

Aprendiendo a Exportar



Fernando Muñoz Ortiz
Director Negocio Internacional
Regional Madrid Este.

Torrejón de Ardoz,
21 de Noviembre de 2019

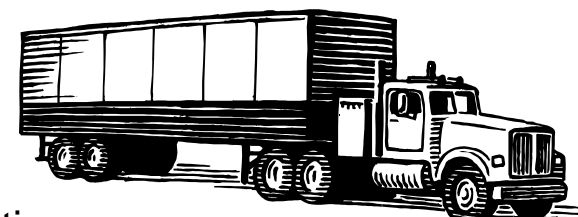


Ayuntamiento de
TORREJÓN DE ARDOZ

- **El 98 % del poder de compra mundial no está en España (78 % fuera de la UE27)**
 - aumento de ventas
- **Disminuye la dependencia de los ciclos económicos**
 - disminuyen las tensiones sobre la producción
- **Acceso a mayores economías de escala**
 - elimina capacidad productiva ociosa
 - disminuye coste unitario
 - aumenta eficiencia productiva
 - multiplica la rentabilidad de *know-how* o tecnologías propias



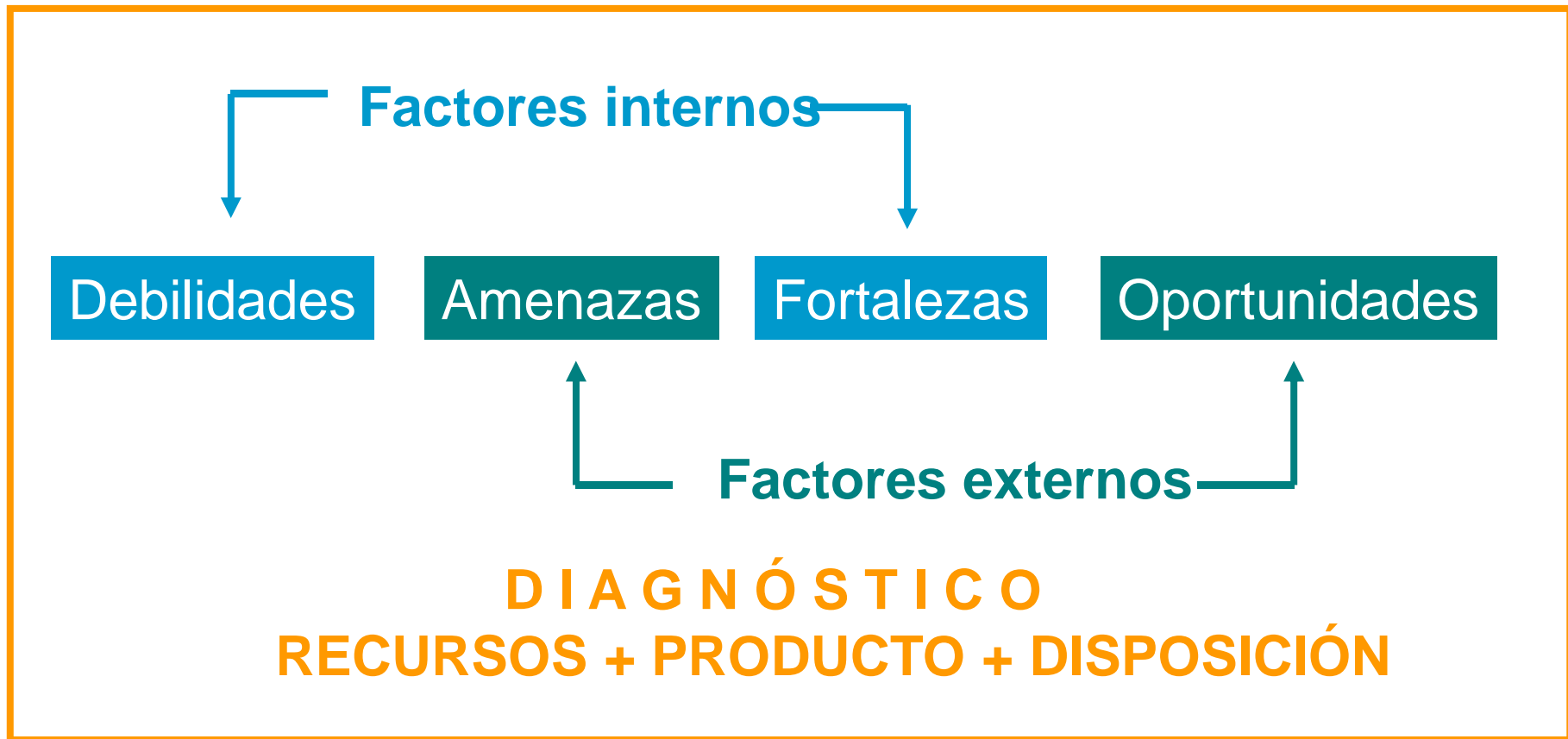
- **Alargamiento de la vida del producto**
 - aumento de su rentabilidad por acceso a mercados menos sofisticados
- **Acceso a perfil más amplio de clientes**
 - ajustar mejor al segmento objetivo de clientes
 - ampliar el segmento objetivo
- **Diversificación de riesgos**
 - tanto de clientes como de mercados
- **Mayor competitividad en el mercado interior**
 - experiencia que repercute en la capacidad de competir
- **Acceso a subvenciones y líneas organismos oficiales (ICO, COFIDES...)**



- Cancelación unilateral del contrato por parte del comprador
 - Crédito documentario / Garantía
- Impago
 - Crédito documentario / Garantía
 - Forfaiting / Factoring sin recurso
- Transporte
 - BS Protección Transportes
- País
 - Crédito documentario confirmado / Forfaiting
- Cambio
 - Seguro de cambio / Opciones
 - Forfaiting



¿Preparados para exportar?



CORRECCIONES, DECISIÓN Y ESTRATEGIA

¿Qué mercados elegir?

- Proximidad geográfica y cultural
- Tamaño del mercado objetivo para el producto
- Evolución de las importaciones del producto en el mercado objetivo (y/o exportaciones españolas)
- Situación financiera del país
- Restricciones a la importación
 - arancelarias, cupos
- Barreras no arancelarias
 - homologaciones, culturales, adaptación de producto
- Situación macroeconómica
- Situación política y social
- Disponibilidad de ayudas y subvenciones



-
- El **contrato** como resultado de una **negociación** de la que se desprenden unos compromisos
 - detalle y **compromiso de entrega** (del vendedor)
 - condiciones y **compromiso de pago** (del comprador)

relativos a la venta de una **mercancía** o prestación de un servicio

- **Equilibrio** entre los distintos aspectos del contrato
 - relacionadas con la mercancía o servicio
 - relacionadas con la entrega, el pago y las garantías

El contrato: pieza básica para evitar conflictos

- **Conocer a la otra parte:** conocimiento de las prácticas comerciales y solvencia
 - obtener informes comerciales, legales y patrimoniales
- **Contrato preciso (evitar lagunas) y flexible** que minimice las causas de disputa, es conveniente incluir:
 - cláusulas de adaptación y reajuste, fuerza mayor, etc
 - cláusula de ley aplicable
 - previsión de renegociación o mediación.
 - cláusula de jurisdicción competente/arbitraje
- El contrato debe evitar llegar al conflicto ya que no existe un único órgano de jurisdicción internacional.
- Vías de resolución de conflictos:
 - Arbitraje
 - Litigio

- Reglas de interpretación de los términos comerciales más utilizados en el comercio internacional
- ¿Para qué sirven?
 - Sólo para mercancías
 - En principio (aunque no necesariamente) internacionales
 - Derechos y obligaciones de las partes en el contrato de compraventa
 - Aclaran a las partes que hacer respecto a
 - Distribución de gastos y costes
 - Punto donde se produce la entrega
 - Quién soporta el riesgo de transporte
 - Responsabilidad de trámites aduaneros



Clasificación Incoterms 2010

Cualquier modo o multimodal		Transporte marítimo	
EXW	<i>EX WORKS</i>		
FCA	<i>FREE CARRIER</i>	FAS	<i>FREE ALONGSIDE SHIP</i>
		FOB	<i>FREE ON BOARD</i>
CPT	<i>CARRIAGE PAID TO</i>	CFR	<i>COST AND FREIGHT</i>
CIP	<i>CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO</i>	CIF	<i>COST, INSURANCE AND FREIGHT</i>
DAT	<i>DELIVERED AT TERMINAL</i>		
DAP	<i>DELIVERED AT PLACE</i>		
DDP	<i>DELIVERED DUTY PAID</i>		

Exportar para Crecer

Una respuesta integral, una oferta en cluster

Soluciones financieras
y operativas



Soluciones jurídicas
y contractuales


Soluciones logísticas
y aduaneras


Soluciones de información
y seguridad comercial


Soluciones formativas
y de conocimiento



Soluciones de asesoría y
acompañamiento comercial


BS Oferta bienvenida exportadores

- Cobros en las mejores condiciones
 - Abono **gratuito de transferencias** durante el primer mes
 - Liquidación **gratuita de las 5 primeras remesas de cheques.**
 - Tramitación **gratuita del primer crédito documentario.**

- La experiencia de un líder a su disposición
 - Durante el primer año le asignamos **un asesor especialista.**
 - Realización de una **consultoría exprés**, “¿Preparados para exportar?”
 - Entrega y personalización del **kit exportador.**

Síguenos en Twitter y en el canal ExC



- twitter.com/BancoSabadell



- Canal Exportar para crecer
sab.to/canalExC



Los medios de pago internacionales



Factores que determinan el medio de pago

- Fortaleza en la compraventa
 - Grado de confianza / Demanda de garantía
 - Grado de necesidad (financiera) de las partes
 - Control de costes
 - Riesgo país
 - Experiencia (en el país, en ese mercado)
-
- Importancia de **conocer** mejor y **utilizar** adecuadamente los medio de pago para:
 - disminuir riesgos y costes
 - aumentar eficiencia



- *Emisor del medio de pago*
- *Liquidador del medio de pago*
- *Gestión de cobro*
- *Garante*
- *Financiador*
- *Asesoramiento*

**Banco
experimentado, ágil
y personalizado**

Los medios de pago

Pago simple anticipado	Iniciado por el comprador	Transferencia	
		Cheque	Personal
			Bancario
Pago simple aplazado (<i>open account</i>)	Iniciado por el vendedor	Pagaré	
		Letra de cambio Recibo	LCR
			RIBA
			CIE
		Débito directo	
Cobranza	Entrega de documentos contra aceptación		
	Entrega de documentos contra pago		
Crédito documentario	Sin confirmación bancaria	Transferible	
		Standby	
	Con confirmación bancaria	Anticipatorio	
		Revolving	

Necesidades financieras del exportador^B Sabadell

PEDIDO

FABRICACIÓN

ENTREGA

PAGO APLAZADO

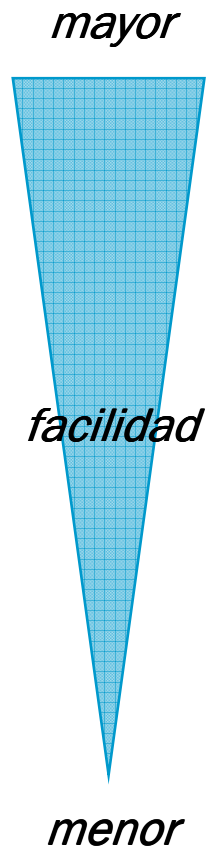
COBRO



NECESIDAD DE LIQUIDEZ
PARA FABRICAR
PREFINANCIACIÓN



NECESIDAD DE MOVILIZAR
EL PAGO APLAZADO
POSTFINANCIACIÓN



- Con garantía bancaria:
 - Crédito documentario con compromiso de pago o confirmado
 - Remesa con efecto avalado por un banco
 - Crédito documentario no confirmado
- Sin garantía bancaria:
 - Crédito documentario utilizado con reservas
 - Remesa documentaria contra pago
 - Remesa documentaria contra aceptación
 - Remesa simple
 - Cuenta abierta (= anticipo de factura)

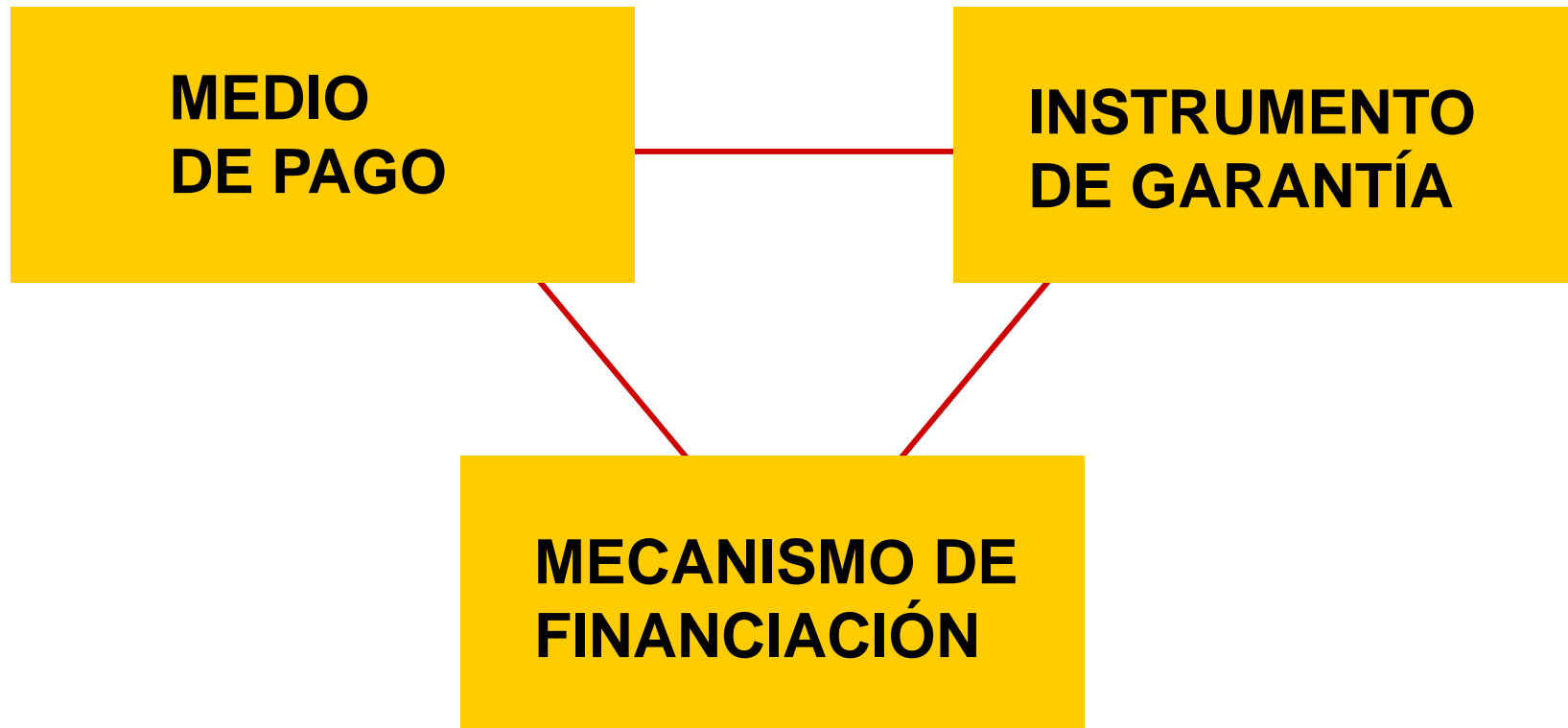
EXPORTACIÓN

- Financiación comercial tradicional:
 - Prefinanciación exportación
 - Descuento
 - Anticipo facturas
- Financiación especializada:
 - Factoring
 - Forfaiting
 - Pago anticipado de créditos de exportación
 - Crédito Oficial

IMPORTACIÓN

- Financiación comercial tradicional:
 - Financiación importación
 - Póliza de crédito
- Financiación especializada:
 - Confirming
 - Leasing
 - *Forfaiting créditos importación*

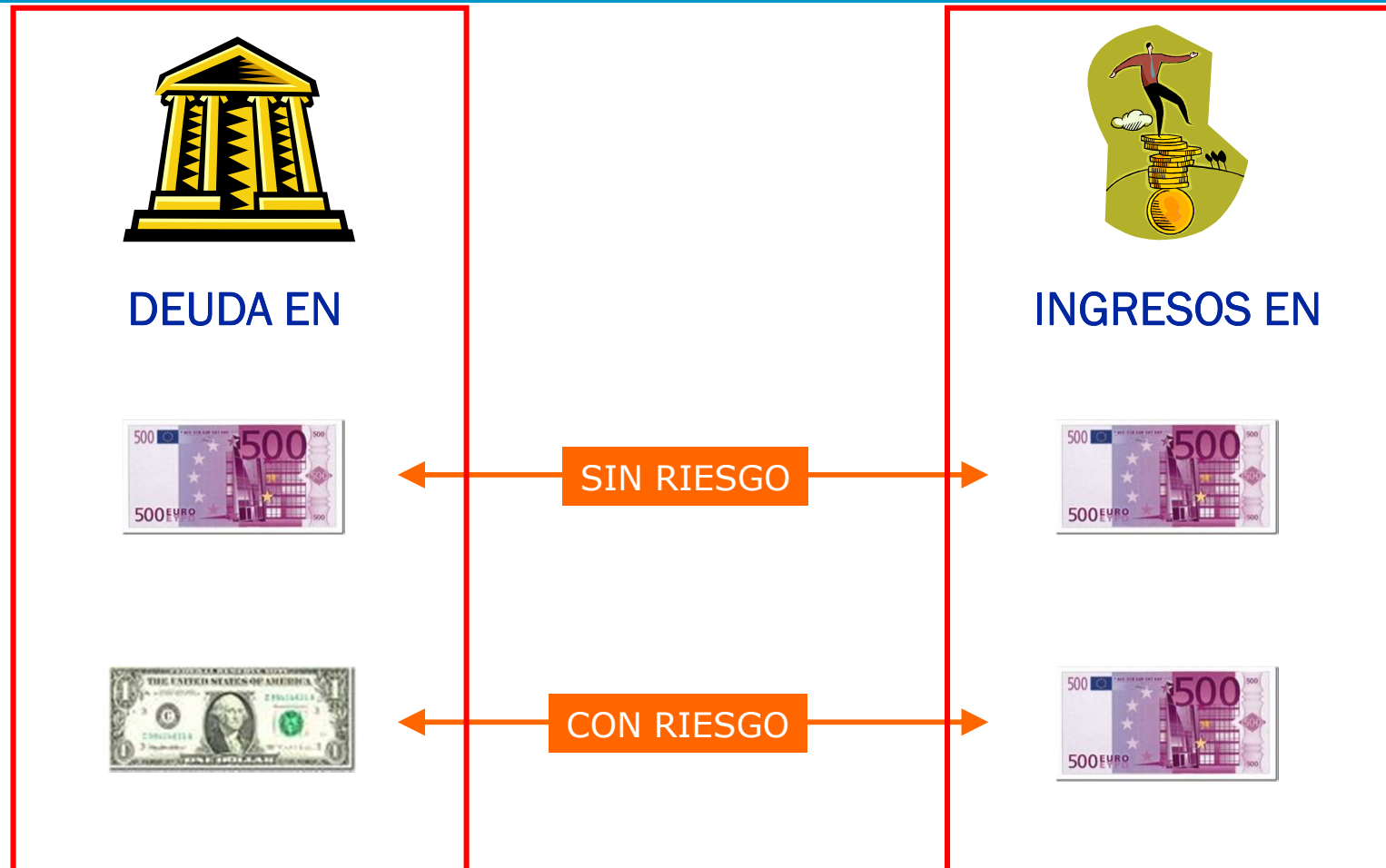
Crédito documentario: El 3en1 financiero



-
- **Compromiso de pago de *carácter abstracto***
 - obliga al emisor por el mero hecho de la emisión.
 - **Carácter *independiente***
 - *respecto a la transacción subyacente que lo ha causado*,
 - derechos y obligaciones independientes y separados, sin vínculo entre ambos.
 - *respecto a la relación entre el emisor y el ordenante*,
 - no puede rechazarse el pago al beneficiario por incumplimiento del ordenante.
 - **Carácter *documentario***
 - el emisor paga por los documentos establecidos en el crédito documentario.
 - importe, validez y condiciones dependen únicamente del crédito.

Otros productos de financiación especializada

- **FORFAITING** - Es la compra **sin recurso** de un compromiso de pago a medio o largo plazo, documentado en instrumentos de pago negociables emitidos con vencimiento aplazado. Efectos, Pagarés, Créditos documentarios.
- **FACTORING** - Cesión a una sociedad (factor) de los créditos comerciales derivados de la facturación. Tres prestaciones básicas: Gestión cobro, Cobertura insolvencia, financiación.
- **CONFIRMING** - Es un **servicio de gestión de pagos a proveedores** que permite a la empresa delegar esta función de pagos a Banco Sabadell, de forma que a medida que las facturas a pagar son conformadas por el cliente (deudor), se informa a los proveedores de dicha conformidad y se les ofrece financiación sin recurso de dichos pagos.



Red de oficinas

En España: 1.339

En Madrid: 174



Directores de Comercio Exterior: 45

Centros especializados Superdex: 24

Gestores en oficinas: 1.339

- Cuarto grupo bancario español de capital privado, fundado en 1881
- Integrado por diferentes BANCOS, MARCAS, SOCIEDADES FILIALES y PARTICIPADAS que nos permiten estar presentes en TODOS los ámbitos del negocio financiero.
- Dedicado a la banca comercial, con una significativa penetración en el mercado de empresas y de particulares de renta media y alta
 - Estrategia multicanal y multimarca enfocada al cliente
- 2.919 oficinas y 25.972 empleados (55% mujeres). Edad media= 42 años
 - 10,8 millones de clientes*



Grupo Banco Sabadell en el mundo Sabadell

Sucursales

- 1 Londres
- 2 Miami
- 3 París y Hendaya
- 4 Casablanca
- 5 Méjico
- 6 Lisboa

Filiales y participadas

- 6 Andorra
- 7 EEUU
- 8 Reino Unido
- 9 Portugal
- 10 Méjico

Oficinas de representación

- 12 Argel (Argelia)
- 13 São Paulo (Brasil)
- 14 Pekín (China)
- 15 Shanghai (China)
- 16 Dubai (Emiratos Árabes)
- 17 Nueva Delhi (India)
- 18 Santo Domingo (Rep. Dominicana)
- 19 Singapur (Singapur)
- 20 Estambul (Turquía)
- 21 Lima (Perú)
- 23 Bogotá (Colombia)
24. Nueva York (USA)
25. Varsovia (Polonia)



“Este documento elaborado por Banco de Sabadell, S.A. (en adelante el Banco) tiene únicamente finalidad informativa. Ni este documento, ni ninguna parte del mismo, constituyen una oferta ni puede servir de base a ningún contrato o compromiso.

Para decidir sobre cualquier operación financiera Usted debe hacer su propia valoración desde un punto de vista jurídico, fiscal, contable y/o financiero, sin depender exclusivamente de la información proporcionada en este documento, consultando si lo estima necesario a sus asesores en la materia o buscando un asesoramiento independiente, para determinar la idoneidad de los productos y servicios financieros a sus objetivos personales de inversión, situación financiera y necesidades particulares, y de conformidad con los documentos informativos previstos por la normativa vigente.

Las opiniones, proyecciones o estimaciones contenidas en este documento se basan en la información pública disponible, obtenida de fuentes que se consideran fiables. El Banco no asume ninguna responsabilidad ante posibles errores en dichas fuentes.

Este documento constituye un análisis, estudio o valoración del Banco a la fecha de su realización pero de ningún modo asegura que los futuros resultados o acontecimientos serán conformes con las opiniones, proyecciones o estimaciones que contiene. El Banco no garantiza la exactitud, exhaustividad o pertinencia de su contenido, y la información, sujeta a cambios en cualquier momento, puede ser incompleta o resumida. El Banco no asume compromiso alguno de comunicar dichos cambios ni de actualizar su contenido.

El Banco no aceptará responsabilidad alguna por las consecuencias financieras o de cualquier otra naturaleza, que provenga de cualquier utilización de este documento o de sus contenidos o de cualquier otro modo en relación con los mismos.

En caso de conflicto entre la información facilitada y los términos y condiciones de un producto específico, prevalecerán las condiciones específicas de dicho producto o servicio.

Este documento es para su uso personal y está prohibido copiar, distribuir o citar ninguna información contenida en el mismo, en cualquier forma, sin el consentimiento previo por escrito del Banco.”