

CASO PRÁCTICO 1**1. ¿Qué legislación regula la actividad de factoring?**

Está regulada por la cesión de créditos, contenida en los artículos 15.26 y siguientes del Código Civil (Capítulo VII, Título V, Libro IV, "Transmisión de créditos y demás derechos incobrables"), en los artículos 347 y 348 del Código de Comercio y en la Orden Ministerial de 13 de mayo de 1981 relativa a Entidades de Factoring.

2. Desde el punto de vista financiero ¿Qué ventajas presenta el factoring para el exportador?

Obtiene financiación de sus ventas, lo que le permite concedérsela a sus clientes y, así, competir en el mercado internacional; de otro lado, si el factoring es sin recurso mejora el exportador sus ratios financieros.

3. ¿Qué tipo de contrato es el de factoring?

Se distingue por ser un contrato atípico, que no está regulado expresamente en nuestra legislación.

4. La simple morosidad de un importador cuya factura ha sido factorizada ¿se entiende por insolvencia de hecho?

No, salvo pacto expreso entre exportador y factor, recogido en las cláusulas particulares del contrato.

5. El impago de una factura por parte del importador ¿se considera insolvencia si es consecuencia de una disputa comercial con el exportador?

No, el factor al conocer este hecho, produciéndose el impago de la factura, lo pondrá en conocimiento del exportador, procediendo de manera inmediata a la anulación de la cesión, obligándose el exportador a reintegrar las cantidades que hubiera recibido del factor.

6. ¿Hay que comunicar siempre al importador que sus operaciones de compra y por tanto sus pagos futuros han sido factorizados?

No, depende de lo que estipule el contrato de factoring firmado. Existe el factoring con notificación, en cuyo caso sí es obligatorio, y el factoring sin notificación, en cuyo caso el exportador no desea que el deudor tenga conocimiento de que se están utilizando los servicios de un factor. En este supuesto, el factor no se encarga de la gestión de cobro de facturas, letras, etc.

7. ¿El factoring sin recurso asume siempre el 100 % del importe de las facturas impagadas?

Normalmente sí, si bien en ocasiones el factor solamente asume un porcentaje de las facturas impagas.

8. ¿Tiene el factor la obligación de adquirir los créditos del exportador de una manera global?

Sí, si existe en el contrato el pacto de globalidad sin excepciones a la misma.

9. ¿Cuáles son los gastos del factor repercutibles al exportador?

Normalmente son: Gastos de estudio, Comisión de factoraje, Tasa de interés.

10. Las operaciones de exportación con cobro a largo plazo ¿son factorizables?

Siempre a corto plazo

CASO PRÁCTICO 2**1. ¿Qué otra alternativa de financiación y aseguramiento podría haber tenido la empresa española?**

Tiene varias. La más lógica sería un crédito comprador al amparado del crédito oficial a la exportación.

2. ¿Qué le hubiera supuesto un mayor coste financiero?

Sin duda el forfaiting es más oneroso.

3. ¿Por qué es una financiación fuera de balance?

Por que al ser un descuento sin recurso no tiene que figurar esta facilidad crediticia en el pasivo de la compañía aseguradora.

4. ¿Qué puede suceder si se presenta un impago de alguna de las letras?

Sería el forfaiter quien soportaría el impago.

5. Si la mercancía enviada tiene algún defecto de fabricación ¿Pueden el importador y el avalista negarse al pago de las letras?

No, ya que el avalista responde del pago de la letra o del pagaré, sin considerar para nada la operación subyacente.

6. ¿Se puede forfetizar un crédito documentario pagadero a plazo?

Sí, pues si tiene carácter irrevocable, es una promesa de pago de máxima seguridad, siempre que el banco designado como pagador no sea insolvente ni esté ubicado en un país con riesgo político.

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

Porque incrementa la financiación obtenida por el exportador.

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

No tiene las limitaciones del crédito oficial, al ser una financiación libre no sujeta a las directrices del consenso OCDE

Permite, además, financiar el cien por cien de la operación, lo que no sucede con el crédito oficial, asegurando además el 100 % del cobro. Es menos complejo administrativamente.

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

Está compuesto por el coste de los fondos basados en el Libor de la divisa de financiación más una tasa de riesgo en función del asumido por el forfaiter.

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

Puede realizar la operación financiera con cualquier entidad bancaria o empresa especializada, al margen de su nacionalidad y ubicación.

CASO PRÁCTICO 3**1. ¿Cómo se calcula el valor residual?**

Normalmente corresponde al valor de la última cuota.

2. ¿Con qué periodicidad deben de ser las cuotas de arrendamiento?

Suelen ser mensuales

3. ¿De quién es la titularidad del bien durante la vigencia del contrato?

De la sociedad de leasing

4. ¿Quién está obligado a mantener el bien arrendado en perfecto estado de mantenimiento?

El arrendatario

5. ¿Cómo se puede vigilar la anterior circunstancia?

El contrato prevé que el arrendador podrá inspeccionar el estado de conservación del bien arrendado

6. ¿Le interesa al exportador este instrumento financiero?

Por supuesto que sí. El no se involucra en el arrendamiento, salvo en las negociaciones previas y exporta cobrando al contado, salvo que ofrezca financiación a la sociedad de leasing.

7. ¿Qué tipo de bienes son susceptibles de ser arrendados?

En general, bienes de equipo, vehículos, aeronaves, inmuebles, etc.

8. ¿Qué tipo de interés paga el arrendatario al arrendador?

El del mercado y viene reflejado en el contrato de arrendamiento.

9. Normalmente este tipo de bienes necesita servicios postventa ¿Quién debe prestarlo?

Es tarea que asume el arrendatario. Tendrá que buscar antes de firmar la operación una empresa que pueda hacer revisiones, componer averías, etc.

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?

Podrá venderlo a un tercero, pues es de su absoluta propiedad, incluso arrendarlo nuevamente.

CASO PRACTICO 4

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

Le garantiza plenamente el cobro de su exportación sin utilizar ninguna cobertura accesoria. Además cuenta con financiación exterior, sin tener que utilizar líneas de crédito interiores.

2. ¿Qué ventajas tiene para el importador?

Demostrar solvencia en el mercado exterior, lo que le pone en situación de privilegio ante nuevos pedidos que tenga que realizar.

3. ¿Podría suceder que fuera la empresa de confirming la que hubiera contactado con el exportador español?

No es lo habitual, no olvidemos que es el importador el cliente de la compañía de confirming.

4. ¿Se respetan en este caso los medios de pago que se venían utilizando?

Sí, sin son de los llamados simples; no tiene sentido utilizar el crédito documentario ni la remesa documentaria pues ya se tiene la garantía de pago de la sociedad que realiza el confirming.

5. Desde el punto de vista de riesgo para el exportador, ¿tiene sentido esta operativa si los pagos se hacen mediante crédito documentario?

No, salvo en lo que se refiere a la financiación.

6. ¿Puede la empresa española operar con una compañía de confirming radicada en otro país?

Sí

7. ¿Podría el exportador español mantener una cuenta en euros en un banco de Alemania?

Sí, y en este supuesto podría ser conveniente desde el punto de vista operativo.

CASO PRÁCTICO 5

1. ¿Es muy oneroso el pago a través de crédito documentario?

En términos absolutos quizás no, dependiendo de la práctica en cada país y en cada banco. En términos comparativos con otros medios de pago, si es más caro.

2. En la remesa documentaria ¿quién elige los documentos que presenta al exportador?

Siempre el importador, tanto por sus propias necesidades comerciales e informativas, como por la exigencia de las autoridades de su país.

3. ¿Qué efectos causa el endoso del conocimiento de embarque?

Transmite la posesión de la mercancía.

4. ¿Por qué la mercancía no es despachada por la aduana brasileña?

Podría suceder que interesase la mercancía a un importador de otro país, por lo que no tiene sentido pagar derechos e impuestos cuando es posible que la mercancía no entre en el país.

5. Si la letra estuviese avalada por un banco ¿podría el importador negarse a retirar los documentos?

Sí, pero tendría un contencioso con el banco avalista, ya que éste, independientemente de la decisión del importador, no tiene más remedio que pagar la letra por él mismo avalada.

6. ¿Qué puede protestar la letra por falta de pago?

Sí, aunque al no estar aceptada pierde su fuerza ejecutiva

7. ¿Qué puede hacer el exportador si no encuentra otro importador en el país?

Puede buscar otro importador en un país cercado e incluso puede optar por pagar el flete de retorno y el seguro trayendo la mercancía a su país, si es que tiene utilidad y compensa el desembolso de los gastos.

8. Si la venta fuese con pago aplazado, por ejemplo, a 90 días, ¿Puede el importador rechazar los documentos?

Sí, igual que si fuera al contado; lo que sucede es que en este caso no se niega a pagar la letra, sino a aceptarla.

9. ¿Puede el importador examinar la mercancía en el puerto antes de hacerse cargo de los documentos?

Depende de las autoridades aduaneras de cada país y su grado de flexibilidad; en todo caso puede recabar una autorización del exportador en este sentido.

10. Realmente ¿de quién es la mercancía si el importador se niega a aceptar los documentos?

Del exportador, si bien situada en un puerto en el extranjero.

EJERCICIOS DE FUTUROS

EJERCICIO 1

- A. Número de contratos de futuros:
 $620.450 / 50.000 = 12,409$. 13 contratos
 B. Importe para su adquisición:
 $13 \times 50.000 \text{ USD} / 1,3814 = 470.537,14 \text{ EUR}$
 C. Importe que obtendrá en su venta posterior:
 $13 \times 50.000 \text{ USD} / 1,2562 = 517.433,53 \text{ EUR}$
 Beneficio obtenido: $517.433,53 - 470.537,14 = 46.896,39 \text{ EUR}$

EJERCICIOS DE OPCIONES

EJERCICIO 2

- A. Opción de venta de divisas. Opción PUT
 B. El precio del ejercicio es 0,8206 EUR/GBP
 C. Opción de estilo americano
 D. Ejercicio de la opción: $52.600 \text{ GBP} / 0,8206 = 64.099,44 \text{ EUR}$
 Precio en el mercado spot: $52.600 \text{ GBP} / 0,8026 = 65.537 \text{ EUR}$
 No le interesa ejercer la opción porque obtendría menos cantidad.
 E. Ejercicio de la opción: $52.600 \text{ GBP} / 0,8206 = 64.099,44 \text{ EUR}$
 Precio en el mercado spot: $52.600 \text{ GBP} / 0,8463 = 62.152,90 \text{ EUR}$
 Ejerciendo la opción ganaríamos: $64.099,44 - 62.152,90 = 1.946,54 \text{ EUR}$

EJERCICIO 3

- A. Opción de compras de divisas. Opción CALL
 B. Opción de estilo europeo
 C. Ejercicio de la opción: $89.600 / 8,6118 = 10.404,33 \text{ EUR}$
 Precio en el mercado spot: $89.600 / 7,9023 = 11.338,47 \text{ EUR}$
 Le interesa ejercer la opción y ganaría: $11.338,47 - 10.404,33 = 934,14 \text{ EUR}$
 D. Ejercicio de la opción: $89.600 / 8,6118 = 10.404,33 \text{ EUR}$
 Precio en el mercado spot: $89.600 / 8,3624 = 9.997,32 \text{ EUR}$
 No le interesa ejercer la opción porque en el mercado spot comprar los yuanes le sale más económico.

EJERCICIOS DE SWAP DE DIVISAS

A. PAGOS SOCIEDAD ESPAÑOLA

Valor nominal títulos: $10.000 \text{ bonos} \times 600 = 6.000.000 \text{ EUR}$
 Intereses: $10.000 \text{ bonos} \times 600 \times 0,032 = 192.000 \text{ EUR}$
 Amortización de los bonos: $10.000 \text{ bonos} \times 600 \text{ €} \times 110 \% = 6.600.000 \text{ EUR}$

	192.000 EUR	192.000 EUR	192.000 EUR
0	1	2	3
600.000 EUR			

B. PAGOS SOCIEDAD NORTEAMERICANA

Valor nominal: $6.000.000 \times 1,3262 \text{ EUR/USD} = 7.957.200 \text{ USD}$
 Intereses anuales: $7.957.200 \times 0,06 = 477.432 \text{ USD}$
 Intereses semestrales: $477.432 / 2 = 238.716 \text{ USD}$

	238.716 USD	238.716 USD	238.716 USD	238.716 USD	238.716 USD	238.716 USD
	1	2	3	4	5	6
7.957.200						

	COBROS	PAGOS	DIFERENCIA
1		$238.716 \text{ USD} / 1,3262 = 180.000$	-180.000
2	192.000	$238.716 \text{ USD} / 1,3262 = 180.000$	12.000
3		$238.716 \text{ USD} / 1,3262 = 180.000$	-180.000
4	192.000	$238.716 \text{ USD} / 1,3262 = 180.000$	12.000
5		$238.716 \text{ USD} / 1,3262 = 180.000$	-180.000
6	6.792.000	$8.195.916 \text{ USD} / 1,3262 = 6.180.000$	612.000
			96.000 €

EJERCICIO 5

5.700 dólares	Nominal: $5.700 \text{ USD} \times 0,7663 = 4.367,91 \text{ €}$
Cambio:	Comisión: $0,4 \% \text{ sobre } 4.367,91 = 17,47 \text{ €}$
0,7663USD/EUR	Líquido: $4.367,91 - 17,47 - 7$
Comisión: $0,4 \%$	Líquido = 4.343,44 €
Timbres: 7 €	

EJERCICIO 6

Vencimiento: 60 días	Intereses: $N \times 60 \times 0,12 / 360 = 0,02 \text{ N}$
Líquido: 3.097,62 €	Comisión: $N \times 2,50 / 1.000 = 0,0025 \text{ N}$
Descuento: $12 \% \text{ anual}$	$3.097,62 = N - 0,02 \text{ N} - 0,0025 \text{ N} - 1,80$
Cambio: 0,7663	$3.097,62 + 1,80 = N - 0,02 \text{ N} - 0,0025 \text{ N}$
USD/EUR	$3.099,42 = 0,9775 \text{ N}$
Comisión: 2,5 por mil	Nominal = 3.170,76 €
Gastos: 1,80 €	Nominal dólares = $3.170,76 / 0,7663$
	Nominal dólares = 4.137,75 USD

EJERCICIO 7

Vencimiento: 60 d/v	Intereses: $N \times 60 \times 0,08 / 360 = 0,0133333 \text{ N}$
---------------------	--

Líquido: 841,42 € Descuento: 8 % Cambio: 0,7663 USD/EUR Comisión: 1,95 por mil Gastos: 12,02 €	Comisión: $N \times 1,95 / 1.000 = 0,00195 \text{ N}$ Gastos: 12,02 $841,42 = N - 0,0133333 \text{ N} - 0,00195 \text{ N} - 12,02$ $841,42 + 12,02 = N - 0,0133333 \text{ N} - 0,00195 \text{ N}$ $853,44 = 0,9847167 \text{ N}$ Nominal = 866,69 € Nominal dólares = $866,69 / 0,7663$ Nominal dólares = 1.131,01 USD
EJERCICIO 8	
Importe: 18.000 USD Cambio: 0,7663 USD/EUR Comisión cambio: 2 por mil Comisión cobro: 7 por mil	Nominal: $18.000 \times 0,7663 = 13.793,40 \text{ EUR}$ Efectivo: $13.793,40 - 9 \times 13.793,40 / 1.000$ Efectivo: 13.669,26 EUR
EJERCICIO 9	
Efectivo: 15.025,30 EUR Cambio: 0,7722CAD/EUR Comisión cambio: 2 por mil Comisión cobro: 7 por mil	$15.025,30 = \text{Nominal} - 9 \times \text{Nominal} / 1.000$ $15.025,30 = 0,991 \text{ Nominal}$ Nominal = 15.161,7558 EUR $15.161,7558 = \text{Dólares} \times 0,7722$ Dólares = 19.634,49