinaris, i només en el cas que el deutor sigui una entitat pública també cobreix riscos comercials. En tots els casos, es cobreix el 99%.

La cobertura es realitza en euros, i es pot elegir entre dos tipus de canvi (en el cas que el crèdit documentari sobre els qual es realitza la pòlissa no sigui en euros): el del dia de pagament al beneficiari o el del cinquè dia de la data de reemborsament.

Quan una entitat financera confirmadora (a Espanya) té previst confirmar de manera sistemàtica i recurrent un nombre significatiu de crèdits documentaris emesos per entitats financeres d'un país, per cobrir els possibles riscos pot dirigir-se a la CESCE per conèixer les condicions de cobertura i la prima que ha de pagar per a cobrir-los. Si li resulta interessant, l'entitat financera fa la sol·licitud de cobertura (emplenant un formulari i enviant-lo per correu electrònic), indicant que es tracta d'una pòlissa oberta, i fixa un import màxim global de cobertura. La CESCE estudia la sol·licitud i, si l'accepta, emet una pòlissa vinculant amb els termes aprovats. En cas que no sigui acceptada, es comunica per escrit. Un cop l'entitat financera ha rebut la pòlissa, l'entitat confirmadora la retorna signada. D'acord amb l'import global sol·licitat de cobertura i de la capacitat creditícia (és a dir, per retornar els crèdits) dels emissors (les entitats financeres estrangeres) que ha inclòs, es calcula una prima provisional (que es regularitza mensualment segons els crèdits que vagi notificant l'assegurat) i l'assegurat n'ha de pagar un 20% per tal que l'assegurança entri en vigor. A partir d'aquest pagament, l'assegurat (entitat financera confirmadora) pot començar a comunicar altes de crèdit i els seus corresponents venciments.

Un cop la pòlissa oberta ha entrat en vigor, el funcionament és igual que el de la pòlissa individual de crèdits documentaris. Un exportador formalitza un contracte de compravenda amb un importador, que obre un crèdit documentari (en una entitat financera del seu país) per instrumentar l'operació. L'entitat financera estrangera emet el crèdit documentari i sol·licita a una entitat financera a Espanya que afegeixi la seva confirmació. L'entitat financera a Espanya, que actua com a confirmadora, sol·licita a la CESCE, si no la té oberta prèviament, l'obertura d'una pòlissa oberta de crèdits documentaris. Posteriorment, l'entitat confirmadora afegeix la confirmació al crèdit documentari sota la cobertura de l'assegurança. A continuació, l'exportador expedeix la mercaderia i remet a l'entitat confirmadora la documentació conforme s'ha realitzat l'expedició. Aquesta documentació la remet l'entitat confirmadora a l'entitat emissora perquè l'accepti. L'entitat con-

firmadora paga a l'exportador i l'emissor reemborsa al confirmador les quantitats pagades. En cas que no s'efectuï el reemborsament, la pòlissa contractada a la CESCE ho cobreix.

Si es dona la situació d'impagament, l'assegurat ha d'informar l'assegurador de la manca de reemborsament total o parcial de crèdit tan bon punt en tingui coneixement, o, com a màxim, dins del termini de vint dies del venciment, acompanyant una còpia del crèdit documentari i de qualsevol documentació contractual que instrumenti el dret al crèdit. També ha de remetre còpia del requeriment que ha de fer al deutor per al reemborsament del crèdit, així com qualsevol altra documentació que justifiqui el seu dret a la indemnització, amb una antelació suficient per tal que l'assegurador pugui efectuar les comprovacions que consideri oportunes.

Quan es dona l'impagament de qualsevol crèdit documentari, l'assegurat ja no pot confirmar o utilitzar els crèdits documentaris amb aquest deutor sense el consentiment previ per escrit de l'assegurador.

Pòlisses per a exportacions a mitjà i llarg termini

Les pòlisses a mitjà i llarg termini són les pòlisses amb un **termini de pagament superior a dos anys**. Dins d'aquesta modalitat, la CESCE ofereix la pòlissa de crèdit comprador, la pòlissa de crèdit subministrador, la pòlissa d'assegurança d'obres i treballs a l'exterior, la pòlissa d'assegurança a exportadors per a riscos d'execució de fiances, la pòlissa de garanties bancàries, la pòlissa d'execució d'avals, la pòlissa d'assegurança d'operacions *project finance*, la pòlissa d'assegurances d'inversions a l'exterior per a finançadors i la pòlissa d'inversions a l'exterior per a inversors.

Pòlissa de crèdit comprador

La pòlissa de crèdit comprador garanteix a l'**entitat financera** el reemborsament, en cas d'impagament a causa de riscos comercials, polítics i extraordinaris, fins a un 99% del crèdit atorgat a un comprador estranger per l'adquisició de béns i serveis espanyols.

En el moment en què un exportador espanyol troba un possible client estranger, pot dirigir-se a la CESCE per iniciar els tràmits de l'assegurança. No és necessari tenir el contracte de compravenda realitzat o signat ni tenir designada una entitat financera. Un cop l'exportador ha elegit l'entitat financera, aquesta es pot dirigir a la CESCE per sol·licitar formalment la cobertura mitjançant una pòlissa de crèdit comprador. Per fer la consulta de les condicions de la cobertura que proporciona la CESCE, l'exportador pot fer-ho dins de l'aplicatiu CESNET o, si no està registrat, pot enviar el formulari de sol·licitud per correu electrònic a la CESCE.

Per contractar aquesta pòlissa es requereix que l'exportador empleni el qüestionari mediambiental. La CESCE rep la consulta que li ha fet l'exportador sobre la pòlissa, i li respon. Si l'exportador accepta l'operació, la CESCE emet una oferta

vinculant, amb una vigència determinada, i amb la qual es compromet a cobrir l'operació en els termes aprovats. Si no s'aprova l'operació, la CESCE comunica a l'exportador la seva decisió per escrit.

Un cop l'exportador té l'oferta vinculant, la remet a l'entitat financera que concedeix el crèdit comprador al client per finançar l'operació. L'entitat financera sol·licita la cobertura i envia la documentació a la CESCE. Juntament amb aquesta sol·licitud ha d'enviar signada l'oferta vinculant que l'ha fet arribar l'exportador com a senyal que accepta les condicions indicades. També és necessari que l'entitat financera remeti una còpia del contracte comercial o la factura proforma, i del conveni de crèdit o crèdit documentari, a més de la declaració de l'exportador que compleix amb el conveni anticorrupció de l'OCDE.

En cas que la sol·licitud realitzada prèviament sigui acompanyada de l'oferta de condicions, la CESCE envia la pòlissa a l'entitat financera, mentre que si la sol·licitud no va acompanyada de l'oferta vinculant, la CESCE procedeix a estudiar la sol·licitud i, en cas que s'accepti, emet una oferta vinculant amb una vigència determinada. Si no s'aprova, ho comunica per escrit a l'entitat financera.

Posteriorment, quan ja la CESCE ha enviat la pòlissa a l'entitat financera, l'exportador ha de signar un compromís de reemborsament, que és un requisit imprescindible per perfeccionar el contracte d'assegurança. Mitjançant la signatura d'aquest compromís, l'exportador es compromet a restituir a la CESCE qualsevol indemnització efectuada, en cas que el sinistre sigui imputable a un incompliment per la seva part. Un cop signat el compromís de reemborsament, l'entitat financera ja pot signar la pòlissa i enviar-la a la CESCE. Un cop enviada, l'entitat financera pagarà la prima, la CESCE formalitza la pòlissa i n'envia un exemplar a l'entitat financera.

Amb la pòlissa ja signada i formalitzada, l'exportador envia la mercaderia, complint així amb les seves obligacions contractuals. L'entitat financera formalitza els pagaments a compte de l'importador a l'exportador, i així neix el deute de l'importador cap a l'entitat financera. L'importador paga a l'entitat financera segons les condicions del crèdit que li ha proporcionat, d'acord amb les condicions i els terminis acordats.

En cas d'impagament per part de l'importador com a resultat dels riscos contemplats en la pòlissa d'assegurances, la CESCE indemnitza l'entitat financera que ha contractat la pòlissa segons les condicions que s'han establert.

En les pòlisses de crèdit comprador hi poden intervenir dues figures en determinats casos: el garant i l'ICO. El garant garanteix el pagament del deute de l'importador a l'entitat financera assegurada i normalment es fa ús d'aquesta figura per tenir més seguretat de cobrament en cas que els riscos d'impagament siguin elevats. D'altra banda, l'ICO pot actuar en molts casos donat que gran part dels crèdits compradors s'efectuen mitjançant la modalitat del conveni CARI per a crèdits a l'exportació a llarg termini, les condicions dels quals es basen en el consens de l'OCDE (tipus d'interès fix i llarg termini d'amortització, entre d'altres).

Protestar un títol canviari és indicar davant notari que s'ha produït l'impagament.

En cas de sinistre, l'assegurat ha de notificar a l'assegurador que hi ha hagut impagament de qualsevol venciment del crèdit i/o dels interessos en els deu dies

següents a la data en què va tenir-ne coneixement, acompanyat d'un extracte del compte que té el deutor. Amb l'antelació suficient perquè l'assegurador pugui efectuar les comprovacions oportunes, l'assegurat presenta qualsevol altra documentació que justifiqui el seu possible dret a la indemnització. L'assegurador pot exigir la presentació dels documents originals per comprovar la validesa de les còpies remeses. L'assegurat pren les mesures que consideri oportunes per impedir que el títol canviari de què disposa contra el deutor i, en el seu cas, contra el garant el perjudiqui. Si el pagament del crèdit i/o dels interessos s'ha instrumentalitzat per mitjà de títols canviaris de qualsevol tipus, l'assegurat ha de protestar-los en termini i forma quan així ho exigeixi l'assegurador.

Un cop conegut l'impagament de qualsevol venciment del crèdit, l'assegurat requereix immediatament al deutor o al garant que compleixi les seves obligacions, i ha de demanar l'autorització de l'assegurador per a qualsevol gestió judicial o extrajudicial que estimi convenient realitzar. L'assegurador pot realitzar per si mateix aquestes gestions donant les instruccions oportunes a l'assegurat. L'assegurat s'obliga a atorgar els poders oportuns en favor de l'assegurador i a transferir per endós o en la forma procedent legalment i amb efectes davant de tercers dels documents que instrumentalitzin el seu dret al cobrament.

Pòlissa individual de crèdit subministrador

La pòlissa individual de crèdit subministrador permet assegurar **exportacions** puntuals que tenen un termini de pagament igual o superior a 24 mesos, cobrint els riscos d'impagament per part del deutor com a causa de resolució de contracte i els riscos de crèdit.

L'exportador, que actua com a assegurat, pot sol·licitar a la CESCE cobertura dels riscos sota la pòlissa de crèdit subministrador, sense haver de tenir signat el contracte de compravenda. Per sol·licitar la cobertura, ho pot fer mitjançant la plataforma CESNET si està registrat o emplenant un formulari i enviant-lo correu. Com que és una pòlissa amb un termini de crèdit igual o superior a 24 mesos, l'exportador ha d'emplenar un qüestionari mediambiental.

La CESCE rep i estudia la sol·licitud que ha realitzat l'exportador. Si la CESCE accepta la cobertura proposada per l'operació, emet una oferta vinculant segons la qual es compromet a cobrir l'operació segons els termes aprovats. Aquesta oferta està vigent durant un període determinat. En cas que la sol·licitud sigui refusada, la CESCE ho comunica a l'exportador per escrit.

Posteriorment, l'exportador rep l'oferta vinculant amb les condicions que s'estableixen i, paral·lelament, ha realitzat el contracte de compravenda internacional amb el seu importador al qual li concedeix un ajornament en el pagament. L'oferta vinculant es retorna signada com a senyal d'acceptació, acompanyada d'una còpia del contracte comercial o de la factura proforma, així com d'una declaració de compliment del conveni anticorrupció de l'OCDE.

Un cop la CESCE rep l'oferta vinculant signada, envia la pòlissa a l'exportador, que la retorna signada. Seguidament, l'exportador efectua el pagament de la prima

corresponent a la pòlissa de crèdit subministrador dins del termini establert. Quan la CESCE cobra la prima que ha pagat l'exportador queda formalitzada la pòlissa. Un exemplar de la pòlissa és enviat a l'exportador, juntament amb el rebut de la prima.

Un cop s'ha formalitzat el contracte de compravenda i la pòlissa d'assegurança de crèdit subministrador, l'exportador envia la mercaderia al seu client.

Si s'ha cobert el risc de resolució de contracte, en cas que l'importador no rebi la mercaderia per pròpia iniciativa i el contracte quedi interromput, impossibilitant així el naixement del risc de crèdit que s'ha contemplat en la pòlissa, la CESCE indemnitza l'exportador en els termes que s'han establert a la pòlissa, per la pèrdua neta definitiva derivada de la resolució del contracte.

Quan l'importador rep la mercaderia, és a dir, l'exportador satisfà les seves obligacions contractuals, neix el deute de l'importador amb l'exportador. L'importador fa el pagament que té ajornat a l'exportador, segons els terminis i les condicions acordades. En cas d'impagament per part de l'importador, com a resultat dels riscos contemplats a la pòlissa, la CESCE indemnitza l'exportador segons els terminis establerts i per les pèrdues derivades de l'impagament del pagament ajornat.

En la pòlissa de crèdit subministrador poden actuar un beneficiari i un garant. El beneficiari és una entitat financera que té el dret a cobrar les indemnitzacions derivades de l'assegurança (a vegades els exportadors fan aquest nomenament per obtenir un millor finançament). D'altra banda, el garant és qui garanteix el pagament del deute de l'importador (se sol exigir per a operacions amb un risc elevat).

En cas de sinistre (és a dir, impagament o no retirada de la mercaderia), l'assegurat ha de notificar a l'assegurador el fet en un termini màxim de 60 dies a partir de la data que hagi tingut lloc el fet. En cas que hagi estat per la no retirada de la mercaderia per part de l'importador, la notificació a l'assegurat s'ha de fer en els trenta dies posteriors a la data d'arribada de la mercaderia al destí acordat.

Amb la comunicació del fet, l'assegurat ha d'acompanyar l'estat de comptes, preus de cost o extracte del seu compte amb el deutor i, si és el cas, una relació d'altres crèdits del mateix deutor amb l'assegurat i que no es trobin coberts amb la pòlissa. A més, l'assegurat ha de presentar qualsevol altra documentació que justifiqui el seu dret a la indemnització. L'assegurador pot exigir la presentació dels documents originals així com una traducció jurada en cas que els documents estiguin redactats en llengua estrangera.

Pòlissa d'assegurança d'obres i treballs a l'exterior

La pòlissa d'assegurança d'obres i treballs a l'exterior està destinada a **empreses prestatàries de serveis** que realitzen operacions consistents en la prestació de serveis (obres de construcció o treballs, muntatges, etc.) a l'estranger.

Aquesta assegurança cobreix els contractistes espanyols per la pèrdua neta definitiva que experimenten com a conseqüència del risc d'obra, que inclou el risc de resolució de contracte, la negativa a certificar, l'impagament de certificacions i l'impagament del crèdit amb pagament a termini, el risc de confiscació o no repatriació de la maquinària i el risc de manca de transferència a Espanya del fons de maniobra. Els riscos comercials, polítics i extraordinaris es cobreixen en un 99%.

A partir del moment en què una empresa identifica la possibilitat de realitzar un contracte d'obres a l'estranger, pot dirigir-se a la CESCE per conèixer quines són les possibles opcions de cobertura, sense necessitat d'esperar que el contracte estigui signat.

Per sol·licitar la cobertura sota la modalitat de pòlissa d'obres i treballs a l'exterior, l'empresa espanyola pot emplenar i enviar per correu electrònic el formulari de sol·licitud, juntament amb un qüestionari mediambiental (Ecocheck) que s'ha de sol·licitar al Departament de Medi Ambient de la CESCE. Amb aquest qüestionari, la CESCE valora l'impacte mediambiental de les operacions que assegura per compte de l'Estat.

Després d'estudiar la sol·licitud, la CESCE pot acceptar-la i emetre una oferta vinculant on es compromet a cobrir l'operació en els termes aprovats i per un període determinat, o rebutjar-la i comunicar per escrit aquesta decisió a l'empresa exportadora del servei.

Paral·lelament, l'empresa exportadora del servei (empresa constructora o muntadora espanyola), negocia i signa (si es tanca la negociació) un contracte de realització d'una obra o muntatge amb el seu client estranger. En cas que la CESCE accepti l'operació, l'empresa exportadora del servei signa l'oferta vinculant en senyal d'acceptació i envia la documentació, és a dir, una còpia del contracte d'obra o muntatge signat i la declaració de compliment del conveni anticorrupció de la OCDE.

Un cop la CESCE ha rebut l'oferta vinculant signada acompanyada de la documentació exigida, envia la pòlissa a l'empresa constructora o muntadora espanyola, procedeix a enviar la pòlissa d'assegurança d'obres i treballs a l'exterior. Ho signa l'empresa constructora o muntadora espanyola i es retorna a la CESCE, juntament amb el justificant de l'abonament de la prima. La CESCE formalitza la pòlissa i n'envia un exemplar al constructor espanyol, juntament amb el rebut de la prima.

Un cop s'han formalitzat el contracte d'obra o muntatge i la pòlissa d'assegurança d'obres i treballs a l'exterior, l'empresa exportadora del servei envia al país del client el seu parc de maquinària, incloent-hi el personal, la maquinària, les instal·lacions i el fons de maniobra necessaris per a la realització de l'obra contractada. A partir que el material arriba a l'estranger, l'empresa espanyola, que és l'assegurada per la pòlissa, comença a executar el contracte d'obra o de muntatge.

Si l'execució del contracte queda interrompuda o impossibilitada com a resultat dels riscos contemplats a la pòlissa d'assegurança, la CESCE indemnitza l'empre-

sa espanyola contractada per portar a terme l'obra o el muntatge, segons els termes establerts a la pòlissa, per la pèrdua neta definitiva derivada de la paralització dels treballs.

D'altra banda, respecte del pagament ajornat que ha de realitzar el client estranger, a mesura que l'assegurat compleix les seves obligacions contractuals neix el deute del contractant estranger respecte a aquest. El contractant estranger realitza el pagament de l'import ajornat a l'empresa espanyola segons es vagin presentant les certificacions de l'obra o el muntatge.

En cas d'impagament per part del contractant estranger com a resultat dels riscos que s'han establert a la pòlissa d'assegurances, la CESCE indemnitza l'assegurat per les pèrdues derivades de l'impagament de les certificacions d'obra o muntatges presentades i acceptades o derivades de la negativa del contractant estranger a certificar l'obra efectivament realitzada.

Quan l'obra o el muntatge finalitza, l'empresa espanyola repatria el parc de maquinària utilitzat en l'execució dels treballs, així com el fons de maniobra. En cas que la transferència del fons de maniobra quedi interrompuda o impossibilitada com a resultat dels riscos contemplats en la pòlissa d'assegurança, la CESCE indemnitza l'empresa espanyola per les pèrdues registrades. A més, si la repatriació del parc de maquinària queda interrompuda o impossibilitada com a resultat dels riscos contemplats en la pòlissa, la CESCE indemnitza l'empresa espanyola per la pèrdua total o parcial dels equips, estocs i instal·lacions auxiliars que l'assegurat hagi utilitzat per executar l'obra o el muntatge.

L'empresa assegurada pot establir com a beneficiari de l'assegurança una entitat financera, que cobra les indemnitzacions en cas de produir-se un sinistre.

En cas de sinistre, l'assegurat, és a dir, l'empresa de serveis, ha d'informar l'assegurador, la CESCE, quan tingui lloc algun dels riscos inclosos dins de la cobertura contractada, en els vint dies següents a la data en què va tenir lloc el fet. Paral·lelament, l'assegurat ha d'adoptar les mesures oportunes per impedir que els seus drets surtin perjudicats a partir del fet que s'ha produït, fent un requeriment al client pels serveis no prestats. L'assegurat ha de presentar la documentació que justifiqui el seu dret a indemnització dins d'un període de trenta dies a partir de la data en què l'assegurador la requereix.

Pòlissa d'assegurances a exportadors per a risc d'execució de fiances

La pòlissa d'assegurances a **exportadors** per a risc d'execució de fiances està destinada a les operacions en què l'exportador ha de prestar alguna fiança, derivada d'un contracte d'exportació, davant d'un comprador estranger o de les autoritats del país de destí.

Aquesta pòlissa assegura l'exportador davant de riscos d'execució indeguda de les fiances per part del contractant estranger. Mitjançant aquesta pòlissa, s'asseguren en un 99% els riscos comercials, polítics i extraordinaris.

L'origen de la cobertura del risc associat a l'execució de fiances s'inicia quan, al negociar un exportador un contracte d'exportació amb un client estranger, aquest

li exigeix l'emissió d'una fiança (de devolució de bestretes, de compliment, de funcionament, etc.) al seu favor.

El procés de cobertura s'inicia quan l'exportador fa una sol·licitud de cobertura a la CESCE (mitjançant l'enviament d'un formulari per correu electrònic) sota la pòlissa d'assegurances a exportadors per a risc d'execució de fiances. La CESCE estudiarà la sol·licitud i pot acceptar-la o no. En cas d'acceptar-la, emet una oferta vinculant vigent per un període determinat i amb la qual es compromet a cobrir l'operació; en cas de rebutjar-la, ho comunica a l'exportador per escrit. A continuació, l'exportador signa l'oferta vinculant i envia una còpia del contracte comercial així com una declaració signada del compliment del conveni anticorrupció de l'OCDE.

Després d'haver rebut l'oferta vinculant signada per l'exportador, la CESCE envia la pòlissa d'assegurança a l'exportador, que la retorna signada juntament amb el justificant de pagament de la prima. Un cop la CESCE rep la documentació, signa la pòlissa i remet un exemplar juntament amb un rebut conforme s'ha rebut el pagament de la prima.

Paral·lelament a la gestió de la pòlissa, l'exportador ordena a la seva entitat financera que emeti les fiances que ha sol·licitat el client. Aquestes fiances també poden ser emeses per un banc fiador estranger, que alhora les emet a favor de l'importador.

Una vegada ja s'han formalitzat el contracte d'exportació, les fiances i la pòlissa d'assegurances a exportadors per risc d'execució de fiances, l'exportador comença a executar el contracte d'exportació.

Si es dona el cas que l'importador executa indegudament alguna de les fiances assegurades (i l'exportador ha complert amb les seves obligacions contractuals) o si l'execució de les fiances es correspon a algun dels riscos contemplats a la pòlissa, l'exportador assegurat és indemnitzat per la CESCE en els terminis establerts en la pòlissa i a partir de l'import de la pòlissa assegurada.

En cas de sinistre, l'assegurat ha d'informar l'assegurador del requeriment d'execució de les fiances en els dos dies hàbils següents a la data en què va tenir coneixement d'aquesta circumstància, acompanyant còpia, si n'hi ha, de la comunicació del beneficiari de les fiances o intermediari per la qual es requereix el pagament al fiador. A més, l'assegurat ha de presentar qualsevol altra documentació que justifiqui el seu dret a la indemnització amb prou antelació perquè l'assegurador pugui portar a terme les comprovacions que consideri oportunes. L'assegurat, tan bon punt té coneixement de l'execució de les fiances, ha de prendre les mesures oportunes per tal que els seus drets no es vegin perjudicats. L'assegurat no pot pactar convenis amb el beneficiari de les fiances en relació amb el crèdit ni iniciar cap procediment sense autorització prèvia de l'assegurador. L'exportador pot haver designat com a beneficiari de la indemnització una entitat financera.

Pòlissa d'execució d'avals

La pòlissa d'execució d'avals està destinada a aquelles operacions en què un exportador ha de prestar algun aval derivat del contracte d'exportació davant d'un comprador estranger o de les autoritats d'un país estranger, i permet assegurar a **l'entitat financera** que emet l'aval en nom de l'exportador.

Mitjançant aquesta pòlissa només es poden cobrir els riscos comercials, i només en un 50%, tot i que la CESCE pot proporcionar un percentatge més alt de cobertura segons el cas.

En primer lloc, l'exportador negocia un contracte d'exportació amb el seu client estranger, que li exigeix la emissió d'algun tipus d'aval al seu favor. Per complir amb el que li han sol·licitat, l'exportador ordena a la seva entitat financera que emeti els avals sol·licitats. El propi exportador pot dirigir-se a la CESCE per conèixer les possibilitats de cobertura, sense necessitat de que encara l'entitat financera hagi emès els avals.

L'exportador rep de la CESCE una oferta vinculant amb les condicions de la cobertura, i aquest la remet a l'entitat financera que proporcionarà l'aval. L'entitat financera envia signada l'oferta vinculant sota la pòlissa d'assegurança d'execució d'avals amb la documentació a la CESCE (oferta vinculant signada i còpia del contracte comercial, a més d'una declaració signada per l'exportador en compliment del conveni anticorrupció de l'OCDE). En cas que l'exportador no hagi demanat conèixer les possibilitats de cobertura, és l'entitat financera qui ho fa i la CESCE emet una oferta vinculant directa a l'entitat financera sense haver de passar prèviament per l'exportador. La sol·licitud es fa mitjançant l'enviament per correu electrònic del formulari.

Un cop la CESCE ha rebut la documentació i l'oferta vinculant signada per l'entitat financera, procedeix a enviar la pòlissa d'assegurança, que ha de ser retornada signada per l'entitat financera juntament amb el compromís de reemborsament signat per l'exportador, i el justificant d'abonament de la prima. Un cop la CESCE la rep, la signa i en retorna un exemplar juntament amb el rebut de la prima.

L'entitat financera ha sol·licitat a la CESCE, mitjançant la pòlissa d'assegurança d'execució d'avals, la cobertura del risc d'execució de l'aval per part de l'importador, sigui quina sigui la causa de l'execució i sempre que l'exportador avalat no vagi contra els avals que presta en favor de l'entitat financera. A continuació, l'entitat financera emet els avals directament en favor de l'importador o a través d'una entitat financera estrangera que, a la vegada, els emet a favor de l'importador.

Una vegada s'ha formalitzat el contracte d'exportació, els avals i la pòlissa d'assegurança d'execució d'avals, l'exportador comença a executar el contracte d'exportació.

Si qualsevol dels avals és executat per l'importador o pel banc estranger neix un deute de l'exportador espanyol davant de l'entitat financera espanyola. En

cas d'impagament d'aquest deute com a conseqüència del risc contemplat en la pòlissa, la CESCE indemnitza l'entitat financera assegurada segons els terminis establerts a la pòlissa i per les pèrdues derivades de l'impagament total o parcial del crèdit.

L'assegurat, tan bon punt rep la notificació que s'ha executat l'aval, ha de prendre les mesures necessàries per impedir que es perjudiquin els seus drets, requerint el pagament immediat al deutor o al seu garant. L'assegurat, al comunicar l'execució de l'aval al deutor, inclou una relació de tots els crèdits existents amb el deutor o, segons el cas, el seu garant.

L'assegurat ha d'informar l'assegurador que s'ha executat l'aval en els cinc dies hàbils següents a la data en què se li hagi notificat l'execució, incloent-hi una còpia de la comunicació remesa al beneficiari de l'aval. A més, l'assegurat remet una còpia del requeriment que ha fet al deutor i al garant pel reemborsament del crèdit, així com qualsevol altra documentació que justifiqui el seu dret a la indemnització, amb la suficient antelació perquè l'assegurador pugui fer les comprovacions que hi consideri oportunes.

Exemple d'assegurança mitjançant la pòlissa d'avals

Un exportador de Girona realitza un contracte d'exportació amb un client del Marroc. El client del Marroc exigeix a l'exportador la presentació d'un aval. L'exportador sol·licita un aval a la seva entitat financera, que l'emet en el seu nom i a favor de l'importador. Per evitar perdre el diner que ha avalat l'entitat financera, aquesta assegura el risc d'execució de l'aval amb la CESCE.

Si l'importador (el client del Marroc) executa l'aval, l'exportador tindrà un deute amb la seva entitat financera. L'exportador gironí podria declarar-se insolvent i impagar l'import de l'aval. Davant d'això, l'entitat financera, que va assegurar el risc amb la CESCE, notificarà l'impagament de l'aval per part de l'exportador gironí i, un cop realitzades les comprovacions prèvies i requerit el pagament a l'exportador, indemnitzarà amb el 50% de l'import de l'aval.

Pòlissa de garanties bancàries

La pòlissa de garanties bancàries està destinada a aquelles operacions en què una **entitat financera** concedeix a un exportador un crèdit de prefinançament per al pagament de diferents despeses durant l'etapa de fabricació (pagament de salaris, matèries primeres, etc.) o per al descompte bancari dels efectes en moneda estrangera.

La CESCE cobreix l'entitat financera per la pèrdua neta definitiva que pugui experimentar com a conseqüència de la manca de reemborsament total o parcial del crèdit de prefinançament o finançament per part de l'exportador. La pòlissa de garanties bancàries només cobreix els riscos comercials i, com màxim, per regla general en un 50%, tot i que aquest percentatge pot incrementar segons el cas.

En primer lloc, un exportador negocia un contracte d'exportació amb el seu client i, per complir amb l'exportació, necessita finançament durant el període de fabricació dels productes. Si es tracta d'una comanda en ferm, és a dir, que es coneixen totes les condicions de la comanda, l'exportador pot sol·licitar a una

entitat financera que li concedeixi un crèdit de prefinançament o de finançament per pagar les diferents despeses per produir els productes relatius a l'exportació, és a dir, despeses de personal, matèries primeres, etc.

L'entitat finançadora sol·licita a la CESCE, mitjançant la pòlissa de garanties bancàries, la cobertura del risc de crèdit per part de l'exportador, que inclou tant el risc de resolució de contracte, en cas d'un crèdit de prefinançament, com el risc bàsic de crèdit en el cas d'un crèdit de finançament. Per obtenir la pòlissa, l'entitat finançadora, que actua com a assegurat, ha hagut de retornar signada l'oferta vinculant i posteriorment la pòlissa, havent fet el pagament de la prima corresponent per poder formalitzar-la. Un cop s'hagin formalitzat el contracte d'exportació, el crèdit de prefinançament o finançament i la pòlissa d'assegurança de garanties bancàries, l'exportador pot començar a executar el contracte d'exportació.

Mentre l'importador efectua els pagaments ajornats a l'exportador segons les condicions i els terminis acordats, l'exportador paga el crèdit a l'entitat financera. En cas d'impagament per part de l'exportador com a conseqüència d'algun dels riscos contractats en l'assegurança, la CESCE indemnitza l'entitat financera (l'assegurat) en les condicions establertes en la pòlissa, per la pèrdua neta definitiva que experimenti com a conseqüència de la manca de reemborsament total o parcial del crèdit de prefinançament o de finançament que va concedir a l'exportador.

L'assegurat ha de notificar a l'assegurador l'impagament del crèdit garantit tant per part del deutor com per part de les persones o entitats que actuïn com a garants en el termini de deu dies des que es produeix el coneixement del fet, i, en tot cas, en dels seixanta dies següents al seu venciment. L'assegurat ha d'adoptar les mesures necessàries per impedir que els documents en què s'instrumentalitza el crèdit es perjudiquin, i es realitzaran les gestions adequades per via amistosa, en primer lloc, o per via judicial, amb informació prèvia.

L'assegurat, en els trenta dies següents d'haver fet requeriment a l'assegurador, ha de presentar un extracte del seu compte amb el deutor, amb la relació de quotes o efectes impagats, i qualsevol altra informació que pugui justificar el dret a la indemnització.

Pòlissa d'assegurances d'inversions a l'exterior per a finançadors

La CESCE ofereix **cobertura per a riscos polítics** fins a un 99% derivats de les inversions a l'exterior, amb l'objecte d'afavorir la internacionalització de les empreses espanyoles.

Mitjançant la pòlissa d'assegurances d'inversions a l'exterior per a finançadors s'ofereix cobertura a les entitats financeres que concedeixen préstecs a les filials estrangeres d'empreses espanyoles, i es cobreix el risc d'impagament dels préstecs proporcionats com a conseqüència de successos de caire polític. Els termes i les condicions d'aquesta pòlissa són molt similars a la cobertura de riscos polítics de la pòlissa de crèdit comprador.

Les entitats financeres, que actuen com a finançadores, sol·liciten per correu electrònic la consulta de les condicions de la cobertura emplenant un formulari i posteriorment han d'acceptar i signar l'oferta vinculant oferta per la CESCE. Un cop fet això, la CESCE envia la pòlissa, l'entitat finançadora la signa i retorna amb la documentació requerida i paga la prima corresponent.

L'assegurat, és a dir, l'entitat financera que ha finançat la inversió a l'exterior, ha de notificar a l'assegurador, la CESCE, l'impagament de qualsevol venciment del finançament assegurat i/o dels interessos, dins dels deu dies següents a la data en què es té coneixement de l'impagament, acompanyant l'extracte del compte amb l'empresa estrangera, així com l'acreditació que l'impagament ha estat originat per un dels riscos assegurats (guerra civil o internacional, revolució, revolta, terrorisme, alteracions de l'ordre públic, esdeveniments polítics o dificultats econòmiques molt greus, expropiació, nacionalització, confiscació, o l'incompliment o la ruptura dels compromisos assumits per les entitats públiques del país on s'ha realitzat la inversió). Amb l'antelació suficient perquè l'assegurador pugui efectuar les comprovacions oportunes, l'assegurat lliura la documentació que justifiqui el seu dret a la indemnització corresponent.

Pòlissa d'assegurances d'inversions a l'exterior per a inversors

A través de la pòlissa d'assegurances d'inversions a l'exterior per a inversors s'ofereix cobertura a les **empreses espanyoles** que fan inversions a l'estranger mitjançant la creació d'una empresa estrangera, l'adquisició total o parcial d'una empresa estrangera ja existent, o la participació en l'ampliació de capital de l'empresa estrangera.

De la mateixa manera que es cobreixen els finançadors que financen inversions a l'exterior, també hi ha una pòlissa que cobreix als inversors els riscos polítics derivats de les inversions a l'exterior en un 99%. Es cobreixen riscos d'expropiació, confiscació, nacionalització o mesures equivalents, violència política, de transferència i falta de convertibilitat, o l'incompliment de compromisos per part de les entitats públiques.

El procediment per sol·licitar la pòlissa comença quan l'inversor sol·licita informació sobre la cobertura del risc. La CESCE remet una oferta vinculant que l'inversor en aquest cas signa i retorna a la CESCE amb la documentació requerida i, posteriorment, la CESCE elabora la pòlissa de l'assegurança, que entrarà en vigor quan l'inversor la retorni signada i efectuï el pagament d'una prima.

En cas de sinistre, l'assegurat ha de posar en coneixement de l'assegurador qualsevol circumstància que pugui esdevenir un sinistre sota la modalitat d'aquesta pòlissa, en un termini no superior a trenta dies, tot i que es pot superar aquest límit sempre que es verifiqui la no-existència de danys i prejudicis per aquesta demora. En tot cas, cal acreditar que en aquell moment subsisteixen les circumstàncies descrites com a riscos i que aquestes han provocat la inviabilitat de l'empresa estrangera.

L'assegurat acompanya la notificació del sinistre de tota aquella documentació acreditativa de la preexistència i titularitat de la inversió assegurada i els seus

drets en l'empresa estrangera, així com qualsevol documentació que justifiqui el seu possible dret a la indemnització, especialment la relativa a la valoració de la inversió, la relació de fets que han originat el sinistre i que impedeixen la continuïtat de l'activitat de l'empresa estrangera o la seva participació en ella, i les accions preses davant les entitats públiques estrangeres per preservar els seus drets i evitar o reduir les conseqüències d'un sinistre i preservar els drets i les accions legals davant de tercers en relació amb possibles reclamacions compensatòries, reparadores o indemnitzadores per les eventuals pèrdues que puguin haver-hi. L'assegurador té accés a qualsevol documentació i dada relativa a la inversió assegurada i a l'empresa estrangera en poder de l'assegurat, i pot exigir còpies dels originals o la traducció jurada a l'espanyol dels documents escrits en altre idioma.

Assegurança de les operacions de *project finance*

La CESCE ofereix cobertura dels riscos comercials i polítics per a les operacions de **projectes de *project finance*** finançades, en part, per les entitats financeres on l'única garantia són els recursos que genera el projecte.

El nivell de cobertura de la pòlissa d'assegurança d'operacions de *project finance* depèn de cada projecte concret. Es poden cobrir els riscos comercials i polítics en major o menor nivell (no hi ha cap percentatge establert).

En els projectes de *project finance* tant l'amortització dels préstecs com el retorn de la inversió per als accionistes té com a únic origen la capacitat del projecte de generar els fons suficients.

Per a projectes de *project finance*, la CESCE ofereix, per una banda, cobertura a les entitats financeres que operen a través de la pòlissa de crèdit comprador, però amb una peculiaritat: en tractar-se de projectes més complexos es requereixen més documents per formalitzar la pòlissa: informe complet i independent de viabilitat financera, estudi de mercat, estudi valorat de viabilitat tècnica, estudi d'impacte mediambiental (si escau), opinió legal d'un despatx independent i esquema detallat de l'estructura financera.

D'altra banda, la CESCE també ofereix cobertura als socis del projecte que hi han invertit, mitjançant la cobertura de la seva aportació de capital o deute en la societat del projecte, fent ús de la pòlissa d'assegurança d'inversions a l'exterior.

3.4 Altres companyies asseguradores de l'exportació

Per cobrir els riscos derivats de les operacions d'exportació, les empreses poden contractar pòlisses en companyies privades d'assegurances. Aquestes companyies estan especialitzades en la cobertura de riscos comercials i polítics, però no de riscos extraordinaris, que només poden cobrir-se amb l'assegurança pública. A Espanya les companyies privades més importants que asseguren els riscos en les operacions de comerç internacional són: Solunion, Crédito y Caución i Coface.

Solunion

Solunion va néixer el 2013 a partir d'un acord d'unió mitjançant *joint venture* signat entre les asseguradores Euler Hermes i Mapfre per oferir assegurances de crèdit. Mentre que Mapfre és la companyia líder a Espanya en assegurances, Eurler Hermes és una companyia francesa (pertanyent al grup assegurador Allianz) especialitzada en l'assegurança de crèdit.

Solunion ofereix serveis d'anàlisi i monitoratge continu de la situació financera dels clients, gestiona el cobrament d'impagats a tot el món i indemnitza per les possibles pèrdues derivades de l'impagament. Per fer-ho, proporciona tota una sèrie de pòlisses que s'adapten a les necessitats de cada exportador: pòlissa Global (protegeix contra els impagaments), pòlissa Simplifica (per a petites empreses exportadores que volen protegir-se dels impagaments), pòlissa Compromís (especial per a productes que requereixen períodes de fabricació prolongats), família CAP (és una cobertura extra sobre les altres pòlisses, aconsellable per a operacions més arriscades), pòlissa Excés de pèrdues (per a impagats de clients que normalment són solvents), pòlissa *Uno* (per a cobrir o un únic client o un únic contracte), *World Policy* (per a grans multinacionals) i productes TCU (per a empreses exportadores, entitats financeres o empreses inversores, cobreix els riscos d'impagament i polítics derivats de la interrupció del contracte, de garanties bancàries o d'operacions a crèdit).

Crédito y Caución

Crédito y Caución és l'entitat amb un volum més gran d'assegurances empresarials a Espanya, i en especial de l'assegurança de crèdit, que el 2014 tenia una quota de mercat del 53%. Pertany al grup Atradius, que és un operador mundial d'assegurança de crèdit (amb una quota de mercat del 25%) present a cinquanta països.

Les assegurances que proporciona Crédito y Caución es basen en tres principis: prevenció, indemnització i recobrament. D'una banda, les empreses que contracten la seva assegurança tenen inclòs un servei d'anàlisi de riscos que pot analitzar la situació financera de 200 milions d'empreses de tot el món. D'altra banda, les assegurances cobreixen davant les pèrdues originades per les operacions comercials, obtenint la indemnització corresponent si els clients es troben en situació d'insolvència. Finalment, un cop s'ha produït l'impagament, Crédito y Caución actua per recuperar les vendes impagades, de manera amistosa, judicial o concursal. Les pòlisses que proporciona Crédito y Caución cobreixen els riscos comercials de les operacions de comerç exterior. Més concretament, ofereix cinc pòlisses. La pòlissa Líder protegeix les operacions comercials i la gestió d'impagats, tant a Espanya com a qualsevol altre país per a empreses tant petites com grans, mentre que la pòlissa Líder + està destinada a grans empreses. La pòlissa Start està destinada a protegir els riscos comercials de petites i mitjanes empreses, d'una manera àgil i simplificada. D'altra banda, per a empreses que exporten regularment, ofereix la pòlissa PEX. Finalment, la pòlissa Bonus és una pòlissa per a empreses que no han tingut anteriorment assegurança de crèdit i que tenen una gestió de riscos adequada i estan en creixement, fet que els proporciona una bonificació en la prima inicial a pagar per l'assegurança de crèdit.

Coface

La Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur (Coface) és una asseguradora francesa que des de 1995 ofereix assegurances de crèdit a Espanya. Coface va ser creada el 1946 pel govern francès com a agència oficial de crèdit a l'exportació, i posteriorment va ser privatitzada, tot i que gestiona les garanties públiques que el govern francès proporciona a l'exportació. Actualment pertany al grup financer Natixis.

Respecte a les assegurances de crèdit a l'exportació, Coface ofereix a les empreses espanyoles quatre productes: TradeLiner, TopLiner, EasyLiner i Coface Global Solutions.

- TradeLiner ofereix als exportadors una cobertura flexible que cada exportador pot personalitzar segons el nivell d'assegurança que necessiti. La garantia bàsica cobreix els impagaments degut a la insolvència del client. Aquesta garantia bàsica es pot complementar amb una garantia complementària que permet cobrir les insolvències derivades d'esdeveniments polítics, una altra garantia de riscos per a desastres naturals i també una garantia de crèdits discutits (per a gestionar el cobrament dels crèdits objectes de litigi). A més d'aquestes garanties complementàries, també hi ha una sèrie de cobertures opcionals com són: autoclassificació dels compradors (permet fixar cobertures diferents per a cada client), garantia de comandes pendents de lliurament (garanteix aquelles comandes que poden ser lliurades en un termini de fins a sis mesos), garantia de risc de fabricació (cobreix les despeses de fabricació o preexecució de serveis) i garantia de vendes al comptat contra lliurament de documents (per a aquelles vendes en què s'utilitza un mitjà de pagament que permet el cobrament al comptat contra lliurament de documents).

- EasyLiner és una cobertura que ofereix Coface destinada a les petites i mitjanes empreses basada en la protecció contra el risc d'impagament, i que cobreix el 85% de l'import impagat. Cobreix el 100% de les despeses de recobrament. Tota la gestió de l'assegurança EasyLiner es fa en línia per simplificar la gestió administrativa.

- TopLiner proporciona una garantia addicional destinada a aquells exportadors que tenen clients que han estat classificats d'alt risc pels analistes de risc de Coface, però amb qui tot i així l'exportador vol efectuar la venda internacional, assumint d'aquesta manera un risc més alt.

- Coface Global Solutions proporciona solucions per a multinacionals amb una cobertura d'impagament multipaís que cobreix les diferents sucursals o filials que té l'exportador i, a més, permet disposar d'una base de dades amb informació de 65 milions d'empreses, a més d'informació dels països.