

Superant barreres: com finançar una implantació a l'exterior

Sessió Acció: 24 Octubre 2023

Por qué ser cliente de Comercio Exterior en CaixaBank

En CaixaBank, acompañamos a las empresas en su proceso de internacionalización, asegurando el mejor asesoramiento, adaptando nuestra oferta de productos y servicios, así como la financiación y cobertura de los riesgos inherentes en sus operaciones en el exterior.

Cercanía y especialización a su servicio

10 Especialistas Comex en DT Barcelona
8 Especialistas Comex en DT Catalunya

Prestamos un asesoramiento cercano a través de una extensa red de especialistas de comercio exterior repartidos por todo el territorio. Ofrecemos formación presencial o virtual, adaptada a los requerimientos y necesidades de cada empresa a través de nuestras sesiones in-company. Este mismo asesoramiento está a disposición de los clientes a través de nuestro equipo de especialistas a distancia, Export On-line, a través de videoconferencia. La propuesta de valor Comex recoge todos los elementos diferenciales de nuestros servicios así como su aportación de valor al cliente.

Innovación para una gestión eficaz

Las empresas pueden gestionar toda su operativa de comercio exterior en cualquier parte del mundo y en cualquier momento a través de CaixaBank Now, la banca electrónica líder del mercado y reconocida por Aqmetrix como referencia en el sector financiero español.

Plataforma FX Now: Plataforma *on-line* lanzada a finales de octubre 2020 a través de la cual los clientes pueden operar de forma autónoma con divisas.

Más cerca de los mercados exteriores

Estamos en continua expansión y le acercamos a los mercados exteriores de su interés. A través de nuestra red de oficinas internacionales y corresponsales trabajamos con 127 países en 89 divisas diferentes. Ponemos a disposición de nuestros clientes información sobre datos de valor añadido; macroeconomía, entorno financiero y empresarial, perspectivas, etc..., a través de las fichas país consultables a través de CaixaBank Now.

Nuestras jornadas de *Puertas al Exterior* representan una oportunidad excelente para que las empresas con negocio en el exterior o que quieran abrir nuevos mercados puedan conocer información de primera mano, intercambiar opiniones y plantear dudas a nuestros especialistas en comercio exterior, así como los directores de nuestra red internacional.

Soluciones financieras a su medida

Excelente oferta financiera, adaptada al perfil de cada empresa y a las necesidades de su proceso de internacionalización.

Garantizamos unos altos estándares de calidad, medidos por exigentes SLA de compromiso con clientes (99% de las operaciones se procesan durante el propio día) y acreditados por la Certificación AENOR.

Estos 4 pilares fundamentales constituyen la base de nuestra propuesta de valor

Por qué ser cliente de Tesorería en CaixaBank

Porque disponemos de una amplia gama de productos y servicios que cubren las necesidades de los clientes

Coberturas de Divisa

Seguros de cambio, contado, opciones y estructuras mas complejas.

Coberturas de Tipos de Interés

Inmediatas, en diferido, totales o parciales a la medida de la operación del cliente.

Coberturas de Commodities

Posibilidad de cubrir diferentes subyacentes, energía, gas y metales.

Coberturas de Equity e Inflación

Posibilidad de cubrir rendimientos de carteras de inversión y mitigar el efecto de la inflación sobre rentas pagadas o recibidas

CaixaBankNow Empresas

La mejor valorada del mercado, tanto por variedad de servicios disponibles on-line como por sencillez de uso (máximo nivel Aqmetrix).

Porque disponemos de una amplia red de especialistas y atención personalizada

Proximidad y calidad de servicio como elementos diferenciadores respecto a la competencia

Proximidad de nuestros especialistas de Tesorería

3 Especialistas Tesorería en DT Barcelona
2 Especialistas Tesorería en DT Catalunya

Distribuidos en todas las territoriales y siempre cerca del cliente para revisar y apoyar sus operaciones. El acercamiento puede venir de forma virtual mediante videoconferencias a través de los especialistas Tesorería Online.

Equipo CIB Product Development, Mid Caps Derivatives Sales y FX Sales

Trabajando en colaboración con especialistas y oficinas tanto en la elaboración de nuevos productos como en la contratación de los mismos.

La red más amplia de especialistas en Tesorería

Distribuida por todo el territorio, más el equipo de atención especializada online de Tesorería, pionera y única en el sector financiero.

La gama más amplia de transaccionalidad por CaixaBankNow

Especialmente relevante para empresas con presencia en mercados exteriores. Ampliación de funcionalidades y mejoras en la usabilidad.

Plataforma digital FXNow

Plataforma on-line lanzada a finales de octubre 2020 a través de la cual el cliente puede operar de forma autónoma con divisas.

Overview





Introducción

Principales riesgos para las empresas

- Riesgo Comercial:
 - Pérdida o necesidad de revender/repatriar mercancía
 - Recibir mercancía no deseada, defectuosa o no recibirla
 - Riesgos en la entrega y Transporte
 - Riesgo de Insolvencia/Impago
 - Riesgo de No Devolución de Importes Anticipados
 - Riesgos "Técnicos" (Créditos Documentarios, Remesas y Garantías)
 - Riesgo de Cambio Divisas
 - Riesgo Bancario/Riesgo País
-

Proceso de Exportación



Instrumentos de cobro vs seguridad

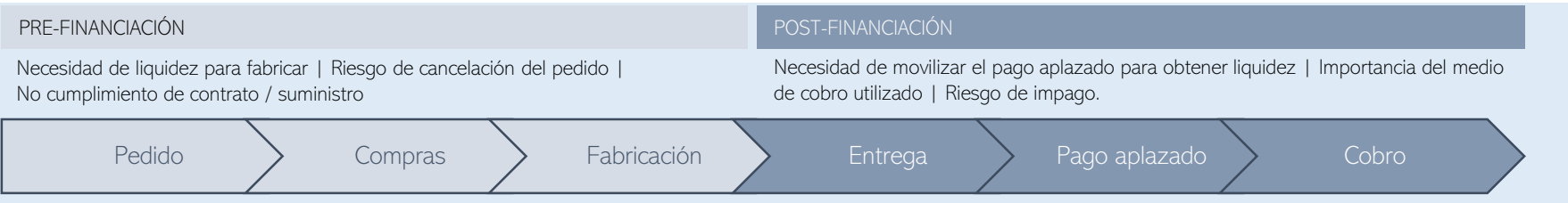


Alternativas de financiación Comercio Exterior

- Alternativas de financiación a Corto Plazo:
 - Instrumentos tradicionales de financiación : Líneas de riesgos comerciales
 - Instrumentos financieros especializados:
 - COMPRA SIN RECURSO CRÉDITOS DE EXPORTACIÓN
 - CESION DE PRODUCTO DE CRÉDITOS EXPORTACIÓN
 - UPAS (USANCE PAYABLE AT SIGHT)
 - TRANSFERIBILIDAD CREDITOS DOCUMENTARIOS
 - FINANCIACION CREDITO IMPORTACIÓN AL PROVEEDOR
 - CONFIRMING INTERNACIONAL
 - FACTORING DE EXPORTACION

- Alternativas de financiación a medio y largo plazo:
 - Financiación con fondo FIEM

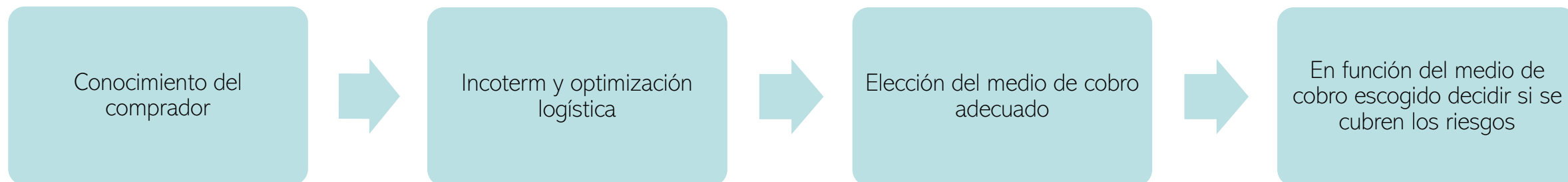
Esquema financiaciones Comex



Una primera aproximación



Proceso de exportación



Condicionantes para la elección del medio de cobro

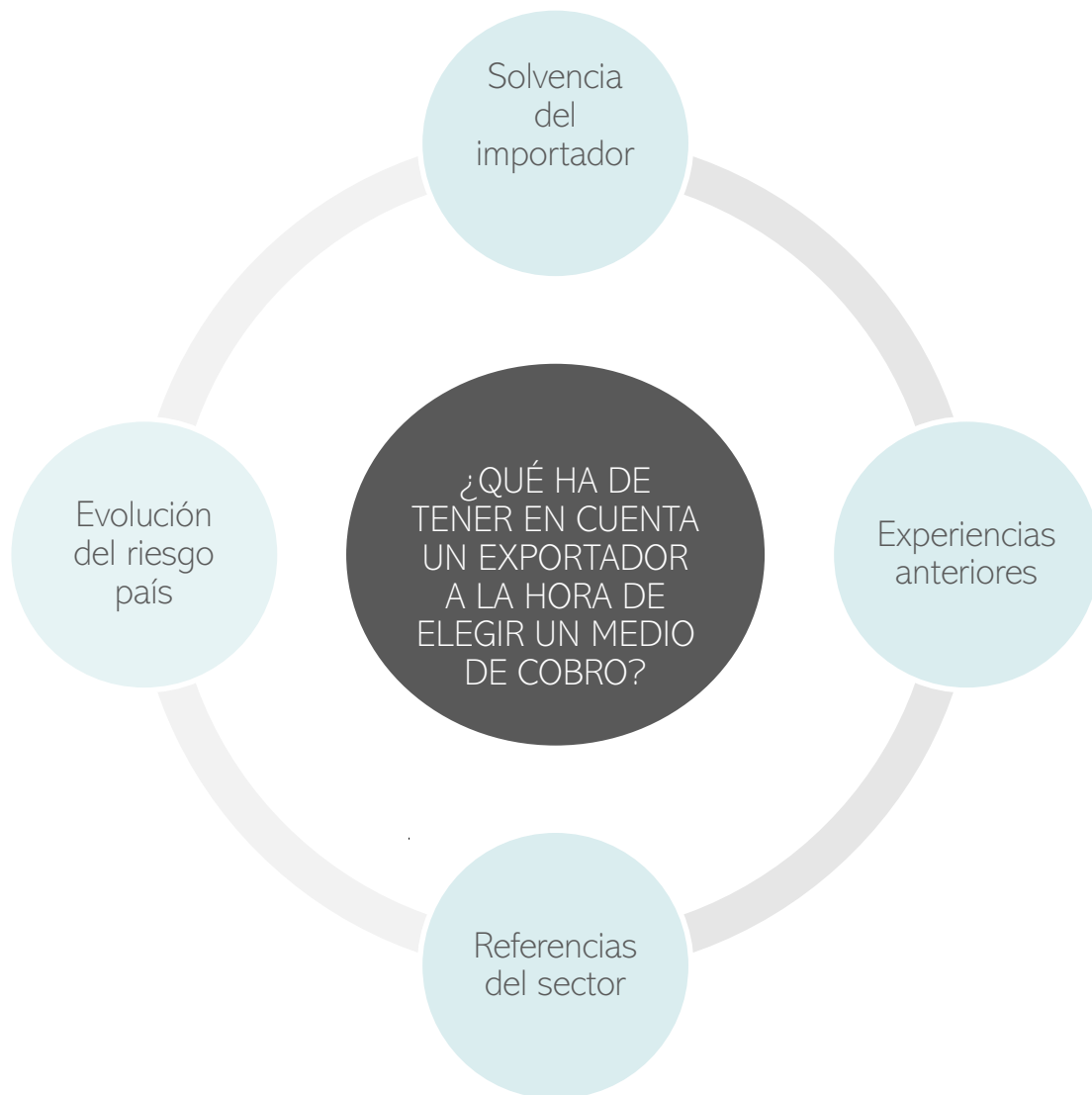
GRADO DE CONFIANZA

POSICION DOMINANTE EN LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL

SEGURIDAD QUE OFRECE EL MEDIO

COSTES FINANCIEROS

Elementos a considerar



Medios de cobro



Grupos

Simplees

Aquellos en que bancariamente solo se tramita el cobro del documento financiero que representa el pago de la deuda (p.ej. La Letra de cambio, Cheque, Recibo, etc.). Los documentos comerciales que amparan el envío de la mercancía no se remiten por vía bancaria sino que los directamente exportador al importador para que pueda retirar/despachar la mercancía

- Transferencias
- Cheques Personales
- Cheques Bancarios
- Remesas Simples
- Remesas Electrónicas "Cobro sin papel"

Documentarios

Para gestionar el cobro se tramitan por vía bancaria los documentos comerciales (junto con instrucciones de cobro) que el importador necesita para hacerse con la mercancía. Para obtener dicho documentos el importador debe, en algunos casos, efectuar el pago o aceptar efecto/s financiero/s, dependiendo de la modalidad de remesa documentaria de que se trate. Mención a parte merece el crédito documentario.

- Remesas Documentarias
- Créditos Documentarios

Garantías de cobro

Garantías Internacionales



Existen factores objetivos que justifican el importante crecimiento del uso internacional de las diversas modalidades de avales y garantías internacionales:

- Refuerzan la solvencia de la parte compradora o contratante de servicios
- Internacionalización de la empresa española
- Aumento de la participación en licitaciones y concursos internacionales tanto públicos como semipúblicos o de empresas privadas
- Crecimiento del sector de servicios y de tecnologías
- Gran presencia de empresas españolas en proyectos internacionales de gran alcance en infraestructuras
- Presencia creciente en el exterior de las empresas de ingeniería, obras, etc

Tipología

Garantía Independiente



Obligación asumida por el Banco/Caja garante de pagar a requerimiento del beneficiario la suma garantizada en base a contrato u obligación subyacente

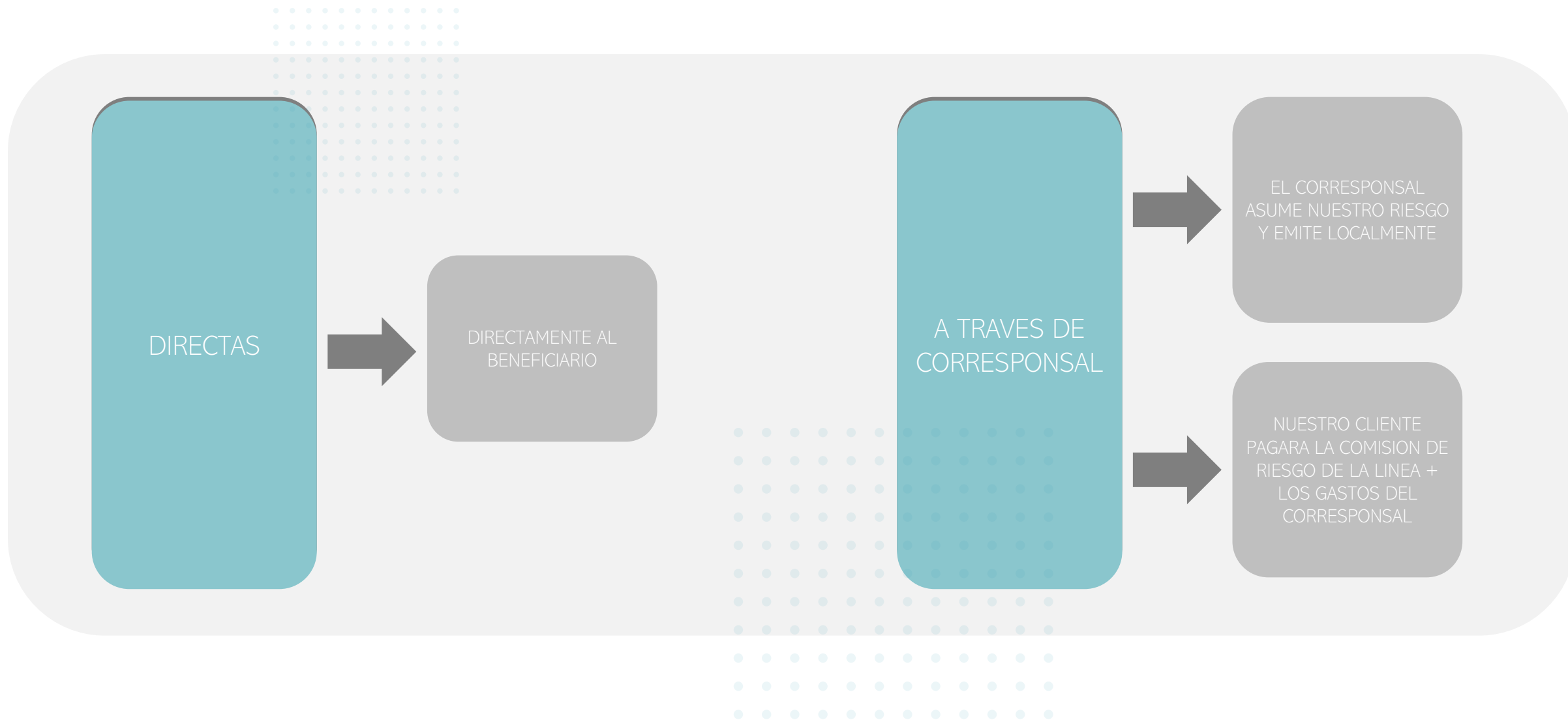
A Primer Requerimiento



El garante realiza el pago al beneficiario sin necesidad de demostrar incumplimiento de la obligación subyacente (el beneficiario "manifiesta" el incumplimiento pero no está obligado a justificarlo o probarlo)



Garantías emitidas

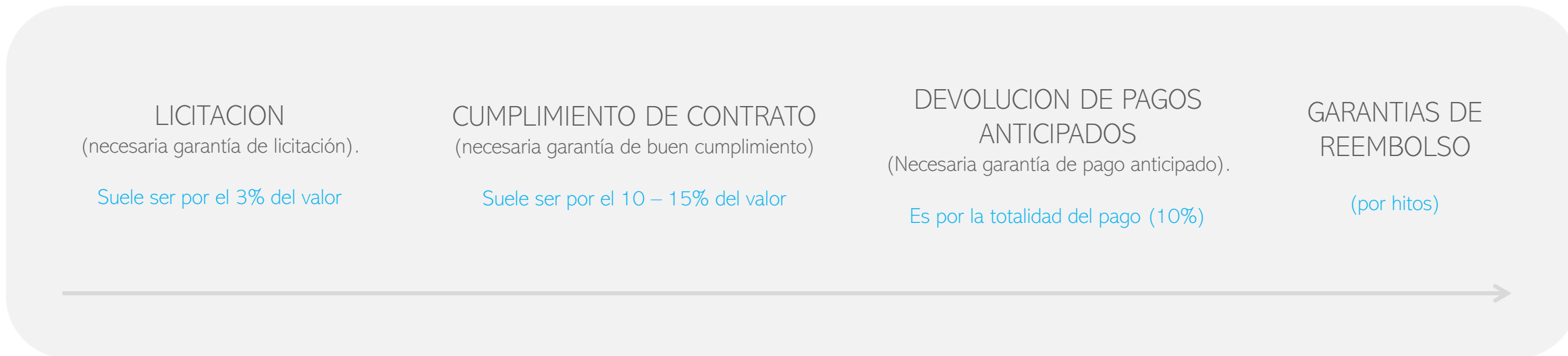


Principales Modalidades de Garantías

Principales Modalidades de Garantías

LICITACIÓN (Bid Bond o tender Guarantee)	CUMPLIMIENTO DE CONTRATO (Performance Bond)	DEVOLUCIÓN DE PAGOS ANTICIPADOS (Advance or Down Payment Guarantee)	PAYMENT GUARENTEE Pub.590 de CCI Créditos Standby	CRÉDITOS CONTINGENTES "standby" Regulados bajo UCP600
--	---	--	--	--

Operación standard de concurso en el exterior:



Posibilidades de regulación de las Garantías Internacionales:

1. Leyes y Tribunales del País del Garante
2. Leyes y Tribunales del país del contragarante o donde se realiza la operación (Muy habitual en licitaciones públicas y/o semipúblicas)
3. Regulación Internacional de CCI "URDG758"
4. Reglas Uniformes de Créditos Documentarios de CCI "UCP600" (en Modalidad de Crédito Standby)
5. Usos Internacionales para Créditos Contingentes "ISP98" (International Standby Practices)

FIEM

Financiación a medio / largo plazo
al comprador extranjero



1. INTRODUCCIÓN AL FIEM



El FIEM: Un banco más en las operaciones de internacionalización

En 2011 nace el FIEM con el objetivo de **apoyar a las empresas** en su proceso de **internacionalización** enfocándose en el interés español de la operación y la solvencia del deudor.

- | | | |
|----------|---------------------|--|
| 1 | DEFINICIÓN | El FIEM es un fondo con un límite de aprobación anual de 500 M€. |
| 2 | LÍNEAS | Además, cuenta con líneas dirigidas a operaciones con características específicas: PYME y proyectos de pequeño tamaño, proyectos sostenibles y estudios, dotadas en total con 450 M€. |
| 3 | OBJETIVO | El principal objetivo del fondo es la internacionalización de la economía española, en general, y de la empresa española en particular. |
| 4 | INSTRUMENTOS | Para ello ofrece financiación directa a medio y largo plazo para operaciones de exportación, inversión y project finance en el extranjero. |
| 5 | ELEGIBILIDAD | Muy pocas restricciones en cuanto a sectores y países.
No existe límite inferior al importe de las operaciones. |
| | | RESULTADO:
COBERTURA FALLOS DE MERCADO |
| 6 | REQUISITOS | Para la financiación se necesita únicamente: Interés español + Solvencia del deudor. |
| = | RESULTADO | Un banco más, <u>pero especial</u> , en operaciones de internacionalización. |

2. VENTAJAS PARA LOS AGENTES INVOLUCRADOS



Beneficios para todos los agentes involucrados en la operación

En las operaciones financiadas por el FIEM, **todos los agentes** que participan en una operación de internacionalización de una empresa española, ya sea de exportación, inversión o *project finance*, **salen beneficiados**.



Exportador español

No genera endeudamiento a la empresa española.

Cubre un fallo de mercado:
Tamaño operación, país,
PYME, sector

Contribución a la **ventaja comparativa** del producto.

Cobro según lo establecido en el **contrato comercial**.

+



Importador extranjero

Condiciones financieras **muy favorables**.

Comisiones por la operación **muy reducidas**.

Acceso a una oferta española técnicamente solvente.

+



Banca comercial

Cofinanciación en **sectores y países** con más riesgo.

Remuneración por servicios de banco pagador.

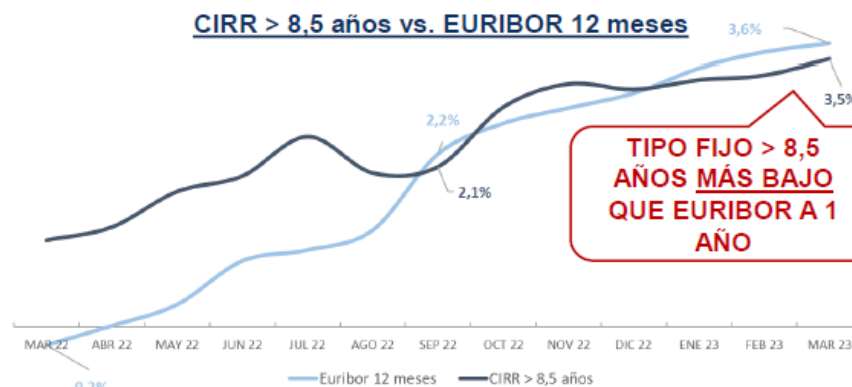
3. CONDICIONES FINANCIERAS

3.1 Las condiciones financieras: Una fuente de ventaja comparativa para las exportaciones

Las condiciones son **muy atractivas** tanto en importe, costes de financiación como en periodos de amortización. También puede financiarse en términos **concesionales** a operaciones con un claro **carácter estratégico**.

Financiación Comercial

IMPORTE	Hasta 85% B&S exportados + 100% gasto local (con límites)
COSTES FINANCIACIÓN	Tipo fijo deuda pública + 100 bps Prima de Riesgo
PERIODO DE AMORTIZACIÓN	Hasta 10 años Hasta 18 años proyectos sostenibles



Financiación Concesional

IMPORTE Y CONCESIONALIDAD	Hasta el 100% del contrato 35% - 50% concesionalidad
REQUISITOS	Carácter estratégico. Proyecto comercialmente no viable Garantía soberana.

Ejemplo Operación

CONCEPTO	IMPORTE
Amortización	40 años
Periodo de Gracia	15 años
Tipo de interés	0,01%

3. CONDICIONES FINANCIERAS: REFORMA CONSENSO



3.2 Las condiciones financieras: Mejora de las mismas por reforma del Consenso OCDE

Las condiciones financieras que ofrece FIEM se rigen por el Consenso OCDE de créditos a la exportación. El nuevo texto, que entrará en vigor a mediados de julio, mejorará considerablemente las condiciones financieras.

Consenso Vigente

PERIODO DE AMORTIZACIÓN	Hasta 10 años. Hasta 18 años proyectos sostenibles.
COSTES DE FINANCIACIÓN	Tipo fijo deuda pública + 100 bps Prima de Riesgo
ESQUEMA DE AMORTIZACIÓN	Estándar: Semestral. Casos justificados: A medida con salvaguardias.



Consenso Reformado

PERIODO DE AMORTIZACIÓN	Hasta 15 años. Hasta 22 años proyectos sostenibles + ampliación scope.
COSTES DE FINANCIACIÓN	Ajuste en primas para plazos largos y deudores con peor rating
ESQUEMA DE AMORTIZACIÓN	Estándar: Semestral o anual Casos justificados: + flexibilidad

Resultado de la reforma

Esta flexibilización permiten **mejorar la competitividad de la financiación comercial** en condiciones OCDE frente a:

- Oferta financiera de **países que operan fuera del Consenso OCDE** (en especial China).
- **Financiación desligada** ofrecida por países dentro del Consenso OCDE.
- Financiación ofrecida por **instituciones financieras internacionales e instituciones financieras al desarrollo.**

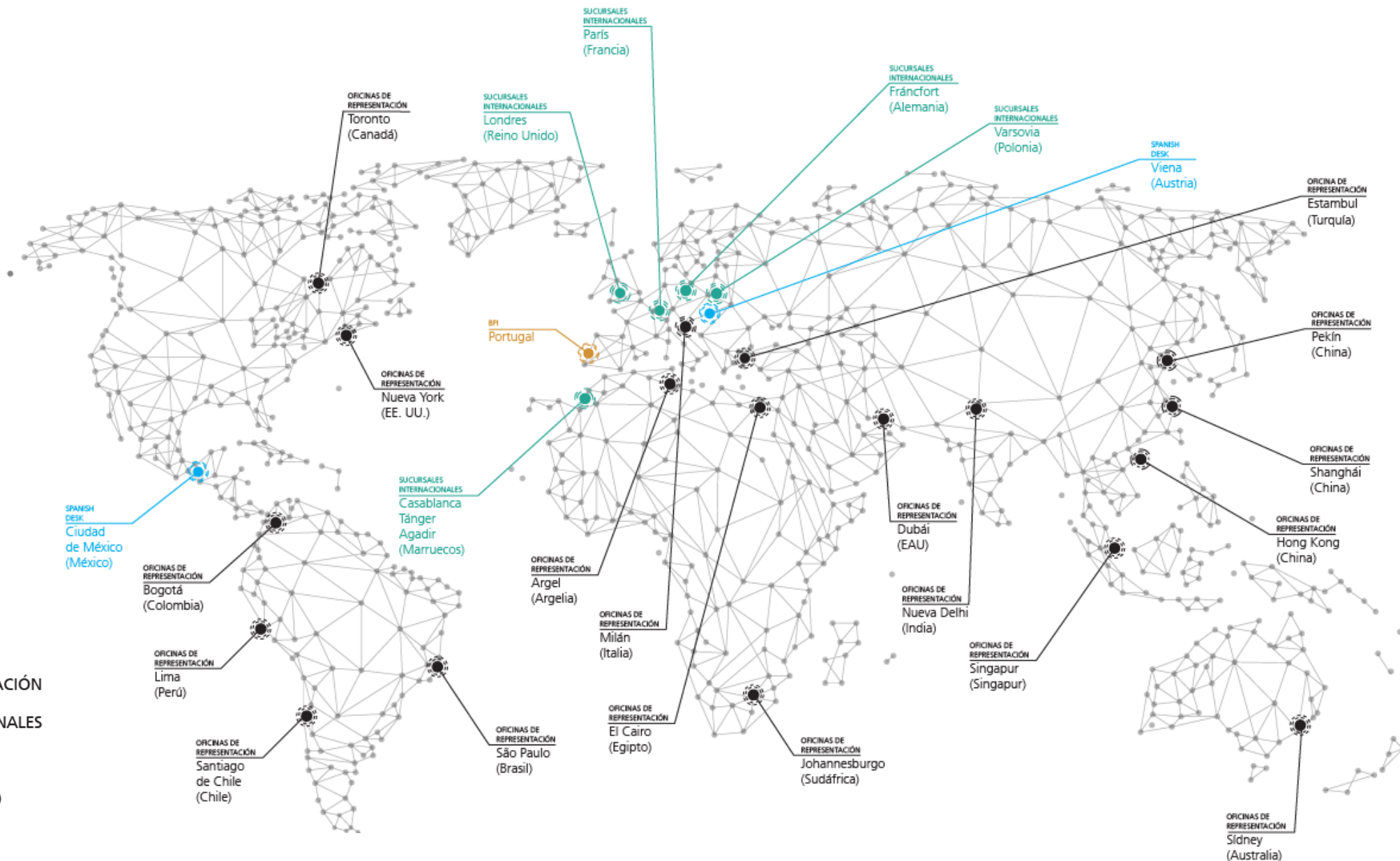


Red Internacional

Oficinas de representación
Oficinas operativas
Alizanzas bancarias estratégicas



Cobertura en todo el mundo



1. OFICINAS DE REPRESENTACIÓN
2. SUCURSALES INTERNACIONALES
3. SPANISH DESK
4. BPI (GRUPO CAIXABANK)



Cobertura
en todo
el mundo

CaixaBank dispone de una extensa presencia en el mundo a través de sucursales operativas, oficinas de representación, corresponsalías y participaciones bancarias que, junto con nuestros gestores especializados en España, constituyen una gran ayuda para sus operaciones en el extranjero.

Contacto:

Blanca Cantelar Fernandez
bmcantelar@caixabank.com
628729557

Saber más:

