

CASO PRÁCTICO 1: FACTORING. VÍCTOR, S.A.

La empresa Víctor de Martorell es fabricante de camisetas de caballero. Tiene un importante mercado nacional y un 30 % de su producción la exporta a diversos países.

Sus clientes, tanto en España como en otros países europeos son grandes superficies y algunas tiendas de ropa de caballero. El problema que se le plantea es que la fuerte competencia existente exige conceder aplazamiento de pago a sus clientes, normalmente 90 días a partir de la fecha del envío de la mercancía. Este sistema de cobros que, además, se viene incrementando le supone un empeoramiento de sus ratios de liquidez, solvencia y endeudamiento. Hasta ahora lo que hace es financiarse mediante el descuento bancario con recurso.

Por otra parte, sus ventas tanto las del mercado nacional como las exteriores las tiene aseguradas de riesgo comercial en una compañía aseguradora.

Entra en contacto con Española de Factoring, S.A. empresa perteneciente a un importante grupo financiero nacional. Esta le ofrece el descuento sin recurso de las letras de cambio representativas de las ventas, tanto nacionales como exteriores, previa clasificación crediticia de los deudores. Víctor facilita a esta empresa de factoring datos propios y datos identificativos de los deudores, además de:

- Volumen de compras anuales.
- Importe medio por factura, máximo y mínimo.
- Frecuencia de las facturas.
- Características de los deudores (grandes superficies, comercio al por menor, etc.)
- Plazo de cobro.
- Moneda de la facturación.
- Incoterm utilizado.

Con estos datos en su poder, la empresa de factoring investiga y analiza la solvencia de los deudores. Los ubicados en países extranjeros los investiga a través de sociedades de factoring de la cadena a que pertenece.

Una vez analizados todos los clientes de Víctor, la empresa de factoring establece un límite de riesgo por cada uno, eliminando a dos de ellos, uno en España y otro en Italia, por haber obtenido informes muy desfavorables.

Española de Factoring ofrece a la empresa española los siguientes servicios:

- Descuento sin recurso hasta los límites individuales fijados.
- Gestión de cobro de las deudas
- Información sobre la solvencia de los deudores.
- Como subproductos, el control de cobros y estadística de los mismos.

Víctor examina la situación:

- Obtiene financiación de sus ventas lo que les permite seguir compitiendo en el mercado en cuanto a plazo.
- Aseguramiento de los pagos de sus clientes, nacionales y extranjeros, en un 100 % dentro de los límites individuales fijados por el factor.
- Obtiene informes actualizados y fidedignos de sus clientes.

- Recibe estadísticas de cobros, por clientes, países, importes, plazos, etc.
- En una sola relación con la empresa de factoring, engloba las que debería tener con:
- Bancos: para operaciones de descuento.
- Compañía de seguros; para aseguramiento del riesgo comercial.
- Sociedad de informes: para la obtención de informes de los deudores.

Por otra parte, le alivia de trabajos administrativos, mejoran sus ratios financieros y quedan sus operaciones cubiertas de riesgos comerciales.

Española de Factoring le pasa sus tarifas de interés y factoraje y, aunque le supone un coste más oneroso que el simple descuento bancario, Víctor recibe unos servicios más completos y de calidad. Accede a suscribir el contrato de factoring tipo estándar más la inclusión de algunas condiciones particulares. Contempla el contrato, entre otros aspectos, la cláusula de globalidad y obliga a Víctor a comunicar a sus clientes, tanto españoles como extranjeros, la cesión de créditos al factor en todas las facturas que emita en el futuro.

Autoevaluación:

1. ¿Qué legislación regula la actividad de factoring?
2. Desde el punto de vista financiero ¿Qué ventajas presenta el factoring para el exportador?
3. ¿Qué tipo de contrato es el de factoring?
4. La simple morosidad de un importador cuya factura ha sido factorizada ¿se entiende por insolvencia de hecho?
5. El pago de una factura por parte del importador ¿se considera insolvencia si es consecuencia de una disputa comercial con el exportador?
6. ¿Hay que comunicar siempre al importador que sus operaciones de compra y por tanto sus pagos futuros han sido factorizados?
7. ¿El factoring sin recurso asume siempre el 100 % del importe de las facturas impagadas?
8. ¿Tiene el factor la obligación de adquirir los créditos del exportador de una manera global?
9. ¿Cuáles son los gastos del factor repercutibles al exportador?
10. Las operaciones de exportación con cobro a largo plazo ¿son factorizables?

CASO PRÁCTICO 2: FORFAITING. AGENCIA INTERNACIONAL, S.A.

La empresa Agencia Internacional es fabricante de motores marinos para buques de pesca de pequeño tonelaje. Le ha surgido la siguiente operación de exportación:

- Mercancía: motores marinos.
- Importe: 1.000.000 dólares posición CIF Puerto del Callao, Lima, Perú.
- Forma de pago: mediante 5 letras de cambio con vencimientos semestrales cada una, avaladas por un banco peruano de primera categoría. El importador admite que las letras vayan incrementadas en un 3 % de interés anual por el aplazamiento de pago.
- Importador: Naviera Trujillana, S.A.

Al exportador le parecen bien las condiciones de la operación, pero antes de dar su aprobación pulsa el mercado a los efectos de refinanciación. Su banco habitual en España, Banco Industrial, S.A. le ofrece:

- Prefinanciar la operación por 6 meses. Agencia internacional necesita ese tiempo para ultimar la fabricación de la mercancía y precisa para ese periodo una prefinanciación de 500.000 dólares.
- A través de una empresa especializada del Grupo le ofrece forfetizar la operación mediante el descuento sin recurso de las letras de cambio.

El Banco Industrial ha estudiado la operación de financiación bajo los siguientes aspectos:

- El importador es una empresa de elevada solvencia.
- El garante es un banco de primera categoría.
- Dadas las anteriores circunstancias no existe riesgo comercial.
- La situación política y económica de Perú elimina cualquier posibilidad de riesgo político.

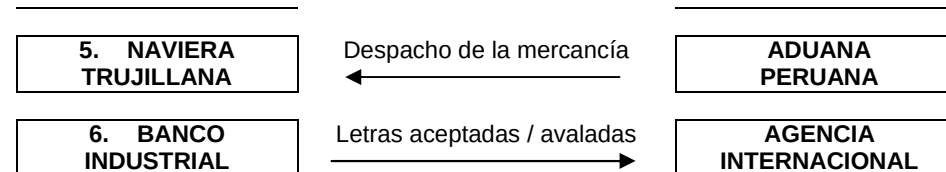
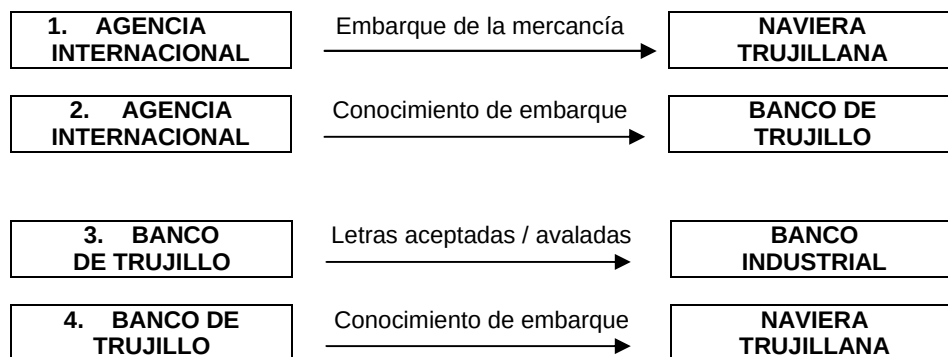
Por su parte, la compañía de forfaiting también da su conformidad, basándose en los mismos parámetros y por considerar que es una operación rentable con muy escaso riesgo.

Se realiza la prefinanciación en dólares. De esta forma Agencia Internacional no tendrá que soportar el riesgo de cambio.

La empresa española vende los dólares en el mercado de divisas a la cotización de 1,30 dólares por euro: $500.000 / 1,30 = 384.615$ euros. Con esta cantidad, Agencia Internacional inicia la fabricación. El crédito se ha concedido por 6 meses.

Hay un riesgo que sí preocupa tanto al exportador como a Banco Industrial; éste es el de anulación de pedido, por lo que lo aseguran mediante una póliza de resolución del contrato.

A los 6 meses se inician los embarques y se reciben las letras de cambio aceptadas por Naviera Trujillana ya avaladas por el Banco de Trujillo. Los movimientos que se han producido hasta ahora son los siguientes:



Los movimientos representados por los gráficos son los siguientes:

1. Agencia internacional envía la mercancía a Perú.
2. El conocimiento de embarque que da la propiedad de la mercancía no lo entrega al importador, sino al banco trustee.
3. El Banco de Trujillo, en las letras aceptadas por el importador presta su propio aval, remitiendo las mismas al banco español.
4. Habiéndose cumplido el compromiso de aceptación y aval, se entrega el conocimiento de embarque al importador.
5. Con el conocimiento de embarque en su poder y, quizás, otros documentos, el importador despacha la mercancía en aduanas.
6. Por último, el Banco Industrial entrega las letras a Agencia Internacional.

Las letras inicialmente son de 200.000 dólares cada una con los siguientes vencimientos: 6 meses, 12 meses, 18 meses, 24 meses y 30 meses. A estos importes nominales hay que añadirles los intereses pactados al 3 % anual.

Intereses = $200.000 \times 6 \times 0,03 / 12 = 3.000$ dólares. Total 203.000 dólares.
Intereses = $200.000 \times 12 \times 0,03 / 12 = 6.000$ dólares. Total 206.000 dólares.
Intereses = $200.000 \times 18 \times 0,03 / 12 = 9.000$ dólares. Total 209.000 dólares.
Intereses = $200.000 \times 24 \times 0,03 / 12 = 12.000$ dólares. Total 212.000 dólares.
Intereses = $200.000 \times 30 \times 0,03 / 12 = 15.000$ dólares. Total 215.000 dólares.
Total letras: 1.000.0000 dólares. Intereses: 45.000 dólares
TOTAL: 1.045.000 dólares

Se cancela el préstamo de prefinanciación: $500.000 \times 6 \times 0,04 / 12 = 10.000$ dólares de intereses. La empresa española debe reembolsar al banco 510.000 dólares.

No se han tenido en cuenta las comisiones financieras, ya que no añaden nada a lo que se pretende explicar con este caso.

El balance de situación de Agencia Internacional, de forma convencional, es el siguiente:

DEUDORES	ACREEDORES
Naviera trujillana 1.045.000 USD	Banco Industrial 510.000 USD

En principio existe un riesgo de cambio para Agencia Internacional, representado por la diferencia entre su posición deudora y acreedora en dólares.

La empresa filial del Banco Industrial forfetiza la operación. Se hará la financiación del 6 % de interés anual calculado por el sistema simple, más una comisión flat de 1 %. Comisión 1 % sobre 1.045.000 dólares = 10.450 dólares.

NOMINALES	INTERESES	EFFECTIVO
203.000 X 6 X 0,06 / 12	6.090	196.910
206.000 X 6 X 0,06 / 12	12.360	193.640
209.000 X 6 X 0,06 / 12	18.810	190.190
212.000 X 6 X 0,06 / 12	25.440	186.560
215.000 X 6 X 0,06 / 12	32.250	182.750
TOTAL: 1.045.000 USD	TOTAL: 94.950 USD	TOTAL: 950.050 USD

El coste absoluto de la financiación ha sido:

- Comisión: 10.450 dólares
- Intereses: 94.950 dólares
- Total: 105.400 dólares

Resulta obvio decir que tanto el tipo de interés como la comisión son simplemente una referencia para poder realizar el caso, sin que tengan ninguna relación con la realidad del mercado. Tampoco se han tenido en cuenta los "días de gracia" por haber calculado los intereses por pura conveniencia aritmética basados en meses.

Balance final de la empresa española:

- Líquido recibido por la forfetización: 950.050 dólares
- Pagado por comisión: 10.450 dólares.
- Saldo: 939.600 dólares.
- Cancelación del préstamo bancario: 510.000 dólares
- Saldo: 429.600 dólares.

Si la empresa española no hiciera nada, tendría un riesgo de cambio al mantener esta posición en dólares, por lo que los vende en el mercado contra euros.

Si ha tenido riesgo de cambio desde que instrumentó la operación y pasó su oferta; recordemos que estaba a 1,30 dólares / euro hasta el momento actual y por la cantidad de los 429.600 dólares.

Autoevaluación:

1. ¿Qué otra alternativa de financiación y aseguramiento podría haber tenido la empresa española?
2. ¿Qué le hubiera supuesto un mayor coste financiero?
3. ¿Por qué es una financiación fuera de balance?
4. ¿Qué puede suceder si se presenta un impago de alguna de las letras?
5. Si la mercancía enviada tiene algún defecto de fabricación ¿Pueden el importador y el avalista negarse al pago de las letras?
6. ¿Se puede forfetizar un crédito documentario pagadero a plazo?

7. ¿Por qué mejoran las ratios financieras del exportador por el simple hecho de que el descuento sea sin recurso?

8. ¿Qué ventajas presenta el forfaiting respecto al crédito oficial a la exportación?

9. ¿En qué se basa el forfaiter para establecer el tipo de interés de la financiación?

10. ¿Debe el exportador forfetizar obligatoriamente con empresas españolas o puede hacerlo con una entidad financiera no residente en España?

CASO PRÁCTICO SOBRE LEASING FINANCIERO. RODÍAS, S.A.

Rodías es fabricante de volquetes, siendo sus principales clientes empresas constructoras. Ha entrado en contacto con una compañía constructora londinense que está muy interesada en la maquinaria que fabrica Rodías.

El problema que se plantea es que la compañía inglesa no puede pagar al contado y, además, debido a las características del mercado inglés, especialmente en su aspecto fiscal, le interesa la operación instrumentándose en un leasing financiero. Respecto a la calidad y precio, no ponen ningún tipo de reserva.

A Rodías le parece bien la propuesta, siempre y cuando el arrendamiento lo realice una compañía de leasing, ya que ellos no tienen ninguna filial financiera.

La empresa inglesa y la compañía española celebran una reunión con una sociedad de leasing radicada en Londres. La sociedad de leasing negocia las condiciones del arrendamiento con la compañía importadora, y especialmente, los siguientes puntos:

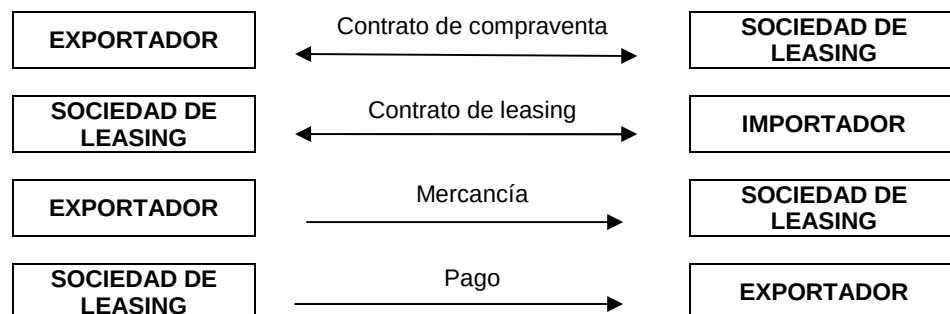
- Precio final.
- Duración del contrato.
- Importe de las cuotas, ascendentes o iguales.
- Valor residual.
- Posibilidad de prórroga del contrato al vencimiento.

Es decir, tratan los aspectos financieros del contrato.

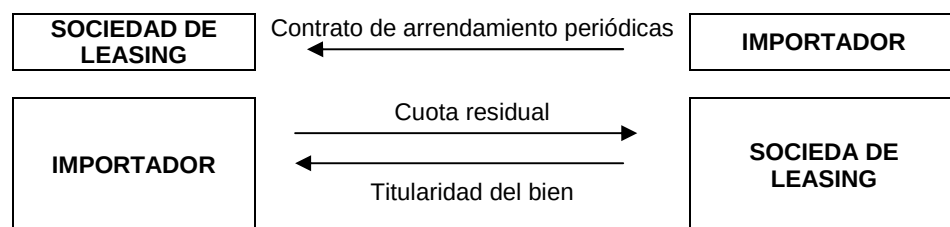
De otra parte, la compañía española negocia los siguientes puntos con la empresa de leasing inglesa:

- Precio de venta.
- Medio de pago.
- Calidades.
- Servicios de postventa en Londres.
- Etc.

Se llega a un acuerdo entre las tres partes y se producen los siguientes movimientos:



Aquí finaliza la actuación del exportador español, salvo su intervención en el período de postventa. Posteriormente:



Le queda al importador, todavía, dos alternativas:

1. Renovación del contrato si así lo tiene acordado con la sociedad de leasing.
2. Devolución de los bienes de equipo.

Autoevaluación:

1. ¿Cómo se calcula el valor residual?
2. ¿Con qué periodicidad deben de ser las cuotas de arrendamiento?
3. ¿De quién es la titularidad del bien durante la vigencia del contrato?
4. ¿Quién está obligado a mantener el bien arrendado en perfecto estado de mantenimiento?
5. ¿Cómo se puede vigilar la anterior circunstancia?
6. ¿Le interesa al exportador este instrumento financiero?
7. ¿Qué tipo de bienes son susceptibles de ser arrendados?
8. ¿Qué tipo de interés paga el arrendatario al arrendador?
9. Normalmente este tipo de bienes necesita servicios postventa ¿Quién debe prestarlo?

10. Si al vencimiento el arrendatario opta por no pagar la cuota residual y devuelve el bien a la sociedad de leasing, ¿Qué hace está con dicho bien?

CASO PRÁCTICO SOBRE CONFIRMING. PIEL, S.A.

La empresa Piel es fabricante de prendas de piel que exporta gran parte de su producción a diversos países europeos. Entre ellos destacan dos importadores residentes en Hamburgo y Berlín. Ambos absorben gran parte de sus exportaciones.

La fuerte expansión de esta empresa le obliga a utilizar al máximo sus líneas de crédito y, como quiera que las exportaciones a Alemania se pagan a los 60 días de la fecha de factura, precisa financiación. De otra parte, el volumen de compras de los dos importadores alemanes va adquiriendo mucha importancia, por lo que desea afianzar sus riesgos.

Entra en contacto en España con el Banco Alemán, S.A. quien le indica que tienen una empresa de confirming en Hamburgo que podría estudiar la confirmación de estos pagos. Piel facilita al Banco Alemán los siguientes datos:

- Importador A: Berlín, S.A. Berlín. Alemania.
 - Importe anual de sus exportaciones a la firma alemana: 500.000 euros.
 - Importe medio por factura: 15.000 euros.
 - Forma de pago: 50 % al contado mediante cheque bancario y 50 % a los dos meses de la fecha de factura mediante orden de pago.
- Importador B: Hamburgo, S.A. Hamburgo, S.A. Alemania.
 - Importe anual de sus ventas: 200.000 euros.
 - Importe medio por factura: 18.000 euros.
 - Forma de pago: 70 % al contado mediante cheque bancario y 30 % a treinta días mediante orden de pago.

La empresa alemana de confirming estudia la solvencia de ambos importadores, considerándolos aptos para ofrecerles el servicio de confirming. Se entrevista con ambos y les ofrece confirmar sus compras en España y, optativamente, las que efectúen en otras partes del mundo.

En principio, a las empresas alemanas les parecen buenas las condiciones ofrecidas, por lo que firman el contrato correspondiente. Según se van realizando las ventas, la empresa de confirming va pagando al proveedor español aquellas operaciones contratadas con pago al contado. Para las que tienen aplazamiento de pago, ofrece financiación al exportador español al tipo Euribor más 200 puntos básicos, lo que parece muy buenas condiciones a la empresa española.

La gran ventaja para las empresas alemanas es que se convierten en clientes triple A para el exportador español, con lo que pueden obtener mejores precios y prioridad en los pedidos. La empresa española se beneficia porque garantiza sus riesgos además de obtener financiación.

Autoevaluación:

1. ¿Qué ventajas tiene el confirming para el exportador?
2. ¿Qué ventajas tiene para el importador?

3. ¿Podría suceder que fuera la empresa de confirming la que hubiera contactado con el exportador español?
4. ¿Se respetan en este caso los medios de pago que se venían utilizando?
5. Desde el punto de vista de riesgo para el exportador, ¿tiene sentido esta operativa si los pagos se hacen mediante crédito documentario?
6. ¿Puede la empresa española operar con una compañía de confirming radicada en otro país?
7. ¿Podría el exportador español mantener una cuenta en euros en un banco de Alemania?

CASO PRÁCTICO SOBRE REMESA DOCUMENTARIA IMPAGADA. PROCISA

La empresa Procisa viene exportando ajos a Brasil desde hace varios años. Sus contactos comerciales en este país están basados en un representante que tiene en Sao Paulo que conoce muy bien el mercado. Siempre y sin ninguna excepción han vendido mediante crédito documentario confirmado. El representante plantea la posibilidad de hacer una excepción con una empresa compradora para que pueda pagar mediante remesa documentaria a la vista, ya que le resultan mucho menos onerosos los gastos bancarios.

Procisa estudia el tema y, aunque no es de su agrado vender en estas condiciones, accede ante la insistencia del representante, por una parte, y, por otra, debido a la gran competencia existente en el mercado.

Con fecha 1 de junio realiza el primer embarque por un importe de 50.000 dólares CIF Puerto de Santos (Sao Paulo).

El día 3 de junio entrega en el Banco Español, en la sucursal de Las Pedroñeras, los siguientes documentos:

- Factura comercial en dos ejemplares más tres copias.
- Certificado de inspección sanitaria.
- Certificado de seguro de transporte.
- Conocimiento de embarque limpio a bordo.
- Letra de cambio por valor de 50.000 dólares con vencimiento a la vista y librada a cargo de Paulista, S.A. con instrucciones de protesto en caso de impago.

El Banco Español procede a remesar los documentos al Banco de Sao Paulo, con instrucciones de entregarlos contra pago de la letra de cambio.

Los documentos viajan por vía aérea y llegan al Banco de Sao Paulo el día 11 de junio. Banco de Sao Paulo, al recibo de los documentos entra en contacto con Paulista quien le solicita que retenga unos días los documentos, pues el barco aún no ha llegado al puerto de Santos.

El día 21 de junio, Banco de Sao Paulo lee en la prensa local que Paulista ha sido declarado en concurso de acreedores, parece ser que como consecuencia de la suspensión de pagos de otra empresa, importante deudor de Paulista.

Banco de Sao Paulo entra en contacto con Paulista y ésta le dice que en la actual situación no puede hacerse cargo de la mercancía, por lo que debe poner los documentos a disposición del exportador.

El banco brasileño así se lo comunica al banco español y este a Procisa. La empresa española da instrucciones a su banco para que entregue los documentos, libres de pago, a su representante en Sao Paulo. A continuación le pasa las siguientes instrucciones:

1. Almacenar la mercancía en un almacén general de depósitos, refrigerando y sin desaduanar.
2. Asegurar la mercancía, cubriendo los riesgos de robo, incendio, etc.
3. Levantar acta de inspección por parte de la Cámara de Comercio Española en Sao Paulo.
4. Buscar un nuevo importador, quedando el representante autorizado a vender la mercancía con un 15 % de descuento.
5. Protestar la letra de cambio.

El representante de Procisa comienza las gestiones para encontrar un nuevo comprador, si bien tiene muchas dificultades ya que el precio del ajo ha caído en el mercado y, además, los importadores de este producto conocen el fallo de esta operación y tratan de obtener partido. Finalmente se encuentra una empresa interesada (Costa Irmaos, S.L.) que solicita un descuento del 25 %.

Después de diversas conversaciones telefónicas con el exportador, éste accede ya que los gastos de almacenamiento son altos y no puede esperar mucho tiempo.

La empresa española extiende una nueva factura por 37.500 dólares a nombre de Costa Irmaos y la envía por Courier al representante ordenándole que, en el momento del pago por parte de la empresa brasileña, haga figurar este nombre a la orden en el conocimiento de embarque.

Así lo hace y Costa Irmaos paga la mercancía. El representante, siguiendo las instrucciones del exportador, abona los derechos de almacenamiento, seguros, etc. y transfiere a Procisa la cantidad de 32.500 dólares. La pérdida experimentada ha sido:

Valor de la mercancía	50.000 dólares
Descuento del 25 %	12.500 dólares 37.500 dólares
Gastos de almacenaje	3.000 dólares 34.500 dólares
Gastos bancarios y otros	2.000 dólares 32.500 dólares

La pérdida experimentada ha sido de 17.500 dólares, equivalente al 35 % del precio de venta.

A la vista de este resultado, Procisa decide no vender con este medio de pago, salvo que la letra sea avalada antes del envío de la mercancía.

1. ¿Es muy oneroso el pago a través de crédito documentario?
2. En la remesa documentaria ¿quién elige los documentos que presenta al exportador?
3. ¿Qué efectos causa el endoso del conocimiento de embarque?
4. Por qué la mercancía no es despachada por la aduana brasileña?
5. Si la letra estuviese avalada por un banco ¿podría el importador negarse a retirar los documentos?
6. ¿Se puede protestar la letra por falta de pago?
7. ¿Qué puede hacer el exportador si no encuentra otro importador en el país?
8. Si la venta fuese con pago aplazado, por ejemplo, a 90 días, ¿Puede el importador rechazar los documentos?
9. ¿Puede el importador examinar la mercancía en el puerto antes de hacerse cargo de los documentos?
10. Realmente ¿de quién es la mercancía si el importador se niega a aceptar los documentos?

EJERCICIOS DE FUTUROS

1. Una empresa importadora necesita para dentro de 6 meses la cantidad de 620.450 dólares. Para ello contrata futuros con un importe estandarizado de 50.000 dólares. Los contratos son adquiridos a 1,3814 EUR/USD. Posteriormente decidimos vender los contratos a 1,2562 EUR/USD.
 - A. ¿Cuántos contratos de futuro debe adquirir?
 - B. ¿Cuál es el importe que debe desembolsar para su adquisición?
 - C. ¿Cuál es el resultado que obtendrá en su venta posterior?

EJERCICIOS DE OPCIONES

2. Una empresa exportadora debe recibir dentro de 6 meses la cantidad de 52.600 libras. Para ello adquiere una opción de divisas pagando en este momento una prima de 0,50 euros por libras. El precio del ejercicio acordado ha sido de 0,8206 EUR/GBP.

Contesta a las siguientes cuestiones:

 - A. ¿Qué necesita una opción put o call?
 - B. ¿Cuál es el strike price?
 - C. Si la empresa ejerce la opción antes del vencimiento ¿De qué estilo es la opción?
 - D. Si en el momento de ejercer la opción el cambio es de 0,8026 EUR/GBP ¿Le interesa ejercer la opción?
 - E. Y si el cambio hubiera sido de 0,8463 EUR/GBP, ¿le hubiera interesado ejercer la opción?
3. Una empresa importadora debe pagar dentro de 3 meses la cantidad de 89.600 yuanes. Por eso contrata una opción de divisas realizando un pago de 0,40 euros por yuan. El cambio del ejercicio es de 8,6118 EUR/CNY.

Contesta a las siguientes cuestiones:

 - A. ¿Qué necesita una opción put o call?

- B. Si la empresa no ejerce la opción hasta el vencimiento ¿Cómo se denomina esta opción?
- C. Si en el momento del vencimiento, el cambio es de 7,9023 EUR/CNY ¿Le interesa ejercer la opción?
- D. Y si el cambio en el vencimiento fuese de 8,9624 EUR/CNY ¿Le interesaría ejercer la opción?

EJERCICIOS DE SWAP DE DIVISAS

4. Una sociedad realiza una emisión de 10.000 bonos de 600 € nominales. Las acciones tiene un plazo de amortización de 3 años y se ha ofrecido un tanto de interés del 3,20 % anual pagaderos por años vencido. Los títulos se amortizan al vencimiento al 110 %.

Una sociedad en EEUU solicita un préstamo en dólares por una cantidad equivalente. El tipo de interés acordado es del 6 % anual, pagadero por semestres vencidos.

El cambio actual es de 1,3262 EUR/USD

La sociedad española acuerda con la de Estados Unidos realizar el intercambio de los pagos.

 - A. Realiza la representación gráfica de los pagos de la sociedad española.
 - B. Realiza la representación gráfica de los pagos de la sociedad norteamericana.
 - C. Elabora el cuadro de cobros y pagos de la empresa española.

EJERCICIOS DE FORFAITING

5. Negociamos L/ de 5.700 dólares al cambio de 0,7663 € USD/EUR con una comisión de 0,4 % y 7 € de timbres. Calcular el líquido de la negociación.

(Solución: 4.343,44 €)
6. Calcular el nominal de la negociación de una L/ s/Nueva York a 60 días al cambio de 0,7663 USD/EUR, si el líquido recibido fue de 3.097,62 €. Descuento 12 %, comisión 2,5 por mil y gastos 1,80 €

(Solución: 4.137,75 USD)
7. Por una letra con nominal en dólares y vencimiento a 60 días hemos recibido 841,42 €. Calcular el importe de la letra teniendo en cuenta los siguientes datos: cambio: 0,7663 USD/EUR, comisión: 1,95 por mil y gastos: 12,02 €. Descuento: 8% anual.

(Solución: 1.131,01 USD)
8. Averiguar cuánto le abonarán en cuenta a un exportador español que lleva al banco en gestión de cobro una letra de 18.000 dólares USA teniendo en cuenta un tipo de cambio de 0,7663 USD/EUR, una comisión por cambio de divisa del 2 por mil y una comisión por gestión de cobro del 7 por mil.

(Solución: 13.669,26 €)
9. Un comerciante español ha vendido a otro canadiense unos productos por los que desea cobrar liquidas 15.025,30 €. Averiguar el nominal que debe poner en la letra que envíe en gestión de cobro, teniendo en cuenta que el tipo de cambio está a 0,7722 CAD/EUR, una comisión por cambio de divisa del 2 por mil y una comisión por gestión de cobro del 7 por mil.

(Solución: 19.634,49 dólares canadienses)