



CASO PRÁCTICO

FERTRANS, S.A.,
FINANCIACIÓN A
LARGO PLAZO

CONOCE CÓMO Y CON QUIÉN

FINANCIAR TUS EXPORTACIONES



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



Plan de Recuperación,
Transformación
y Resiliencia



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA, COMERCIO
Y EMPRESA

ICEX

España
Exportación
e Inversiones

Caso práctico: Fertrans, S.A.

La empresa española de ingeniería Fertrans, S. A., ha firmado un contrato «planta llave en mano» con el Ministerio de Transportes peruano para construir un tramo de una línea ferroviaria de alta velocidad entre Lima y Cuzco. El proyecto lo ejecuta la empresa española, con la aportación de materiales o equipamiento de terceros países: Francia y Alemania. La planta se va a financiar con un producto de financiación a largo plazo, un crédito comprador con apoyo oficial. CESCE ha aprobado la cobertura de esta operación por cuenta del Estado con una prima del 6% financiable al 85% en el crédito con apoyo oficial.

FERTRANS, S.A.

Empresa española de ingeniería.

- Contrato «planta llave en mano» con el Ministerio de Transportes peruano.
- Línea ferroviaria entre Lima y Cuzco.
- Aportación de materiales de Francia y Alemania.
- Financiación con un producto de financiación a largo plazo.



Desglose de la operación:

Importe mínimo de pago anticipado: 15% de los bienes y servicios exportados: $30.000.000 \times 0.15 = 4.500.000 \text{ €}$

Importe máximo del crédito que pudiera contar con apoyo oficial: bienes y servicios españoles (18.000.000 €); $18.000.000/0.50 = 36.000.000 \text{ €}$

Importe total del contrato: 40.000.000 €

Equipamiento de origen español (incluidos flete, transporte y seguro): 15.000.000 €

Ingeniería y servicios aportados por Fertrans, S.A.: 3.000.000 €

Equipamiento de origen francés: 4.000.000 €

Equipamiento de origen alemán: 8.000.000 €

Gastos locales, obra civil, transporte interno, etc.: 10.000.000 €

Pregunta 1/4



Suponiendo que la empresa alemana, proveedora de equipamiento intermedio, quisiese tener una gran seguridad en el cobro de su suministro de equipos a Fertrans, S. A.,
¿qué medio de pago le exigiría?



Escribe el texto aquí

Pregunta 2/4



Supongamos que el importe total del contrato fuese de 40.000.000 de dólares (USD) en lugar de 40.000.000 de euros (EUR) y que el primer pago de la financiación por parte del importador fuese a los seis meses, por una cuantía de 3.000.000 USD. Y también que el exportador deseara cubrirse frente al riesgo de cambio y los tipos de cambio existentes en el mercado en ese momento y que le proporcione su banco fuesen:

Spot: 1 EUR = 1,10 USD.

Forward 6 meses: 1 EUR = 1,11 USD.

¿Cuántos euros recibiría el exportador si decide contratar un seguro de cambio para ese vencimiento?

Escribe el texto aquí

Pregunta 3/4



En el mismo caso anterior, el exportador se plantea otra posibilidad. En lugar de contratar un seguro de cambio, decide contratar una opción *put* de venta de los 3.000.000 USD, con precio de ejercicio de 1 EUR = 1,11 USD.

Transcurrido el plazo de 6 meses, el tipo de cambio *spot* de mercado en ese momento es de 1 EUR = 1,04 USD.

¿Le interesaría ejercitar la opción, es decir, utilizar el tipo de ejercicio pactado?

SÍ

NO

Pregunta 4/4



¿Cuántos euros obtendría el exportador por ese vencimiento si utilizase el mejor tipo de cambio posible (sin tener en cuenta la prima de la opción, que ya habrá pagado al contratar la opción al inicio, la ejercite o no la ejercite)?



Escribe el texto aquí

Caso práctico Fertrans, S.A.: respuestas**1**

Suponiendo que la empresa alemana, proveedora de equipamiento intermedio, quisiese tener una gran seguridad en el cobro de su suministro de equipos a Fertrans, S. A., ¿qué medio de pago le exigiría?

Aunque dentro de los países occidentales de la Unión Europea no es frecuente utilizar medios de cobro de elevada seguridad, la cuantía de la operación hace necesario que la empresa suministradora alemana cuente con una gran seguridad en el cobro.

La remesa documentaria no serviría, puesto que al no tener que pararse la mercancía en la frontera-aduana alemana (por la existencia del Mercado Interior único), esta llegaría directamente a FERTRANS, S.A. si los equipos se mandan por transporte terrestre, que será lo previsible. Aunque los documentos comerciales llegasen a través de los bancos, el comprador ya tendría en su poder la mercancía y podría no retirar los documentos ni pagar el importe. La remesa documentaria, dentro de la UE, tiene ese inconveniente.

Sí serviría, en cambio, el crédito documentario, pues, aunque la mercancía no se pare en la frontera, el vendedor (beneficiario del crédito documentario), tiene derecho a cobrar en cuanto cumpla el condicionado del crédito documentario, presentando los documentos pedidos, en los plazos previstos. Aunque FERTRANS, S.A. tuviera ya en su poder la mercancía, el compromiso de pago es del banco emisor del crédito documentario y estará obligado a pagar si se cumple el condicionado.

El que el crédito documentario se solicite confirmado o no, dependerá de la percepción de riesgo que tenga el vendedor alemán sobre la solvencia del banco del comprador y del país del comprador

Desde el punto de vista del vendedor alemán, sería preferible que el crédito documentario tuviera como lugar de presentación el banco avisador, que sería su banco.

Las demás condiciones, en cuanto a plazo de embarque, plazo de pago, documentos para utilizar el crédito documentario, etc., dependerán de la negociación entre FERTRANS, S.A., y la empresa alemana.

Otra alternativa segura para el vendedor alemán sería la utilización de una garantía bancaria (carta de crédito contingente o garantía a primer requerimiento), combinada con un medio de cobro simple como la transferencia bancaria.

Este sistema ofrece también una gran seguridad al vendedor, pues en caso de que FERTRANS, S.A. no enviara la transferencia en el plazo previsto, el comprador alemán podría recurrir a ejecutar la garantía bancaria subyacente.

Igualmente, sería una alternativa segura para el vendedor alemán la combinación de una póliza de seguro de crédito a su favor con un medio de cobro simple, como sería la transferencia bancaria.

Con el seguro de crédito, en caso de que el comprador no pagase en el plazo previsto, la empresa alemana podría solicitar a la compañía de seguros la indemnización por el siniestro producido (el impago). Hay que tener en cuenta, no obstante, que las compañías de seguro de crédito para la exportación no indemnizan por la totalidad del importe debido ni lo hacen con carácter inmediato.

Caso práctico Fertrans, S.A.: **respuestas**

2

¿Cuántos euros recibiría el exportador si decide contratar un seguro de cambio para ese vencimiento?

2.702.702,70 €

Dado que 1 EUR = 1,11 USD, entonces, 1 USD = 1/1,11 EUR.
 Por tanto, recibirá: $3.000.000 \times 1/1,11 = 2.702.702,70$ euros

3

¿Le interesaría ejercitar la opción, es decir, utilizar el tipo de ejercicio pactado?

NO

No le interesaría ejercitar la opción, porque vendiendo los USD al contado obtendría más EUR que acogiéndose al precio de ejercicio. Y esto es así porque el USD cotiza apreciado (1 EUR = 1,04 USD, frente a 1 EUR = 1,11 USD; es decir, cada EUR vale menos USD al vencimiento y, por tanto, cada USD equivale a más euros).

4

¿Cuántos euros obtendría el exportador por ese vencimiento si utilizase el mejor tipo de cambio posible (sin tener en cuenta la prima de la opción, que ya habrá pagado al contratar la opción al inicio, la ejercite o no la ejercite)?

2.884.615,38 €

Dado que aplicaría el tipo spot de 1 EUR = 1,04 USD, obtendría:
 $3.000.000 \times 1/1,04 = 2.884.615,38$ €
 Resulta más interesante el tipo de cambio del mercado al contado en el momento de recibir los 3 millones de USD que el que se había pactado a través de la opción, por lo que no se ejercita.