

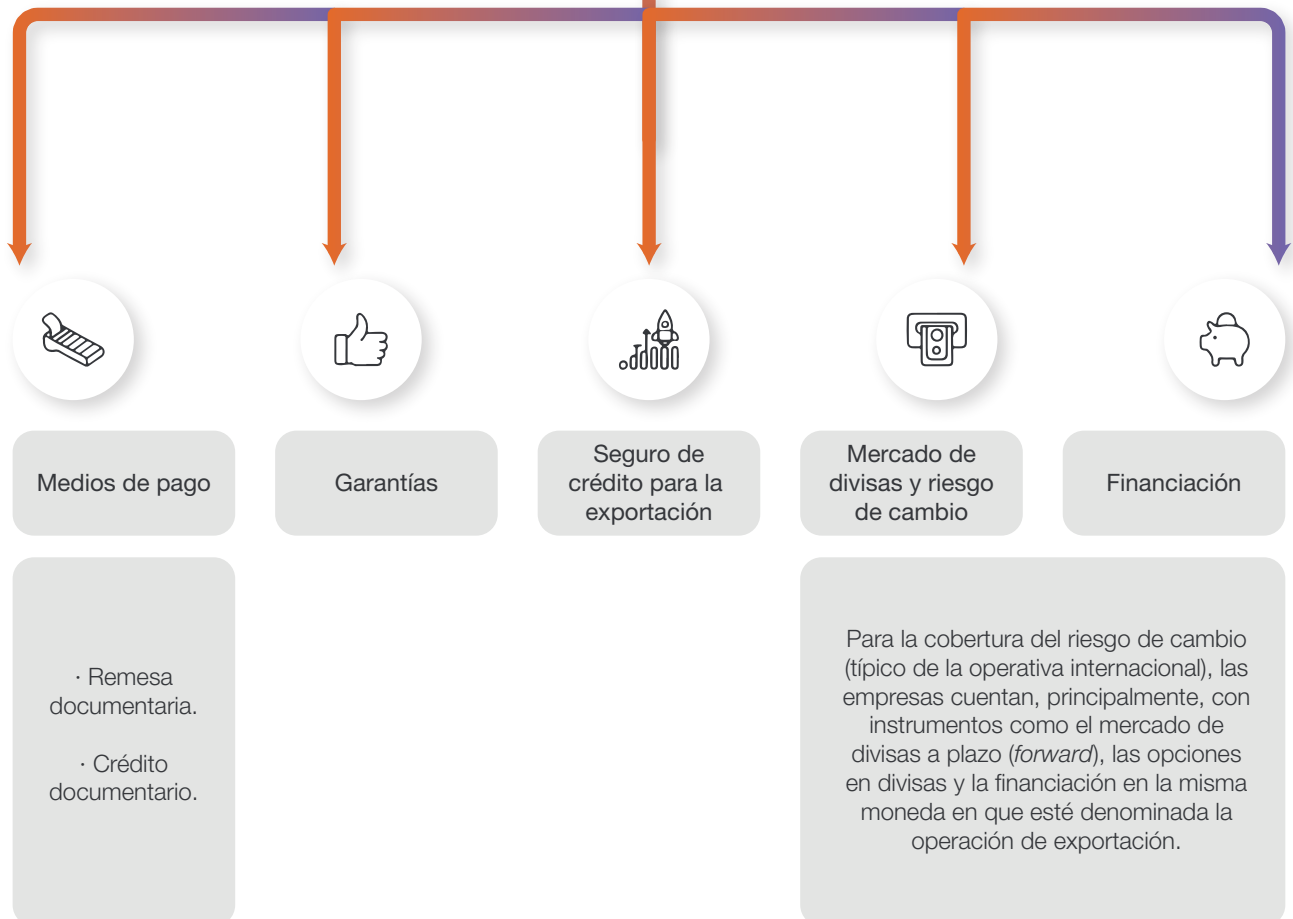


CONOCE CÓMO Y CON QUIÉN
**FINANCIAR TUS
EXPORTACIONES**

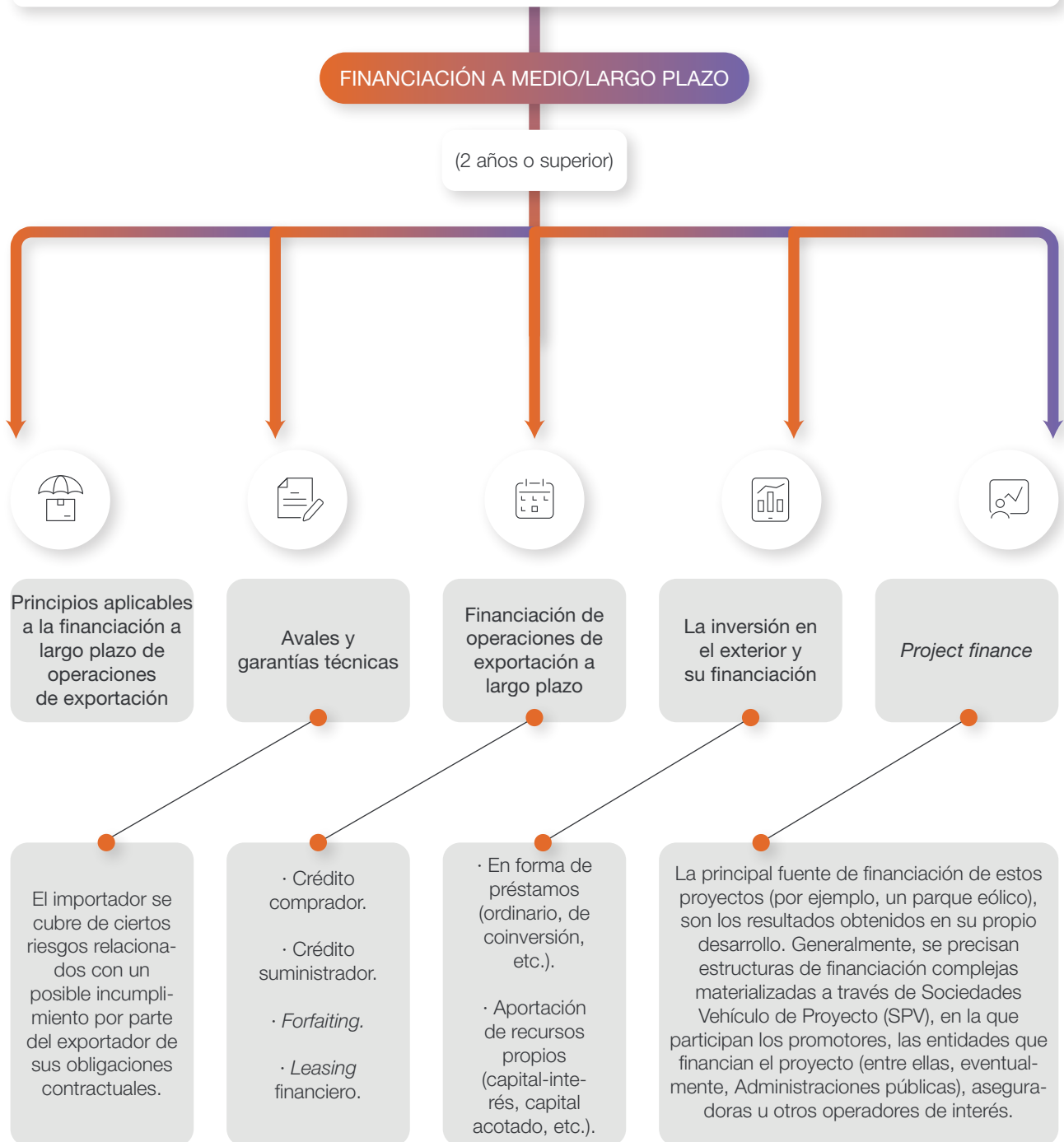
Desde la perspectiva financiera de la operación internacional, la empresa debe conocer los diferentes instrumentos que están a su disposición para que la operación se desarrolle adecuadamente desde el punto de vista de los riesgos financieros (fundamentalmente el de impago y el de cambio) y de la cobertura de las necesidades de financiación. En la práctica, se hace una diferenciación entre los instrumentos aplicables a la operativa a corto plazo (la que llevan a cabo todas las empresas) y la operativa a medio y largo plazo (a dos o más años) que tienen a su disposición las empresas con este tipo de orientación.

FINANCIACIÓN A CORTO PLAZO

Inferior a 2 años



Dentro de la perspectiva de **medio y largo plazo**, las empresas suelen abordar proyectos de mayor importe, que lógicamente no podrán ser pagados por los compradores sino en largos períodos de tiempo. De ahí la importancia clave de la financiación en este tipo de proyectos, que pueden ser tanto de exportación de bienes y servicios como proyectos llave en mano.



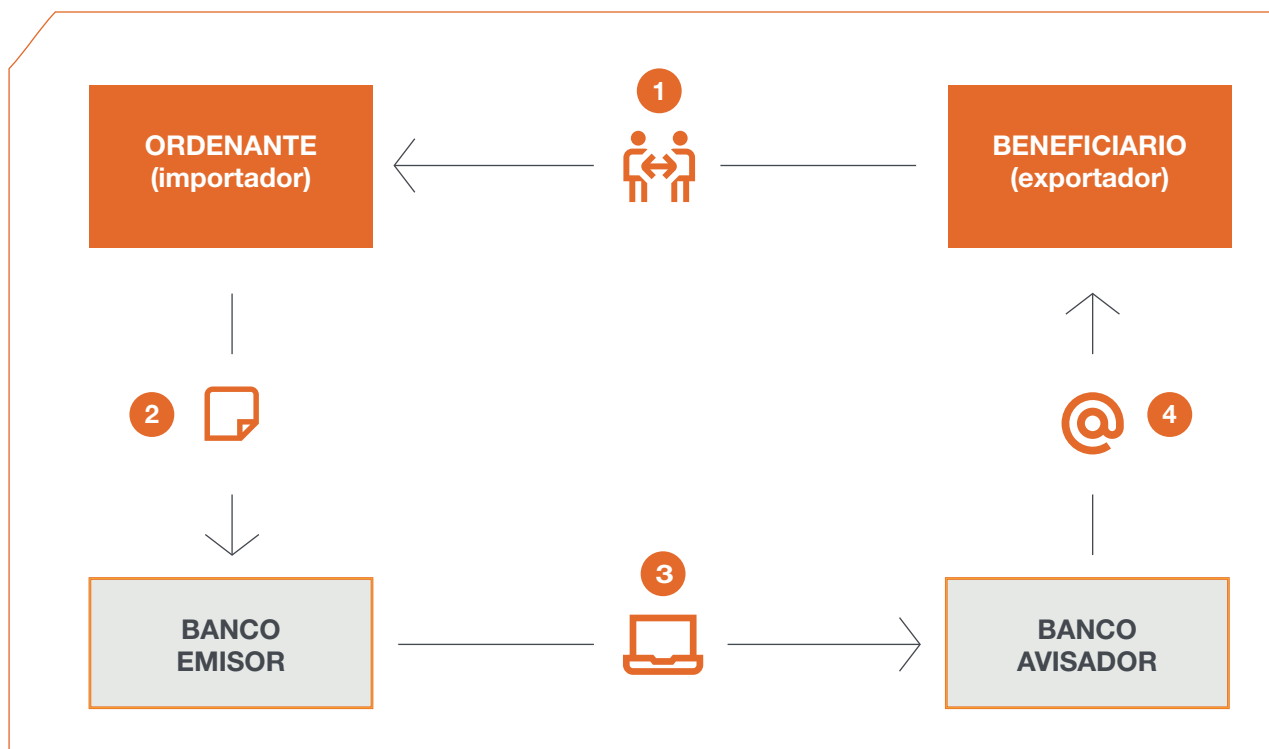
Las Instituciones Multilaterales de Desarrollo (como el Banco Mundial o los bancos regionales de desarrollo), participan también muy activamente en financiaciones a medio y largo plazo, como requieren a menudo los proyectos de desarrollo.

¿QUÉ SON LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS MULTILATERALES (IFM)?



Una IFM es un organismo participado por Estados que trabajan juntos para lograr objetivos propios, independientes de los de los países. Estas instituciones, particularmente los Bancos Multilaterales de Desarrollo, son esenciales para el desarrollo global, ya que los Estados aportan recursos técnicos y económicos para financiar proyectos que generan riqueza y desarrollo en los países en los que actúan.

CRÉDITO DOCUMENTARIO A LA VISTA: APERTURA (PT. I)

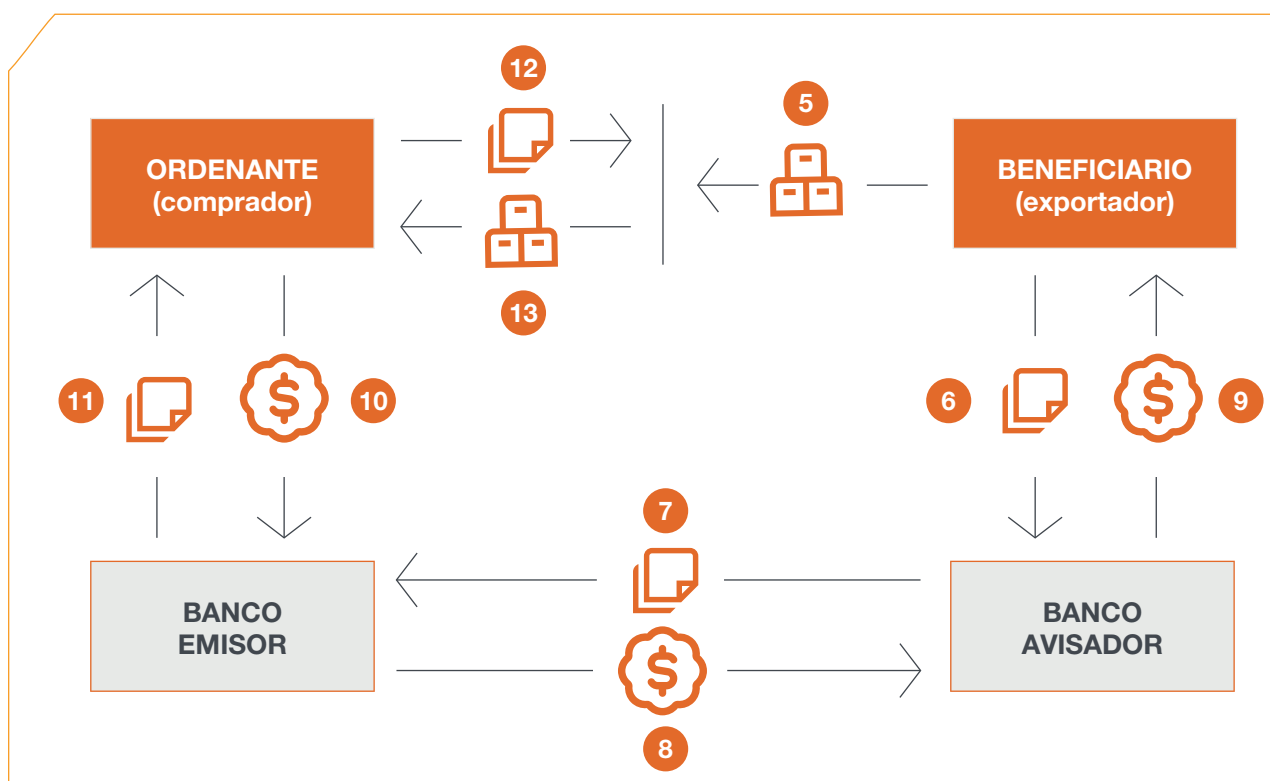


Fuente: elaboración propia.

Operativa: la apertura se efectúa de acuerdo con los pasos descritos en el cuadro anterior:

1. Contrato de compraventa que contempla el pago mediante crédito documentario, bajo determinados términos y estipulaciones.
2. Solicitud de apertura del crédito documentario, indicando términos y estipulaciones (documentos, plazos, etc.).
3. El banco del importador analiza la conveniencia para él de emitir el crédito documentario. En caso positivo, comunicará la apertura al banco del exportador (mediante un mensaje SWIFT específico para este medio de cobro).
4. Notificación de la apertura del crédito documentario, en las condiciones comunicadas por el banco emisor.

CRÉDITO DOCUMENTARIO A LA VISTA: UTILIZACIÓN (PT. II)



Fuente: elaboración propia.

5. Envío de la mercancía (o prestación del servicio).
6. Entrega de documentos requeridos en el crédito documentario.
7. Remisión de documentos del banco avisador al banco emisor.
8. El banco emisor analiza los documentos y si se cumple el condicionado (en documentos y plazos), hace frente a su compromiso.
9. Abono de fondos al beneficiario.
- 10, 11. Contra pago (o condiciones pactadas), entrega de documentos al ordenante (importador).
- 12, 13. Contra presentación de los documentos, el importador retira la mercancía de la aduana.