

CASOS PRÁCTICOS DE FINANCIACIÓN INTERNACIONAL



En este libro se incluyen catorce Casos de Financiación Internacional cuya finalidad es proporcionar a los profesores y alumnos de esta asignatura, tanto de estudios universitarios como profesionales, material de apoyo que sea útil para el aprendizaje de las finanzas aplicadas al comercio internacional.

Los casos cubren tres áreas concretas del comercio internacional: la cobertura de riesgos (comerciales, financieros, tipo de cambio), financiación de operaciones de exportación e importación, y uso de los medios de pago y cobro internacional. Para facilitar el aprendizaje, los casos incluyen anexos informativos sobre el tema concreto que plantean, así como cuadros y tablas que sirven de guía para desarrollar las respuestas correctas. La mayoría de los *[Casos Prácticos de Financiación Internacional](#)* están planteados para resolverse en clase, si bien algunos de ellos también pueden utilizarse como trabajos complementarios de la asignatura.

CASOS DE RIESGOS INTERNACIONALES Y FINANCIACIÓN

- Sistema de información de finanzas internacionales
- Tipos de riesgos en el comercio internacional
- Riesgos en una exportación de productos de consumo
- Riesgos en una exportación de productos industriales
- Riesgos de tipo de cambio en exportaciones
- Riesgos de tipo de cambio en importaciones
- Riesgos de tipo de cambio en una licitación internacional
- Financiación de exportaciones y riesgo de cambio
- Financiación de operaciones de importación

CASOS DE MEDIOS DE PAGO INTERNACIONAL

- Elección del medio de pago internacional
- Solicitud de apertura de un crédito documentario de importación
- Errores en un crédito documentario de exportación
- Los documentos en un crédito documentario de exportación
- Comercio triangular: medios de pago en una operación import-export

Para los profesores de financiación internacional está disponible en la editorial (marketing@globalmarketing.es) una **Guía de Respuestas y Soluciones** que incluye explicaciones acerca de las respuestas correctas a cada una de las preguntas formuladas, así como una pautas para impartir los casos.

Si desea obtener más información sobre ese libro clic en:

[Casos Prácticos de Financiación Internacional](#)

RIESGOS EN UNA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS DE CONSUMO

Edesal es una empresa especializada en la edición de libros y materiales didácticos para el aprendizaje del español como lengua extranjera (obtención del diploma DELE) y segunda lengua. Desde su creación, hace diez años, la empresa ha realizado más de 100 materiales (libros, audios, lecturas graduadas, cuadernos de trabajo, etc.), elaborados todos ellos por docentes acreditados.

Gracias a su alto grado de especialización y la calidad de sus materiales, la empresa ha experimentado un fuerte crecimiento en su actividad, especialmente en los mercados exteriores, que demandan cada vez más sus publicaciones. Actualmente cerca del 80% de su facturación (en torno a los 3 millones de euros) se realiza en el exterior, sobre todo a los grandes países de la Unión Europea (Francia, Alemania y Reino Unido). La mayor parte de las exportaciones las realizan a través de distribuidores de libros, aunque también sirven directamente a librerías y centros de formación de idiomas. Los importes medios de venta a los distribuidores se sitúan en torno a los 1.500 euros por pedido y los de las librerías y centros de formación entre 200 y 500 euros. La empresa cobra sus ventas mediante transferencia bancaria y tiene establecido como norma, para facilitar las ventas a los distribuidores cobrar a los 60 días de la fecha de la factura y a las librerías y centros de formación a 30 días.

Edesal cuenta con un total de 35 distribuidores en ocho países y más de 100 clientes directos (librerías y centros de formación) en más de veinte países. Prácticamente todas sus exportaciones se realizan en euros excepto unos pedidos de pequeños importes que se envían a un distribuidor de Estados Unidos que se facturan en dólares.

Cientes de Edesal por países y canales de distribución

| Países | Distribuidores | Librerías | Exportaciones |
|---------------------|------------------|-------------------|------------------|
| | | Centros formación | (euros) |
| Francia | 6 | 28 | 640.000 |
| Alemania | 5 | 25 | 550.000 |
| Reino Unido | 5 | 21 | 260.000 |
| Italia | 4 | 12 | 230.000 |
| Benelux | 2 | 5 | 170.000 |
| Otros países UE | 4 | 10 | 200.000 |
| Estados Unidos | 3 | 7 | 180.000 |
| Canadá | 2 | 3 | 60.000 |
| Otros países | 4 | 9 | 110.00 |
| Total | 35 | 120 | --- |
| Ventas UE | 1.650.000 | 320.000 | 2.050.000 |
| Ventas otros países | 250.000 | 180.000 | 350.000 |
| Total | 1.900.000 | 500.000 | 2.400.000 |

Por lo que se refiere al transporte, los pedidos a Europa se suministran por camión a través del transportista habitual que la empresa utiliza para España y que ofrece también un servicio internacional. Los pedidos para Estados Unidos y Canadá se realizan por avión a través de un agente de carga aérea. En ambos casos el servicio es bastante bueno y la empresa apenas ha tenido incidencias en cuanto a pérdidas o deterioro de la mercancía.

Por otra parte, la empresa está negociando actualmente un pedido importante para suministrar libros a una editorial brasileña. Es un pedido de 15.000 ejemplares del libro *Método de español para extranjeros*. Se trata de hacer una edición especial con una portada personalizada con el logo de la editorial brasileña y un prólogo del libro en portugués. Por ello, una vez que se firme el pedido, si posteriormente se cancela, los libros no podrían suministrarse a otros clientes. El precio del pedido, incluyendo el transporte hasta Brasil, es de 160.000 dólares y las condiciones de pago que ha ofrecido la editorial brasileña son 60 días desde el embarque de la mercancía. Por ello desde que se firme el contrato hasta que se cobre la venta se estima que transcurrirán 120 días. El transporte se realizará por vía marítima y la entrega se hará en condiciones CIF puerto de Río de Janeiro.

Debido a su rápida expansión internacional Edesal ha tenido varias incidencias de cobro: algunos impagos con distribuidores y, sobre todo, muchos retrasos con librerías y centros de formación. El departamento financiero está analizando los distintos instrumentos de cobertura disponibles tanto a través de medios de pago, seguros, y factoring; asimismo ha pedido cotizaciones de precios a diferentes proveedores como empresas de información comercial, bancos, compañías de seguros y de factoring. En el Anexo 4 se proporciona un resumen de la información obtenida, tanto en lo que se refiere a cada servicio como a sus costes.

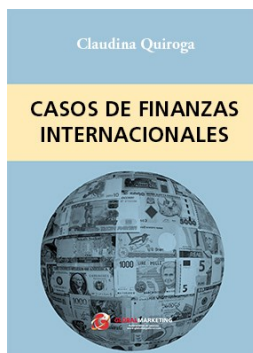
Una vez analizada la información, Edesal tiene que elegir los mejores instrumentos de cobertura de riesgos para los tres tipos de clientes que tiene actualmente: distribuidores, librerías y centros de formación y la editorial brasileña.

Preguntas

1. Elegir los instrumentos de cobertura de riesgos más adecuados para cada tipo de cliente. Mencionar un máximo de tres instrumentos por tipo de cliente. Para ello debe completarse el Anexo 1.
2. Justificar mediante, al menos dos argumentos, cada uno de los instrumentos de cobertura elegidos en el apartado anterior. Para ello debe completarse el Anexo 2.
3. Calcular el coste de cada uno de los instrumentos de cobertura elegidos aplicando los honorarios de las empresas proveedoras a los importes asegurados. Para ello debe completarse el Anexo 3.

Si desea obtener más información sobre ese libro clic en:

[*Casos Prácticos de Financiación Internacional*](#)



TradeLibrary es la primera Biblioteca online de Comercio Internacional que incluye más de 400 publicaciones (libros, casos prácticos, modelos de contratos y cartas, guías-país, artículos, etc.) sobre diferentes temas como marketing, finanzas, medios de pago, transporte y logística, Incoterms, negociación y gestión administrativa del comercio internacional.

Contenidos de TradeLibrary

- Libros de Comercio Internacional
- Casos Prácticos (marketing, negociación, finanzas, transporte internacional, etc.)
- Documentos (comerciales, transporte, aduanas)
- Contratos Internacionales (español-inglés)
- Cartas Comerciales Internacionales (español-inglés)
- Guías de Negociación y Protocolo en 60 Países
- Artículos de Comercio Internacional

TradeLibrary
Información y Suscripciones

