

UF1761

UD3. Instruments de finançament d'operacions de comerç internacional

Xavier Olivella Garcia
Barcelona, 2017



UF1761. UD3. Instruments C.I.

- Les empreses que volen operar en mercats internacionals han de considerar com finançar les seves operacions, decidint-se sigui per un finançament propi o aliè.
 - **Finançament propi:** l'empresa, a través dels seus recursos propis de tresoreria, fa front a operacions de comerç exterior. En ser operacions, majoritàriament, molt costoses, les empreses solen optar a subvencions públiques per tal de sufragar aquest tipus d'activitat.

També es pot sol·licitar l'aportació econòmica dels seus socis o bé l'ampliació del seu capital social per tal de finançar aquestes operacions.
 - **Finançament aliè:** hi ha situacions en les quals l'empresa no pot recórrer al finançament propi i per operar li cal finançament extern. Aquest finançament pot adoptar diferents formes com ara préstecs, crèdits o descomptes.

UF1761. UD3. Instruments C.I.

- Cal considerar dos aspectes fonamentals abans de determinar el tipus de finançament:
 - Tipus d'operació:
 - **Finançament de l'exportador:** en una operació d'exportació hi ha dues fases en les quals es poden generar necessitats de finançament.

Recepció comanda

Entrega mercaderia

Cobrament



UF1761. UD3. (Finançament de l'exportador)

- La primera fase va des de que es rep la comanda fins que se'n fa l'entrega. S'anomena **Pre-finançament**. En aquesta fase, per a sol·licitar finançament, cal tenir en compte que suposa un desemborsament considerable per a l'exportador, i que pot tenir una durada també considerable.
- La segona fase, que transcorre entre que es fa l'entrega de la mercaderia fins que se'n fa efectiu el cobrament, també requereix finançament, donat que sovint, per raons comercials, l'importador pot sol·licitar l'ajornament del pagament. S'anomena **Post-finançament**.

El finançament pot afectar una d'aquestes fases, o ambdues.



UF1761. UD3. (Finançament de l'importador)

- **Finançament de l'importador:** l'importador, entre que rep la mercaderia fins que la ven i recupera els diners invertits, ha de pagar la factura a l'exportador.

De la mateixa manera que l'exportador pot concedir un ajornament en el pagament, també pot oferir un descompte per pagament al comptat. En aquest supòsit, sempre cal considerar si es pot aplicar aquest descompte, perquè el seu cost és inferior al del finançament.

Pagament compra

Fabricació / emmagatzematge

Venda

Cobrament

En aquest cas, el període de finançament cobreix tot el procés.



Durada de les operacions

- **Curt termini:** es financien compres que formen part de l'activitat de l'empresa i el pagament de les quals es farà com a màxim 6 mesos després.
- **Mig termini:** són béns d'equip o de consum el període de maduració dels quals és superior a 180 dies. Es financien operacions des de 6 mesos fins a 3 anys.
- **Llarg termini:** s'utilitza en els casos d'inversions que superen els 3 anys.

Selecció de l'instrument

A l'hora de seleccionar l'instrument de finançament que més ens interessi, ens fixarem en els següents factors:

- **Confiança.** Depèn de:
 - Experiència i coneixement mutu.
 - Posició de força d'alguna de les parts.
 - Situació de mercat: risc país.
- **Garantia:** obligació que té el venedor de liquidar l'operació:
 - Mínima
 - Mitja
 - Màxima
- **Cost** (inversament proporcional a la garantia).
- **Operativitat.**

Finançament propi

En parlar de finançament propi, ens referim als fons que pertanyen a l'empresa o als seus socis. **Principal avantatge: no suposa un cost per a l'empresa.**

- Autofinançament. Dues modalitats:
 - **De manteniment**: la seva finalitat és conservar el valor dels actius de l'empresa, cobrint la seva depreciació. Aquesta finalitat s'aconsegueix dotant els següents fons:
 - **Provisió**: quantitats tretes dels beneficis per a cobrir costos que encara no s'han produït. Reflecteixen pèrdues de valor estimades, no efectives.

Finançament propi

- **Amortització:** són fons que l'empresa va dotant per tal de compensar la pèrdua d'un valor d'un bé o depreciació d'un actiu. La finalitat és acumular fons per substituir aquest bé quan deixi de ser productiu.

D'enriquiment: s'incrementa el valor de l'empresa mitjançant l'increment del seu patrimoni. Es realitza a través de les reserves, que poden ser:

- Reserva legal: amb caràcter general, les SA han de destinar el 10% del benefici fins que la reserva representi el 30% del capital social.
- Reserva estatutària: queda establerta als estatuts de la societat.
- Reserva voluntària: aquelles que l'empresa fixa voluntàriament.



Finançament propi

Capital social.

Una **acció** representa una part proporcional del capital d'una empresa. Per mitjà dels estatuts de la societat, i prèvia aprovació dels accionistes, es determinarà el nombre màxim d'accions a emetre.

Adquirir accions d'una empresa atorga el dret de participar en:

- la presa de decisions
- el benefici empresarial
- les noves emissions d'accions

Finançament propi

L'empresa pot comprar les seves pròpies accions i mantenir-les en cartera, denominant-les “accions pròpies”.

Les accions en circulació són les que están en poder dels inversors.

De la mateixa manera que succeeix amb l'autofinançament, el capital social suposa un cost implícit (o d'oportunitat). El seu cost es determina per la rendibilitat mínima exigida pels accionistes, que dependrà del risc suportat i dels fons de l'empresa.

Es calcula així:

$$P_0 = \frac{D_1}{(1+k_e)} + \frac{D_1}{(1+k_e)^2} + \dots \dots \infty$$

k_e = cost del capital ordinari; D = dividend; N = anys; P_0 = valor actual de l'acció

SOC

Servei d'Ocupació
de Catalunya



**Generalitat
de Catalunya**



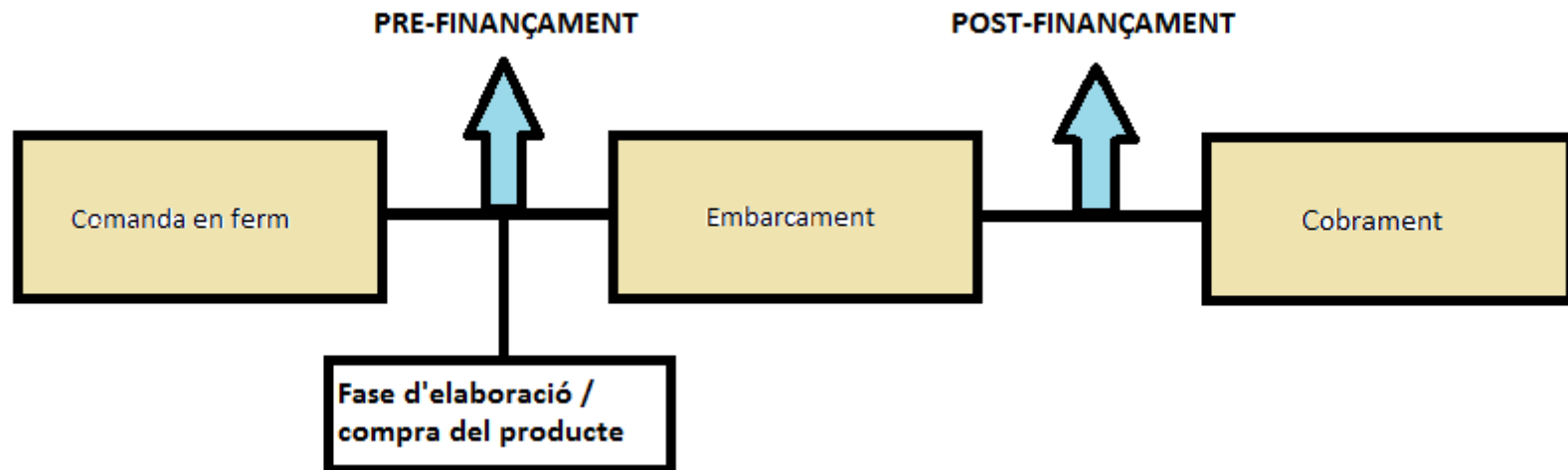
UF1761. UD4. Finançament de les Operacions d'Exportació

Crèdits de Pre-Finançament

- Variables que influeixen en les operacions de comerç exterior:
 - El PIB mostra la situació econòmica d'un país. Si el PIB creix, augmentaran les importacions.
 - La depreciació de la moneda. Aquesta circumstància afavoreix les exportacions.

Decidir en quina moneda realitzarem les nostres operacions és un factor molt important a l'hora d'obtenir un major benefici, donat que si operem en divises, la nostra operació pot arribar a ser més rendible que si operem en Euros.

Crèdits de Pre-Finançament



- Sovint l'exportador no té stock suficient ni capacitat financera per fer front a la compra de matèria prima o de producte final per atendre la demanda. Per això existeixen els crèdits de pre-finançament, als quals podrà accedir quan disposi d'una comanda en ferm.

Crèdits de Pre-Finançament

- Els crèdits de pre-finançament són crèdits bancaris destinats a finançar la fabricació de productes amb destí a l'exportació, i fins i tot finançar el manteniment del stock.
- Per tal que una operació s'aprovi, l'entitat valorarà diferents riscos que poden afectar l'operació:
 - Anul·lació de la comanda
 - No retirada del producte
 - Impagament de la comanda un cop retirada

Crèdits de Pre-Finançament

- En la **valoració del risc** hi influirà molt el mitjà de pagament pel qual s'opti en tancar l'operació:
 - **Mitjans de pagament simple** (risc de cancel·lació unilateral)
 - Xecs, ordre de pagament, remesa simple, etc.
 - **Mitjans de pagament documentats**
 - Crèdit documentari, remesa documentària, carta de crèdit

Crèdits de Pre-Finançament

- Risc de tipus de canvi: risc de pèrdua de valor de la moneda amb la qual s'opera. Cal valorar bé aquest risc abans d'estudiar el pre-finançament, tant pel que fa al finançament com a la facturació.
- Alternatives possibles:
 - Finançar i facturar amb Euros.
 - Facturar amb Euros i finançar amb una altra divisa.
 - Facturar amb una altra divisa i finançar amb Euros.
 - Facturar i finançar en una altra divisa.
 - Facturar i finançar en divises diferents.

Crèdits de Pre-Finançament

- **Finançar i facturar amb Euros:**
 - Aquesta operació no comporta risc de tipus de canvi perquè no hi ha canvi de moneda.
- **Facturar amb Euros i finançar amb una altra divisa:**
 - La finalitat d'aquest tipus d'operacions és aprofitar un tipus d'interès més baix. Per evitar el risc de tipus de canvi es pot contractar una assegurança de cobertura, però això també suposa un cost.

Crèdits de Pre-Finançament

- **Facturar amb una altra divisa i finançar amb Euros.**
 - Hi ha risc de canvi. Normalment s'opta per aquesta modalitat per beneficiar-se d'un tipus d'interès més baix en Euros.
- **Facturar i finançar amb una altra divisa (la mateixa).**
 - És una opció que l'exportador escull normalment quan la divisa té un tipus d'interès inferior al de l'Euro. Si la divisa s'aprecia, es perd el benefici.

Crèdits de Pre-Finançament

- **Facturar i finançar en divises diferents (cap d'elles l'Euro):**
 - Es busca un benefici en el canvi. S'ha de fer amb divises de poca volatilitat per tal de minimitzar el risc de canvi.

Crèdits de Pre-Finançament

- Les modalitats de pre-finançament que podem trobar depenen de la manera com es cancel·li l'operació, cosa que anirà directament vinculada a la durada de l'operació:
 - Pre-finançament cancel·lat amb pagament al comptat.
 - Pre-finançament cancel·lat amb l'avançament de l'exportació.
 - Pre-finançament cancel·lat amb ajornament del pagament.

Crèdits de Pre-Finançament

- Pre-finançament cancel·lat amb pagament al comptat.
 - L'exportador i l'importador pacten el pagament de la mercaderia a la seva recepció. Pot haver-hi un retard en el cobrament degut al mitjà de pagament. En aquest cas, el desfasament entre l'entrega i el cobrament ha de ser finançat per l'exportador.

Crèdits de Pre-Finançament

- Pre-finançament cancel·lat amb l'avançament de l'exportació.
 - En aquest cas, l'entitat financerera cancel·la el pre-finançament quan l'exportador presenta davant l'entitat financerera els documents que justifiquen l'entrega de la comanda.

Crèdits de Pre-Finançament

- Pre-finançament cancel·lat amb ajornament del pagament.
 - En aquest cas, l'entitat financerera cancel·la el pagament quan, amb la mercaderia embarcada, l'importador presenta el compromís de pagament a una data futura. És a dir, l'importador disposa de facilitats de pagament.

Crèdits de Pre-Finançament

- Pòlissa de préstec o de crèdit. Diferències.
 - De préstec: se sol concedir en un moment puntual i amb una quantitat determinada, signant-se entre l'entitat financera i l'exportador.
 - De crèdit: consisteix en una línia de crèdit, fixant-se una quantitat màxima i un temps durant el qual se'n pot disposar.

	PRÉSTEC	CRÈDIT
Interès	S'abonen interessos pel capital disponible, es disposi o no.	S'abonen interessos pel capital del qual es disposa. Si no es disposa, no s'abonen.
Temps	S'ha de complir un termini fixat; en cas d'haver d'ampliar-lo, cal signar un nou contracte	Pot ser renovat una o diverses vegades a venciment.

Amortització	Mensual, trimestral o semestral.	Pot ser trimestral, però l'obligació és al finalitzar.
Tipus d'interès	Fixat al cotracte	<p>Més elevat que en un préstec.</p> <p>Grava el capital utilitzat durant el temps que s'ha utilitzat.</p> <p>El capital no utilitzat comporta una comissió.</p>
Cancel·lació	La cancel·lació anticipada implica costos.	Es pot cancel·lar anticipadament sense interessos ni comissions addicionals.

Crèdits de Pre-Finançament

- Tot i que no es diferencia entre les pòlisses que s'utilitzen en el marc de l'activitat del comerç exterior i les pòlisses convencionals, si que podem destacar-ne les següents peculiaritats:
 - Pòlissa de crèdit: Mitjançant la formalització d'aquest contracte, l'entitat financera realitza l'obertura d'un compte de crèdit fixant-se un termini de venciment i facilitant la possibilitat de cancel·lar parcialment del crèdit. A mesura que va realitzant activitats d'exportació i necessita finançament, anirà disposant d'aquest crèdit. És una eina utilitzada quan l'exportador requereix finançament de caràcter rotatiu, realitzant operacions comercials internacionals amb regularitat.

Crèdits de Pre-Finançament

- Pòlissa de préstec: És un contracte per mitjà del qual es financien operacions internacionals. La seva durada és determinada, comptant també amb cancel·lacions parcials. La seva finalitat és una operació concreta, cosa que es reflecteix als termes del contracte. El seu venciment coincideix amb la data de cobrament de l'operació.

El crèdit documentari

Com ja hem vist, el **crèdit documentari** és una eina que ens permet minimitzar riscos en les operacions de comerç internacional.

- **Definició:**

És un acord pel qual un banc (banc emissor), obrant a petició i conforme a les instruccions d'un client (ordenant), o en el seu propi nom:

- S'obliga a fer un pagament a un tercer (beneficiari) o bé a la seva ordre, o a acceptar i pagar les lletres de canvi lliurades pel beneficiari.
- Autoritza un altre banc a realitzar el pagament, o a acceptar i pagar les lletres de canvi.
- Autoritza un altre banc per tal que negociï, contra entrega dels documents exigits, sempre i quan es compleixin els termes i les condicions del crèdit.

El crèdit documentari

- **Funcions:**
 - Instrument de pagament
 - El venedor paga les mercaderies amb el crèdit concedit per l'entitat financera.
 - Instrument de garantia
 - L'operació és abonada per l'entitat financera garantint-ne el cobrament a l'exportador.
 - Instrument de crèdit
 - El comprador no paga a l'entitat financera fins que no rep els documents entregats pel venedor.

	Avantatges	Inconvenients
Importador	Segur per a rebre la mercaderia, actua com a garantia de cobrament per l'exportador, li dóna força negociadora	El procés és més lent que en altres modalitats de pagament.
Exportador	Garantia de cobrament, quan rep el cobrament ho fa de forma completa i només llavors surt la mercaderia.	El cost és més elevat que en altres modalitats
Banc emissor		<ul style="list-style-type: none"> -Risc Operatiu: correcta interpretació de les instruccions de l'operant -Risc Pur: obertura de crèdit amb el consegüent compromís de pagament
Banc intermediari		Qualsevol error en l'emissió de la documentació pot causar el rebuig de l'operació

Crèdits de Post-Finançament

- Operació financera que s'utilitza un cop la mercaderia a exportar ha estat embarcada.
- Es dóna en els supòsits en que l'exportador concedeix a l'importador un ajornament del pagament, sol·licitant, en cas de necessitar-lo, un crèdit de post-finançament a la seva entitat bancària.

Crèdits de Post-Finançament

- En produir-se la venda es procedeix a la cancel·lació del pre-finançament. En aquest moment es poden donar dos escenaris:
 - Cancel·lació del pre-finançament, procedint al cobrament de l'exportació.
 - Cancel·lació del pre-finançament mitjançant l'avançament dels documents comercials de l'operació o el descompte dels instruments de gir.

Crèdits de Post-Finançament

- Aquest tipus de finançament serà a curt termini, inferior a 12 mesos, de manera que l'entitat bancària pot calcular-ne els riscos, evitant la incertesa que comporten les operacions a llarg termini. En cas d'optar per un finançament de l'ajornament, cal generar un nou contracte amb l'entitat bancària corresponent.

SOC

Servei d'Ocupació
de Catalunya



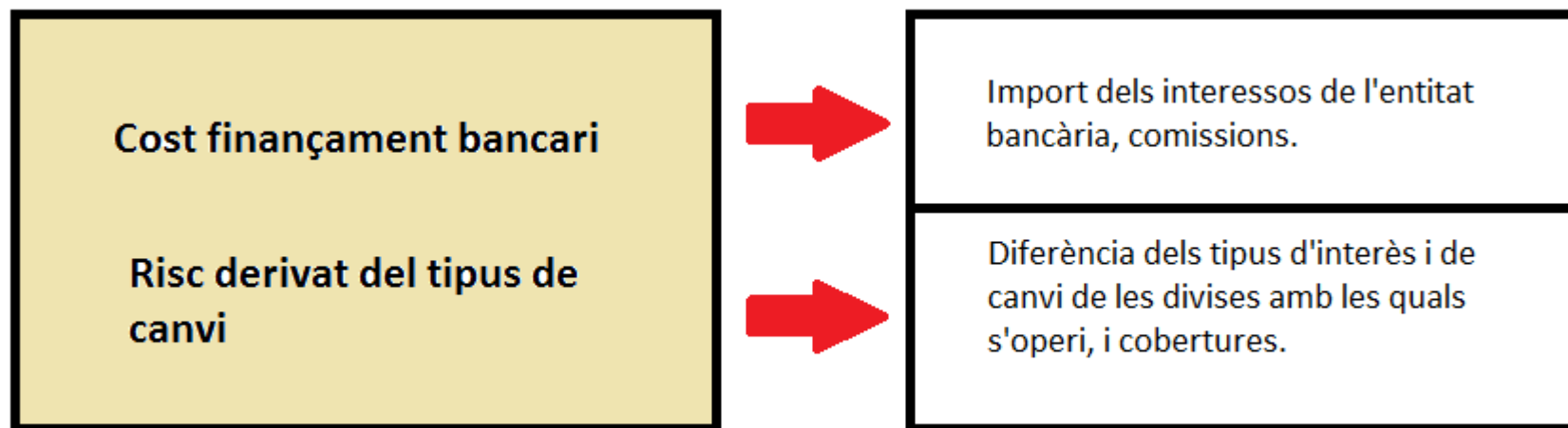
**Generalitat
de Catalunya**



UF1761. UD5. Finançament de les Operacions d'Importació

- La forma de finançament que es seleccioni és important perquè en depèn:
 - La reducció de costos totals de l'operació comercial
 - Millorar el marketing-mix en poder situar-se amb preus més reduïts respecte als competidors.

- A l'hora de determinar el tipus de finançament pel qual volem optar, cal tenir en compte els següents factors:
 - La divisa de facturació per part de l'exportador.
 - La divisa en la que finançarem la importació, a través de la nostra entitat financera.
 - La situació de risc de tipus de canvi, si es cobreix o no, i si la cobertura serà total o parcial.



1. Facturació i finançament en la divisa domèstica

- Per a l'importador, és l'opció més fàcil. Li permet:
 - Minimitzar el risc de canvi.
 - Conèixer amb exactitud l'import a percebre.
- Facturar i finançar en euros no difereix gaire d'una operació nacional, perquè no hi ha risc de tipus de canvi.
- És la modalitat més senzilla però no necessàriament la més barata, donat que això depèn de les posicions correlatives dels tipus d'interès.

1. Facturació i finançament en la divisa domèstica

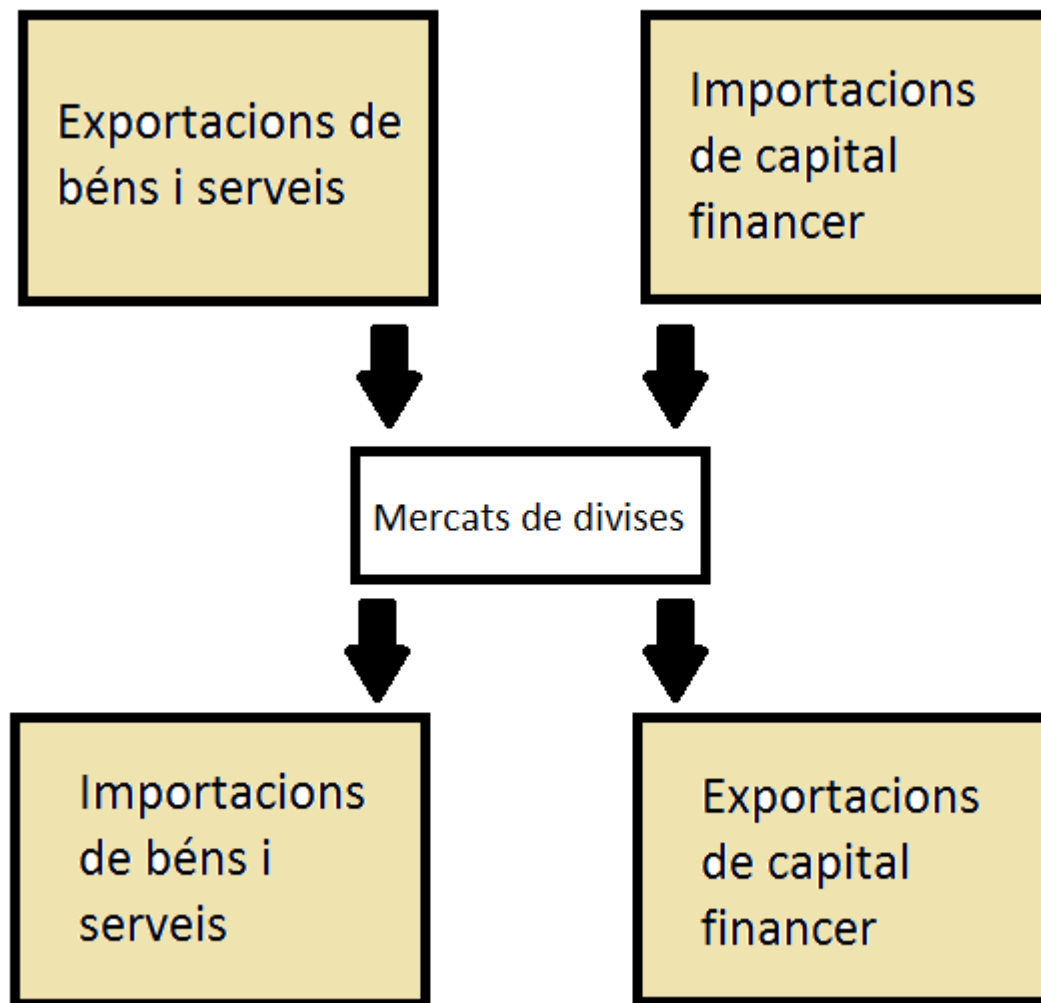
- La dinàmica de funcionament d'aquest tipus d'operacions és la següent:
 - L'exportador accepta l'operació facturada en euros, assumint el risc de canvi.
 - L'importador sol·licita a l'entitat financera un préstec (normalment a 90 dies) en euros.
 - L'importador abona la mercaderia a l'exportador en efectiu a través de la seva entitat financera.
 - Es procedeix a la liquidació del préstec a l'entitat bancària en el termini establert (normalment a 90 dies).

1. Facturació i finançament en la divisa domèstica

- A l'hora de valorar cal diferenciar entre el cost del finançament i el cost efectiu de l'operació, que inclou el descompte comercial que apliqui l'exportador:
 - Cost de finançament = euribor + spread
 - Cost efectiu = Interès € - desc. per pag. immediat

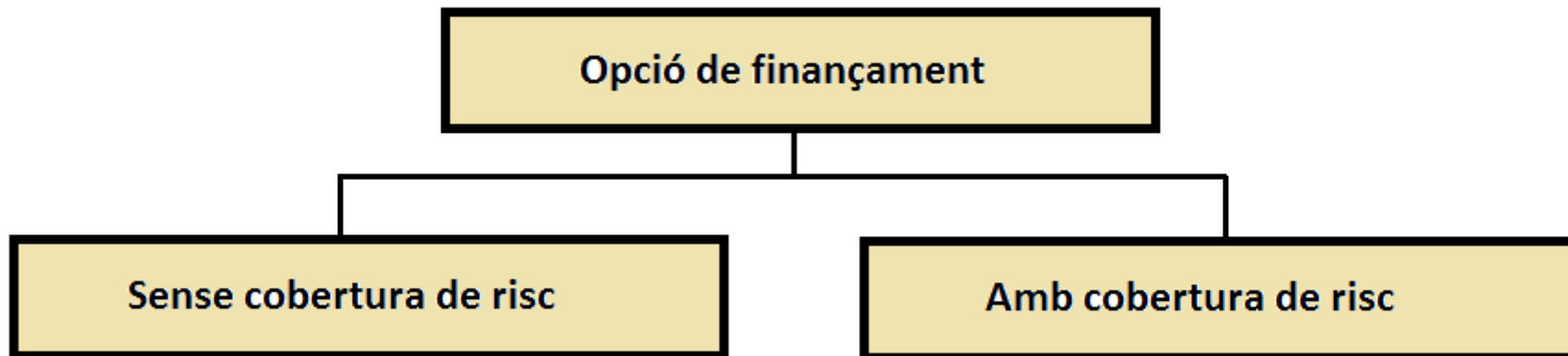
2. Facturació i finançament en diferents monedes

- El risc de canvi és el risc associat a les fluctuacions dels tipus de canvi d'una divisa en comparació amb l'altra. En aquest cas, d'euro a divisa.
- Recordem la relació entre la balança de pagament i el mercat de divises:
 - (a continuació)



2. Facturació i finançament en diferents monedes

- Un cop escollida aquesta modalitat, cal decidir si es cobreix el risc de canvi o no. Aquesta elecció depèn del càlcul del cost del finançament.



2. Facturació i finançament en diferents monedes

Moneda de factura	Moneda de <u>finançament</u>	<u>Risc de canvi</u>	<u>Cost</u>
EUR	EUR	NO	<u>Interès euro + spread</u>
DIVISA	EUR	SI	<u>Interès divisa + cost cobertura</u>
DIVISA	EUR	NO	<u>Interès divisa + diferencial tipus</u>
EUR	DIVISA	SI	<u>Interès divisa + cost cobertura</u>
EUR	DIVISA	NO	<u>Interès divisa + diferencial tipus</u>
DIVISA	DIVISA	NO	<u>Interès divisa + spread</u>
DIVISA	DIVISA DIFERENT	SI	*

SOC

Servei d'Ocupació
de Catalunya



**Generalitat
de Catalunya**



UF1761

UD6. Altres formes de finançament de les operacions de comerç internacional



FACTORING

- El *factoring* és una de les vies per a avançar el mecanisme de cobrament a l'empresa. És un servei financer que té particularitats importants, tant en el mecanisme de bestreta de crèdit com en les hipotètiques conseqüències d'impagament.

FACTORING

- **Modalitats** (la forma més freqüent de factoring d'exportació és la estableix una liquidació definitiva al cobrament amb un límit de 180 dies a comptar des del venciment, i que només és possible en els contractes sense recurs.
 - Factoring internacional sense recurs
 - Factoring internacional amb notificació
 - Factoring internacional amb cessió

FACTORING

- Factoring internacional sense recurs
 - L'entitat factor assumeix el risc en cas d'impagament del deutor (comprador estranger), excepte quan l'impagament es produeix per incidències comercials responsabilitat de l'exportador com, per exemple, mercaderia en mal estat, errors en quantitat o qualitat, retard, etc
- El factor paga a l'exportador, que li cedeix els drets de cobrament, l'import del crèdit cedit en les condicions establertes, sense dependre de que cobri o no del deutor.

FACTORING

- Factoring internacional amb notificació
 - És habitual que el contracte de factoring per vendes internacionals sigui amb notificació, és a dir, que el comprador estranger (deutor) tingui coneixement de de la cessió del deute. Aquesta notificació es duu a terme de la següent manera:

Un cop firmat el contracte i abans d'entregar les factures al factor, l'exportador envia una carta al deutor informant de la cessió a favor de l'entitat factor, de manera que els pagament s'efectuïn directament al factor.



FACTORING

- Factoring internacional amb cessió
 - Cada factura ha d'incloure la “clàusula de cessió”. Amb aquesta clàusula, l'exportador demostra per escrit la cessió al factor dels seus drets de cobrament mitjançant el contracte de factoring.
- Per altra banda, l'exportador ha de saber que l'oferta de factoring que rep és sempre negociable pel que fa a preus, costos i condicions, en funció de l'anàlisi que faci del sector, historial i solvència de l'empresa deutora.

FACTORING

- La firma del contracte de factoring
 - És un contracte de caràcter mercantil que, en no estar recollit com a tal a la legislació espanyola, es basa en la “cessió de crèdits”, figura que sí que és definida al Codi Civil i de Comerç.
 - En aquest contracte, basat en la cessió de crèdits, el client de l'entitat factor (exportador) cedeix o ven al factor els crèdits comercials a curt termini (factures) propis de la seva activitat mercantil i, per tant, s'allibera d'una sèrie d'activitats i responsabilitats que, des d'aquest moment, són assumides pel factor (serveis de factoring).

FACTORING

- Ens trobem, per tant, enfront d'un contracte atípic, donat que compleix una funció economico-social pròpia, que no es pot realitzar conjunta i funcionalment a través de les figures típiques. El factoring satisfà un conjunt articulat de necessitats no previstes per les normes existents.
- Per tant, el factoring és fruit del procés d'uniformització contractual, carent d'una regulació legal, que té una consistència pre-normativa representada pel seu origen forani i la seva uniformització als tradicionals principis d'autonomia de la voluntat i llibertat contractual.

FACTORING

- **Característiques:**
 - Contracte bilateral entre dues parts: el client i el factor. El deutor no hi participa.
 - És un contracte consensual.
 - És un contracte atípic a Espanya.
 - És reconegut a nivell mundial.
 - És un contracte de contingut flexible.

FACTORING

- Tarifes.
 - Cal distingir entre els dos tipus de serveis, netament diferenciats:
 - **Serveis addicionals:** serveis administratius i de gestió, com la gestió del cobrament, classificació creditícia dels compradors estrangers i cobertura de risc d'impagament.
 - **Finançament de l'ajornament del pagament,** pel qual s'aplicarà un tipus d'interès.
 - El cost total d'una operació de factoring serà la suma d'ambdós.

FACTORING

- Operativa. L'esquema operatiu global seria:
 - Entre l'exportador i l'importador s'estableix un contracte de factoring.
 - En tenir una operació susceptible de ser finançada per factoring, se'n comunica al factor les dades econòmiques (comprador, import i termini).
 - El factor exportador estudia la solvència del deutor.
 - Estudiada l'operació, informa de la inclusió de l'operació en el contracte de factoring.

FACTORING

- Entre l'exportador i l'importador s'estableix un contracte d'exportació.
- L'exportador envia la mercaderia a l'importador.
- L'exportador cedeix el crèdit a l'entitat financera de factoring, i comunica a l'importador la cessió de crèdit a favor del factor.
- L'entitat factor procedeix a l'abonament del crèdit amb el descompte de comissions i costos.
- L'importador, al venciment, procedeix a pagar al factor l'import de la compra.

FACTORING

- Terminis.
 - Les operacions de factoring no es liquiden al comptat. La liquidació es pot efectuar al venciment o a una data determinada; liquidació final al cobrament; o bé liquidació final a un termini de dies posteriors al venciment.
 - L'operació més usual de factoring contempla la bestreta parcial o total del crèdit cedit a l'entitat financera i, excepte en casos d'elevada solvència, les entitats financeres realitzen factoring amb recurs (no recull risc d'impagament).

FORFAITING

- El forfaiting internacional consisteix en el descompte sense recurs contra l'exportador i a tipus fix de documents de pagament o instruments de crèdit (lletres o pagarés) lliurats a càrrec de l'importador, i que són venuts a un intermediari financer (forfaiter).
- La formalització del contracte de forfaiting és molt senzilla i suposa un avantatge a tenir en compte a l'hora d'escollir l'eina amb la que operarem.



FORFAITING

- El forfaiting estableix límits temporals, en teoria. A la pràctica, el període de venciment del deute no sol ser major de 5 anys ni inferior a 3. També hi ha la possibilitat d'establir una pròrroga del contracte (forfaiting renovable)
- La característica principal del forfaiting és que consisteix en una compra “sense recurs”. Això vol dir que, en cas d'incompliment de les obligacions de pagament, queda assumit per l'entitat financera.

Operacions de Compensació

- El terme “comerç de compensació” és un concepte que agrupa més d'un factor d'actuació i necessita, per poder-se dur a terme, dues transaccions:
 - Una des del país exportador.
 - Una altra des del país importador.
- El comerç de compensació és un contracte en el que es preveu un intercanvi de béns per altres béns o serveis.

Operacions de Compensació

- L'intercanvi es realitza en els mateixos termes que la compra-venda, aplicant-se les mateixes normes.
- El fet que parlem d'intercanvi no exclou l'intercanvi monetari, essent, en la majoria dels casos, necessària la intervenció d'un o més bancs.

Operacions de Compensació

- Aquest tipus de finançament convé:
 - Quan es planteja la necessitat de crear nous productes d'exportació o d'obrir nous mercats a l'exterior.
 - Per equilibrar balances comercials per raons polítiques o econòmiques.
 - Per adquirir noves tecnologies, crear o protegir el mercat laboral o reduir la dependència de tercers països per raons estratègiques.
 - Quan el país importador no disposa de divisa o en té escassetat.



Operació triangular

- Parlem d'operació triangular quan s'adquireix un producte a l'exterior i abans que es produeixi la seva entrada al país, s'exporta a un tercer país. Normalment és una operació usual en grans companyies.

SOC

Servei d'Ocupació
de Catalunya



**Generalitat
de Catalunya**

