

MEDIOS DE PAGO Y FINANCIACION EN COMERCIO EXTERIOR



Eva M^a Mont Ferrís
Directora de Comercio Exterior

Valencia, 1 de Diciembre de 2015

¿Qué hay de especial en el comercio exterior?



DISTANCIA TRANSPORTE INFORMACIÓN LEGISLACIÓN
DOCUMENTOS MONEDA FORMATOS RIESGO PAÍS
CATÁSTROFES PAGOS FINANCIACIÓN IDIOMA

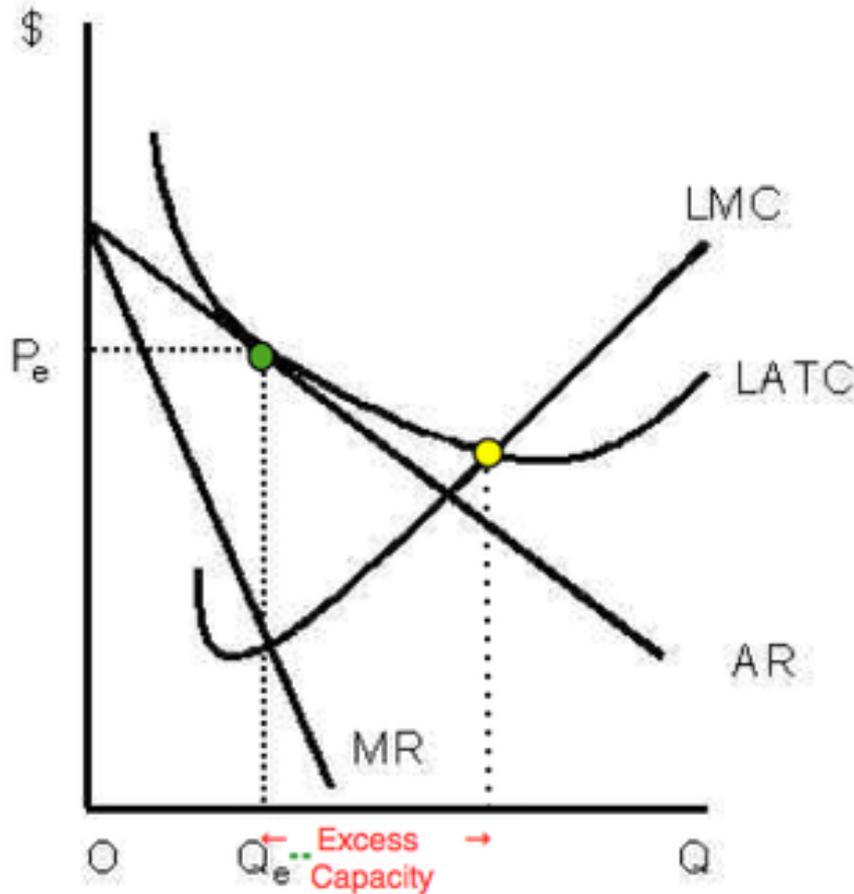
Entonces ¿por qué exportar?

¿Cuáles son las ventajas de exportar?

0,6%

99,4%

Acceso a mayores economías de escala



- +** capacidad productiva
- coste unitario
- +** eficiencia productiva
- ✘** rentabilidad de *know-how* o tecnologías propias

Perfil más amplio

- ajustar mejor al segmento clientes
- ampliar el objetivo



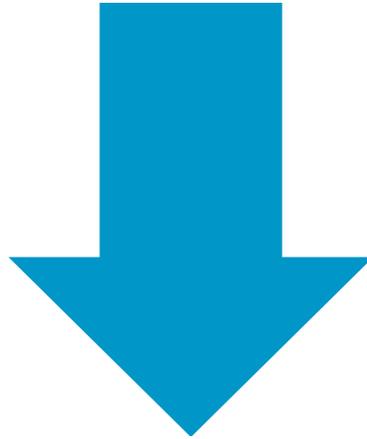
Vida del producto

- mejora rentabilidad por acceso a mercados menos sofisticados

DIVERSIFICACIÓN DE RIESGOS: CLIENTES y MERCADOS



MAYOR COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO INTERIOR



EXPERIENCIA EN EL EXTERIOR QUE REPERCUTE EN LA CAPACIDAD DE COMPETIR INTERNAMENTE

¿ Y Cuáles son los riesgos que implica exportar?

Riesgos de carácter **comercial**

Falta de entrega / Desavenencia

Garantía bancaria de buen cumplimiento

Crédito documentario

Riesgo país

Riesgo país

Crédito documentario confirmado

Forfaiting

Riesgo país

- de **transferencia** (el país es **incapaz** de atender el pago)
- **soberano** (medidas **legales** que imposibilitan el pago o la entrega)

Riesgos **extraordinarios** y catastróficos

Riesgo de **cambio**

Riesgo de cambio

Seguro de cambio / Opciones

Forfaiting

Riesgo de **cambio**

- desde la fijación de precios
- aunque se use la propia moneda (un euro fuerte dificulta la venta al exterior)

Riesgo de **fraude**

- no una mera desavenencia comercial
- existe una industria del fraude

Riesgo de transporte

BS Protección Transportes

FOB / FCA: Control sobre toda la compra: el precio del transporte y el seguro influyen en el precio final

CIF/ CIP: Transporte y seguro para el vendedor:

- ¿qué compañía transportista?
- ¿qué compañía aseguradora?
- ¿serán fiables y solventes?
- ¿cómo serán los contratos?

Riesgo de **transporte**

Riesgo **legal**

- leyes aplicables y sistemas jurídicos
- dificultad de litigar en el extranjero

Riesgo **documentario**

- insuficiencia de documentación aduanera

Sin Incoterm el
contrato es
débil e incierto

El Incoterm es un acuerdo entre las partes respecto a:

- Punto donde se produce la **entrega**
(= momento en que nace el derecho de cobro)
- Quién soporta el **riesgo** de transporte
(= quién debe asegurarlo)
- Distribución de **gastos** y costes
(= qué puede incluirse en la factura)
- Responsabilidad de **trámites** aduaneros
(= responsabilidad legal)



www.bancosabadell.com/incoterms

	EXW	FCA	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP	FAS	FOB	CFR	CIF
Embalaje y verificación	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Carga	C	V/C	V	V	V	V	V	-	-	-	-
Transporte	C	C	V	V	V	V	V	(V)	(V)	(V)	(V)
Trámites de exportación	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Carga a bordo	(C)	(C)	(V)	(V)	(V)	(V)	(V)	C	V	V	V
Flete marítimo	(C)	(C)	(V)	(V)	(V)	(V)	(V)	C	C	V	V
Seguro de transporte	c	c	c	V	v	v	v	c	c	c	V
Descarga buque	(C)	(C)	(V/C)	(V/C)	(V)	(C/V)	(C/V)	C	C	V/C	V/C
Trámites de importación	C	C	C	C	C	C	V	C	C	C	C
Transporte hasta destino	C	C	V/C	V/C	V/(C)	V/(C)	V/(C)	(C)	(C)	(C)	(C)
Descarga en destino	C	C	C	C	V/(C)	C/(V)	C/(V)	-	-	-	-

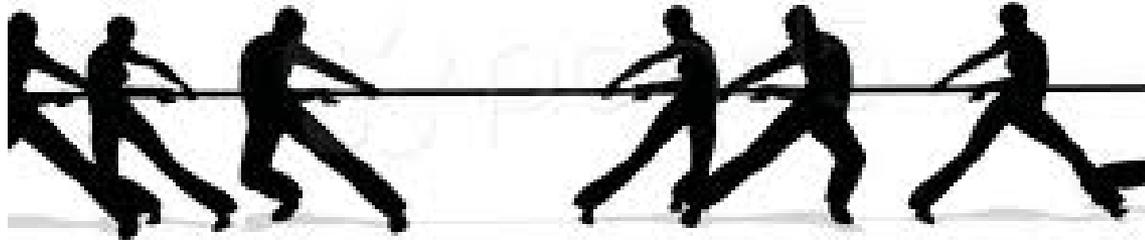
(V) = cuando sea el caso | V/C = en general el vendedor | v = no hay obligación del vendedor aunque el riesgo es suyo
 (C) = cuando sea el caso | C/V = en general del comprador | c = no hay obligación del comprador aunque el riesgo es suyo

¿ Qué factores que determinan el medio de pago?

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)





➤ **conocer** mejor y **utilizar** adecuadamente

- disminuir riesgos y costes
- aumentar eficiencia



© Can Stock Photo - csp8763273



Los medios de pago

Pago simple	Iniciado por el comprador	Transferencia	
		Cheque	Personal Bancario
<i>(open account)</i>	Iniciado por el vendedor	Pagaré	
		Letra de cambio	LCR
		Recibo	RIBA
		Débito directo	CIE



Crédito documentario	Sin confirmación bancaria	Transferible
		Standby
	Con confirmación bancaria	Anticipatorio
		Revolving

Cheque personal.

Ventajas e inconvenientes

- **Exportador**

- Inseguridad de cobro
- Envío a otro País (gastos)
- Riesgo de extravío del medio
- Retención de saldo en cuenta
- Plazos de devolución elevados.

- **Importador**

- Emisión rápida
- Fondos disponibles hasta la presentación
- Posibilidad de revocar la orden
- No tiene coste en la emisión, pero sí en el pago

- Tipo de cambio desconocido
- Riesgo de manipulación o endoso fraudulento.

Cheque bancario.

Ventajas e inconvenientes

- **Exportador**

- Mayor seguridad de cobro
- Más posibilidades de hacerlo efectivo en su banco
- Riesgo de robo o extravío, stop payment

- **Importador**

- Suministra al vendedor instrumento de pago con garantía más económica que los medios de pago documentarios.
- Paga en el momento de la emisión.
- Depende para la emisión de un tercero

Transferencias

Es un mandato de un ordenante a su banco para transferir fondos al beneficiario:

- Emisión electrónica por SWIFT
- Pago anticipado y cuenta abierta
- eBanca

Ventajas:

- Rapidez
- Seguridad
- Automatización
- Economía



Transferencias: tipos

- **Transferencias directas:**
 - Hay clave swift y cuenta en la moneda de la operación con el banco del beneficiario.
- **Transferencias indirectas:**
 - Hay clave swift; pero no hay cuenta en la moneda de la operación con el banco del beneficiario.
 - No hay clave swift con el banco del beneficiario
- **Gastos:**
 - **BEN**
 - **SHARE**
 - **OUR**



IBAN y BIC en transferencia: facilita tratamiento automatizado (STP)

La remesa: tipología

- **Simple:**

Se envían sólo documentos financieros (letras, cheques, pagarés)

 - **Electrónica: LCR, RIBA, CIE, SEPA**
- **Documentaria**

Se envían documentos comerciales con o sin documentos financieros

 - **Cobro (*D/P*) (también *CAD, COD*)**
 - **Aceptación (*D/A*)**
 - **Aceptación con aval bancario**

Tratamientos especiales de efectos (recibos electrónicos)

- **LCR** (Lettre de Change Relevée) – **Francia**
- **RI.BA** (Ricevuta Bancaria) – **Italia**
- **CIE** (Cobrança Interbancaria d'Efeitos) – **Portugal**

Truncamiento de datos (electrónicos)

Rapidez

Mayor control de impagados

Costes

Tratamientos especiales de efectos (recibos electrónicos)

- Tanto LCR como RI.BA continuaran siendo productos **nicho**, por lo que la entrada SEPA de febrero 2016 no los afectará

- Se pueden seguir utilizando

Intestazione
RICEVUTA
Data di

Incassata
tramite
Numero banca

riceviamo la somma di euro
che a mezzo di BANCA
ci avete versata a saldo rif. F
RI.BA.

Nome e i
dal deb

Contre cette LETTRE DE CHANGE stipulée
SANS FRAIS
veuillez payer la somme indiquée
ci-dessous à l'ordre de :

A LE Code Monnaie ISO

Montant pour compte Date de Création Échéance Montant

RI.Tiré

IBAN du Tiré

Code nature économique

Domiciliation

Signature du Bénéficiaire

Acceptation ou Aval

Nom et adresse du Tiré

N° SIREN du Tiré

Ne pas inscrire au-dessous de cette ligne

Adeudos directos SEPA

- SEPA -Zona única de pagos para el euros, cuyo objetivo es unificar condiciones en área SEPA
- 2 modalidades: CORE (básica) y B2B (empresarial)
 - **CORE:**
 - Se puede generar entre empresas, empresa a particular, particular a empresa o entre particulares.
 - Plazo de devolución estándar (58 días o 13 meses)
 - Todos los bancos área SEPA están adheridos
 - **B2B:**
 - Sólo puede generarse entre empresas,
 - **Plazo de devolución 2 días.** El deudor renuncia al derecho a ser reembolsado una vez efectuado el cargo.
 - NO todos los bancos área SEPA están adheridos



La función de los documentos en el comercio exterior

- **Demostrativa**
de la existencia de un contrato (seguro, transporte, etc.)
- **Probatoria**
del cumplimiento de condiciones contractuales (fletes, coberturas, origen, etc.)
- **Informativa**
del precio, del empaquetado, de la calidad, de los pesos, de las marcas, etc.
- **Aduanera**
tipo de mercancía, origen y valor
- **Título de posesión**
que acredita los derechos sobre las mercancías



La remesa: conceptos generales

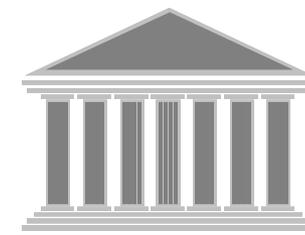
- **Cobranza** (= denominación correcta)
- Tratamiento de documentos por parte de un banco con la finalidad de obtener la aceptación y/o el pago
- Reguladas por la publicación 522 de la CCI, *Reglas uniformes relativas a las cobranzas* (URC522)

Esquema de una cobranza

Importador



Exportador



Banco del exportador

**EL EXPORTADOR ENVÍA LA MERCANCÍA
Y ENTREGA LOS DOCUMENTOS
COMERCIALES A SU BANCO
CON OBJETO DE OBTENER
SU PAGO O ACEPTACIÓN**

Esquema de una cobranza

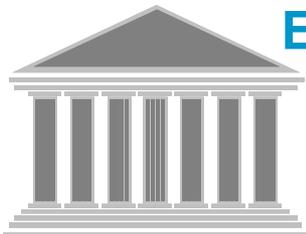
Importador



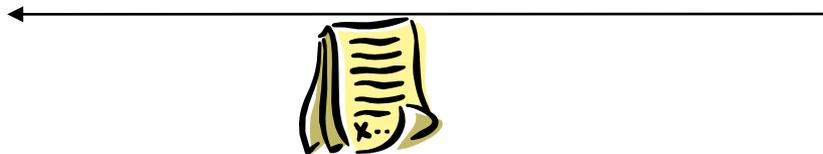
Exportador



**EL BANCO ENVÍA LOS DOCUMENTOS
A UN BANCO CORRESPONSAL
EN EL PAÍS DEL COMPRADOR**



Banco del importador



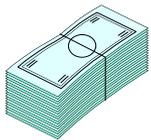
Banco del exportador

Esquema de una cobranza

Importador



Exportador

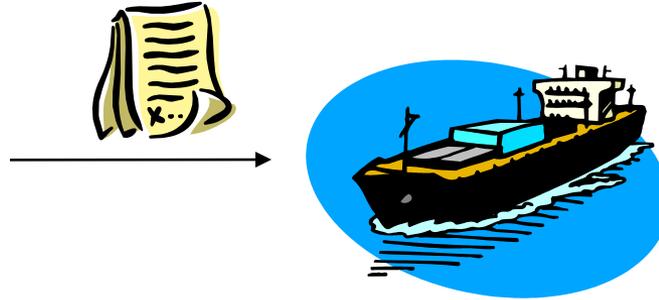


Banco del importador

**EL BANCO RECEPTOR HACE
ENTREGA DE LOS DOCUMENTOS
AL COMPRADOR
CONTRA SU PAGO O ACEPTACIÓN**

Esquema de una cobranza

Importador



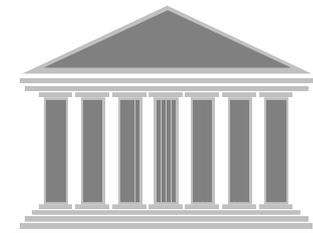
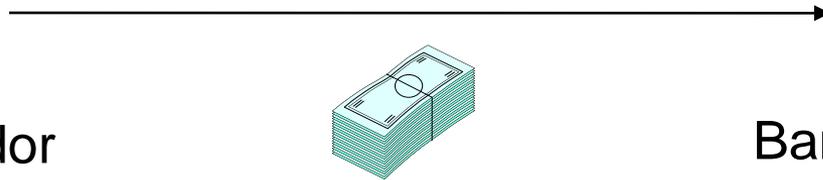
Exportador



**EL COMPRADOR RETIRA LA MERCANCÍA
Y EL BANCO REMITE LOS FONDOS AL
BANCO DEL EXPORTADOR**



Banco del importador



Banco del exportador

Esquema de una cobranza

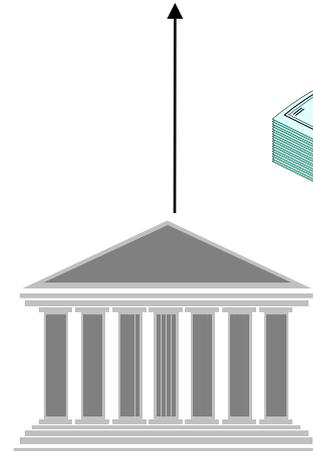
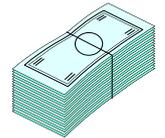
Importador



Exportador



**EL VENDEDOR
RECIBE EL PAGO**



Banco del exportador

La remesa: las URC522

- Los bancos sólo están autorizados a **actuar según las instrucciones recibidas** y conforme a las reglas
- Los bancos no son responsables del buen **resultado de la gestión de cobro**



La remesa ¿garantía de cobro?

La remesa **no garantiza el cobro**, sólo garantiza que el acceso a la mercancía estará condicionado al cumplimiento de las instrucciones recibidas.



La remesas y la mercancía

Si no hay pago o aceptación, el exportador seguirá teniendo el control de la mercancía, pero:

- la mercancía se encuentra en el país de destino
- pérdida, robo o daños
- coste de almacenaje
- dificultades para encontrar un segundo comprador
- posibilidad de subasta en la aduana
- coste de reexpedición

Créditos documentarios

Los 3en1 financieros

Crédito documentario. Tiene varias funciones:

Medio de pago

Garantía bancaria de pago (interés del vendedor) condicionada a la demostración de la entrega (interés del comprador)

Instrumento de financiación por el que el comprador (ordenante) pone a disposición del vendedor (beneficiario) su capacidad de crédito

Un **conjunto de facilidades** antes que un producto único (distintas para comprador o vendedor)

LIQUIDAR DEUDA



PARA EL COMPRADOR

**OBLIGACIÓN DE
PAGO
(BASADA EN
DOCUMENTOS)**

**PRUEBA DE
ENTREGA
CONFORME
(BASADA EN
DOCUMENTOS)**

PARA EL VENDEDOR

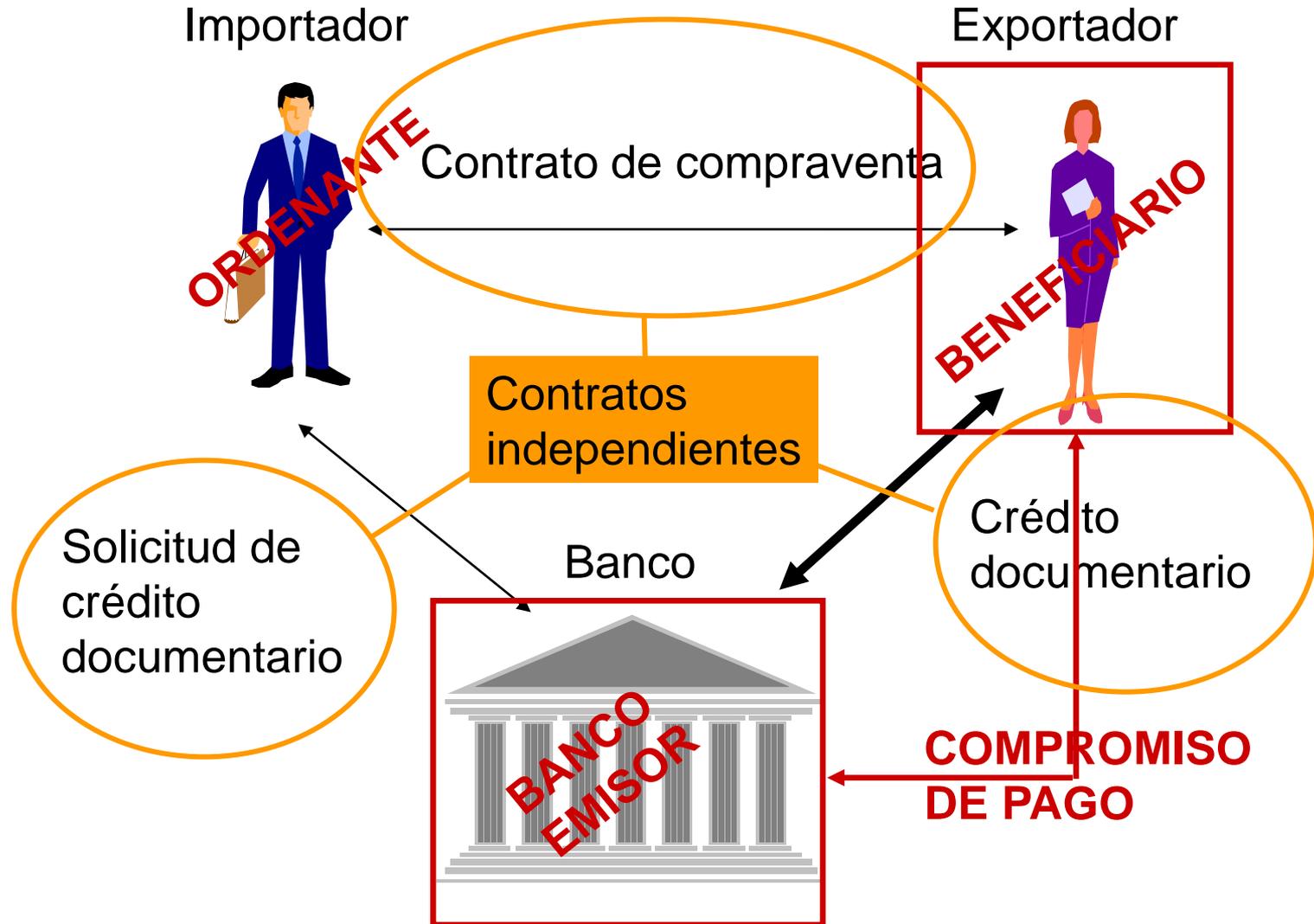
El crédito documentario

- **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.

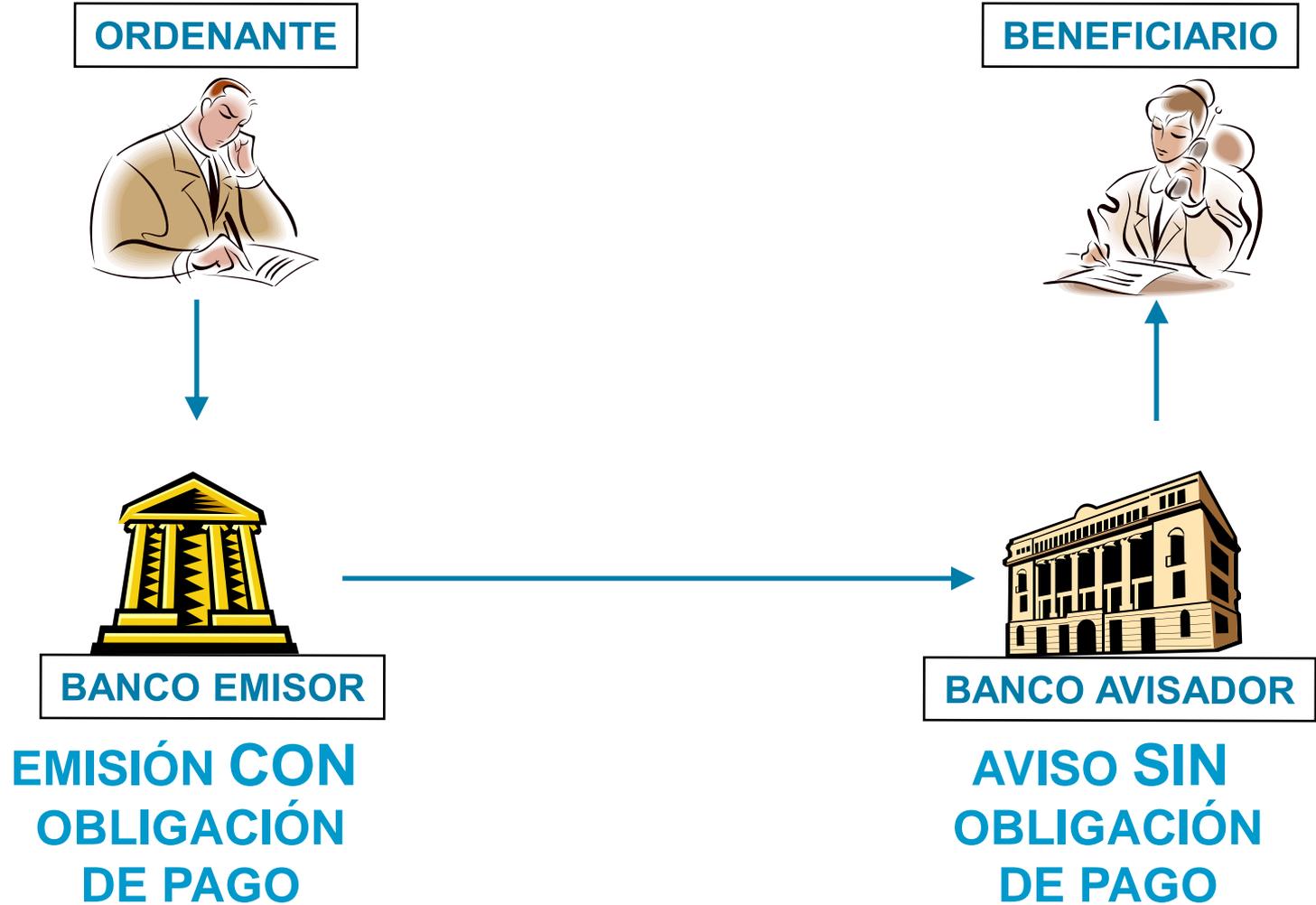
El crédito documentario

- ***La demanda debe cumplir con los términos del crédito,***
 - el beneficiario sólo tiene derecho a la reclamación si cumple con los términos y las condiciones establecidas en el crédito documentario.
- ***La obligación de examen de los documentos por parte del emisor se limita a su aparente conformidad***
- ***Regulados por normas de la CCI (Cámara de Comercio Internacional) UCP 600***

Esquema de un crédito documentario



La notificación

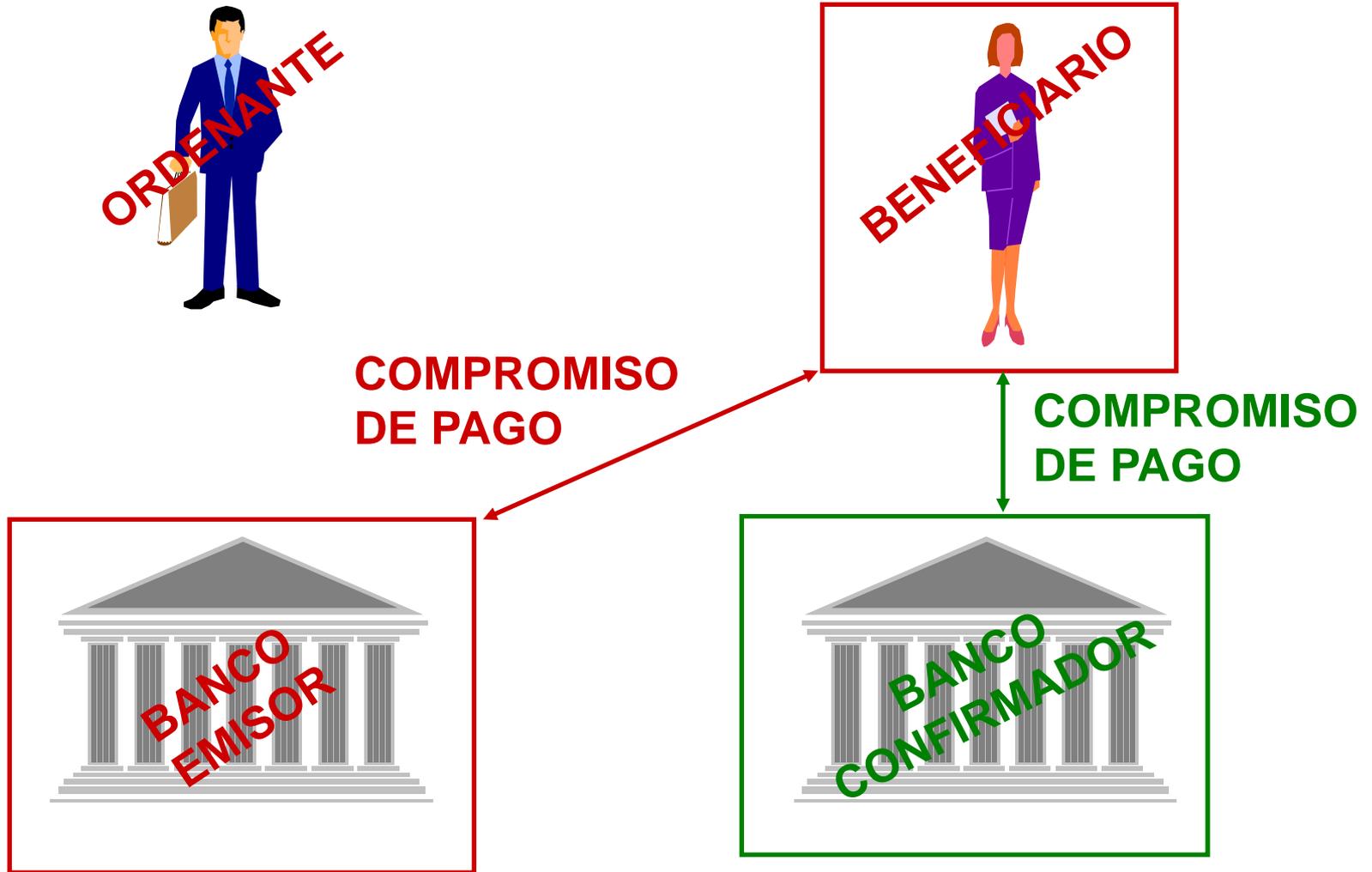


Confirmación es un compromiso firme del banco confirmador, **que se añade al del banco emisor**, para honrar o negociar una presentación conforme.

El crédito debe solicitar o autorizar la confirmación

El banco confirmador tiene una obligación de pago independiente de la del banco emisor que se establece en las mismas condiciones que la del banco emisor

La confirmación



Ventajas para el vendedor

- Confirmación de solvencia del comprador
- Obligación de pago bancaria:
 - facilita la financiación (proporciona la solvencia crediticia de un banco)
 - reduce o elimina el riesgo comercial
- Aporta protección jurídica
- No es posible retener el pago
- Cobros más rápidos



Para el **vendedor** lo más importante es que **los términos y condiciones del crédito protejan su negocio** de la forma más efectiva posible.

Que las **condiciones** no sean excesivas o imposibles

Que sean **coherentes** con lo acordado con el comprador

Que sea ejecutable y venza en su banco (**disponible con Banco Sabadell**)

(**seguridad adicional**) que tenga la garantía de su banco (**confirmado por Banco Sabadell**)

→ **Solo un banco experto sabrá proteger bien sus intereses.**

Ventajas para el comprador

- Confirma su solvencia
- Facilita la financiación (ya que aporta la solvencia crediticia de un banco)
- Condiciones de entrega deseadas
- Recepción de los documentos necesarios en los plazos requeridos
- Sólo se paga si se respeta el crédito
- Aporta protección jurídica



Para el **comprador** lo más importante es que los **términos y condiciones del crédito protejan su negocio** de la forma más efectiva posible.

→ **Solo un banco experto sabrá proteger bien sus intereses.**

Partes que intervienen en un crédito documentario

- **Ordenante:** Persona o entidad que solicita la apertura del crédito documentario a su banco, comprometiéndose al pago (el importador o su agente).
- **Banco emisor:** Banco del comprador que confecciona y procede a la apertura del crédito, y que ejecutará el pago si se cumplen las condiciones exigidas en el mismo.
- **Banco notificador:** Banco corresponsal del banco emisor en el país del exportador. Su único compromiso es avisar al beneficiario de la apertura del crédito.

Partes que intervienen en un crédito documentario

- **Beneficiario:** Persona a cuyo favor se emite el crédito y que puede exigir el pago al banco emisor (una vez cumplidas las condiciones del crédito)
- **Banco confirmador:** Banco que garantiza el pago por parte del banco emisor para reforzar la seguridad del cobro cuando el emisor no se considera suficiente (países conflictivos, bancos desconocidos o de dudosa solvencia), que habitualmente es el mismo banco notificador.
- **Banco designado:** Banco que recibe el mandato del banco emisor para pagar o comprometerse al pago a vencimiento, contra la presentación de documentos conformes. Para el exportador es conveniente que haya un banco pagador en su propio país.

Consecuencias bancarias de la disponibilidad

Ante una **presentación conforme** el

banco emisor está **obligado**
a honrar o rembolsar

banco confirmador está **obligado**
a honrar, negociar o rembolsar

banco designado está **autorizado**
a honrar o negociar

Sujeción a los Usos y Reglas de la CCI (UCP600)

SWIFT MT700 / MT710 / MT720

campo 40E

UCP LATEST VERSION

UCPURR LATEST VERSION

No debe mencionar que seguirán detalles completos o
expresión similar

Momentos «críticos» en un crédito documentario

- **Negociación** de la compraventa

- Establecer plazos y condiciones del crédito
- Máximo detalle respecto al crédito: que se desea abrir, que se desea recibir

COMPRADOR

VENDEDOR

- **Solicitud** de emisión

- Solicitud clara, completa y precisa

COMPRADOR

- **Recepción** del crédito documentario

- Revisar las condiciones : de acuerdo con lo que se ha solicitado
- Posibles de cumplir, coherentes y basadas en documentos
- Y que dependan del beneficiario

VENDEDOR

- **Utilización**

- Presentación correcta, según el condicionado
- Y con tiempo suficiente. Atención a los plazos de embarque, vencimiento y presentación de documentos

VENDEDOR

El momento de la solicitud

Disponer de línea bancaria.

Pedir los documentos necesarios:

- contactar agente de aduanas
- contactar experto en transporte

Los documentos son la seguridad del importador

Asesoramiento bancario

Formulario bancario (papel u *online*):

- completo
- correcto
- claro

El momento de la recepción

Comprobación de las condiciones:

- De acuerdo con lo que se ha solicitado y con el contrato
- Posibles de cumplir
- Depender del beneficiario
- Coherentes
- Basadas en documentos
- Aclarar lo que no quede claro, solicitando modificación, si es preciso

Check-list de Banco Sabadell

¿NO ENCAJAN LOS DOCUMENTOS EN EL CRÉDITO?



A menudo aparecen **discrepancias** en primera presentación (= demoras, costes, pérdida de garantía). Se **reducen drásticamente** si:

Condiciones acordadas desde el primer momento

Solicitud al banco es completa y conforme

El vendedor comprueba el crédito al recibirlo

El vendedor prepara los documentos con tiempo

→ **Un banco experto le acompaña y asesora desde el primer momento**

¿Cómo actuar?



Todos los créditos son:

irrevocables

confirmados
o sin confirmar

comerciales
o standby

Además, pueden ser:

transferibles

anticipatorios
(de «cláusula roja»)

revolving

Back-to-Back
(= forma de garantía)

Promesas de pago condicionadas

Crédito documentario

→ UCP600

Garantía a primer requerimiento

→ URDG758

Crédito contingente o *standby*

→ ISP98 (o UCP)

Fianza (*suretyship*)

→ URCB524

¿Garantía o *Standby*?

fianza



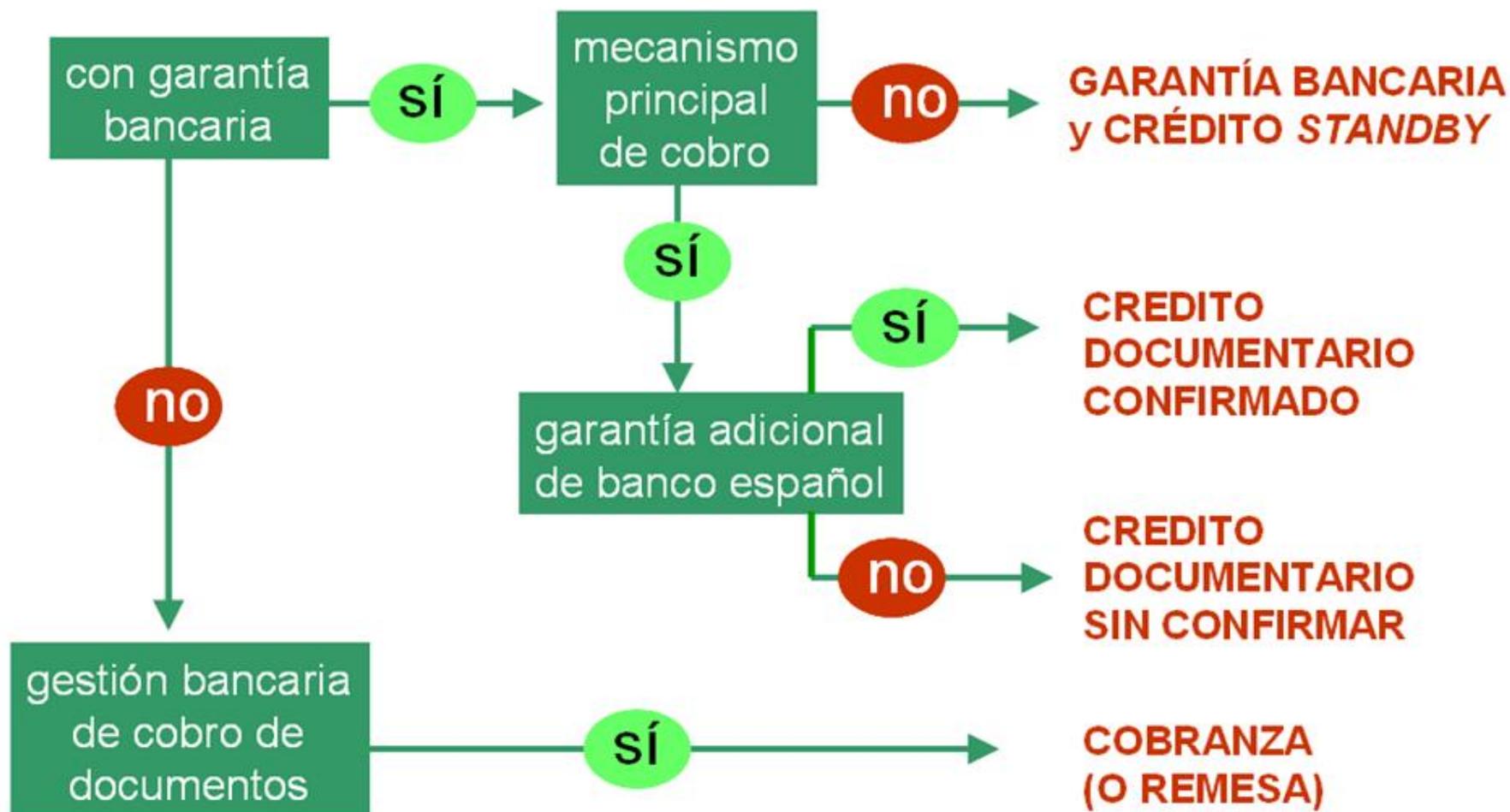
garantía
bancaria

crédito
documentario



crédito
standby

Relación entre Medios de Cobro



Relación entre Medios de Cobro



Facilidad para obtener financiación según el medio de pago



Con garantía bancaria:

- Crédito documentario con compromiso del banco
- 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)

FINANCIACION

Cobros/Pagos Intl

Necesidades financieras del exportador

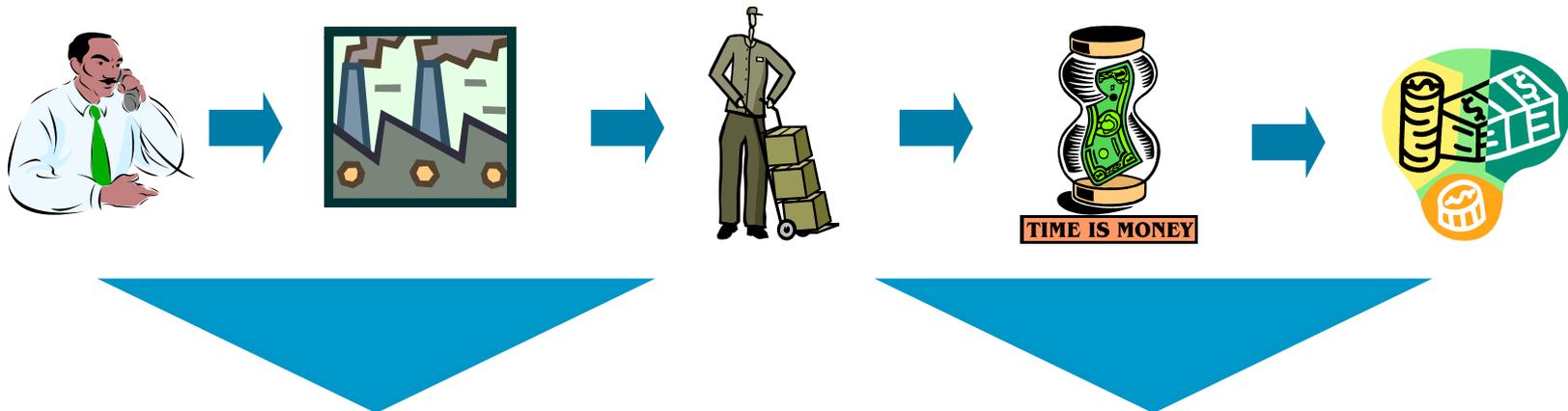
PEDIDO

FABRICACIÓN

ENTREGA

PAGO APLAZADO

COBRO



NECESIDAD DE LIQUIDEZ
PARA FABRICAR
PREFINANCIACIÓN

NECESIDAD DE MOVILIZAR
EL PAGO APLAZADO
POSTFINANCIACIÓN

Necesidades financieras del importador

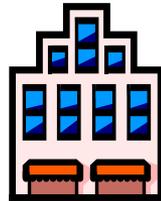
ADQUISICIÓN



TRANSPORTE



COMERCIALIZACIÓN



COBRO



NECESIDADES
DE
FINANCIACIÓN



¿Cómo puede financiarse?

En euros o en **monedas cotizadas** por Banco Sabadell
(sea o no la misma de la factura)

¿Qué es lo que deberá tenerse en cuenta?

Existe un **riesgo de cambio** cuando la moneda que presta el banco es distinta de la moneda que va a ingresar al vencimiento



FINANCIACIÓN EN



SIN RIESGO

CON RIESGO



INGRESOS EN



Financiación basada en la solvencia del balance:

Préstamos

Amortizaciones
periódicas

**Financiar
adquisición
de activos en
el exterior**

Amortización
única

**Financiar
importaciones**

Créditos

Asignaciones a

**Financiar
importaciones
de mercancías**

Anticipos

Anticipo de cobros

**Financiar remesas,
créditos o facturas**

Financiación basada en la solvencia del balance:

- **Prefinanciación de exportación:**
Financiación otorgada para cubrir los costes de fabricación de una mercancía destinada a la exportación de la cual el cliente ya tiene un pedido en firme.
- **Financiación de importación**
Financiación de PAGOS correspondientes a la importación de una mercancía o servicio, realizados mediante : Cheque o transferencia, Remesa de importación y Crédito de importación

Financiación basada en la solvencia del balance:

- **Descuento de facturas (reposición)**
Anticipo de facturas de exportaciones ya realizadas.
- **Descuento comercial**
Descuento de exportaciones ya realizadas mediante Remesa de exportación o Crédito documentario de exportación

Financiación basada en la transacción comercial

Arrenda
del a

Finan
activo

Leas

Co

Ge

Fac

Ce

Ge

Com

Ces

Com

Forf

Anticipo de
obligaciones

Prepago de
crédito
documentario
Prepago LC

Financiación basada en la transacción comercial

Confirming de importación

- Gestión de pagos de importación a proveedores de cualquier país del mundo. Financiación opcional y sin recurso para el beneficiario de confirming.

Leasing de importación

Financiación basada en la transacción comercial

Factoring

- Administración y gestión de cobro de las facturas de ventas al extranjero, cubriendo el riesgo de insolvencia si la modalidad es factoring sin recurso.
- El exportador cede los derechos de toda o parte de su facturación de exportación.
- Se podrá financiar el 100% o el 90% de las facturas.
- No cubre disputa comercial, ni el riesgo político

El **derecho de cobro** de una factura se cede a favor de Banco Sabadell (que pasa a ser el acreedor), tras la clasificación previa de los deudores

Para **ventas recurrentes**, a **clientes determinados**, a **corto plazo** y en países con sistemas jurídicos y de información **solventes**

Financiación basada en la transacción comercial

Forfaiting de Exportación

Consiste en 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 o pagarés (normalmente avalados)
- Créditos documentarios
- Garantías bancarias

Se valora la viabilidad de las operaciones analizando Riesgos Banco y País

Este tipo de financiación proporciona al exportador ventajas financieras y administrativas significativas.

Financiación basada en la transacción comercial

Forfaiting de Importación

Se ofrece al corresponsal o al beneficiario del pago (a través del corresponsal) el descuento sin recurso de:

- *créditos documentarios con pago diferido*
- *operaciones de importación avaladas por BS*

Cobraré al contado una operación contratada con aplazamiento de pago.

En general, las condiciones son mejores que las que el proveedor obtendría en su propio país.

Productos bancarios para el comercio exterior

Oferta COMEX BS en internet

- Cuentas de empresa
- Financiación
- Negocio internacional
 - Cobertura de riesgo de cambio
 - Cash pooling y cuentas en el exterior
 - Servicios de exportación
 - Servicios de importación
 - Garantías y cartas de crédito standby
 - Financiación Negocio Internacional
 - BS Online Empresa - Internacional
 - Exportar para Crecer**
 - Kit Exportador
- e-Commerce
- Cobros y pagos
- Tesorería
- Coberturas de riesgo
- Seguros y previsión
- Banca a Distancia
- Compromiso empresas
- Servicios para empresas
- Catálogo de soluciones

Está en: [Empresas](#) > [Negocio internacional](#) > Exportar para Crecer

Exportar para crecer

Negocio Internacional

Cuando más del 98% del poder de compra se encuentra fuera de nuestras fronteras, **exportar ya no es una alternativa: es toda una exigencia para las empresas.**

Por eso, en Banco Sabadell junto con otras siete compañías líderes en los servicios a la internacionalización, impulsamos Exportar para crecer, una oferta de servicios dirigida a facilitar el acceso a las empresas españolas a los mercados exteriores.

Vender CIF, comprar FOB.

Cómo ser más eficiente y controlar mejor sus costes en las operaciones con el exterior.

Más información

Herramientas para comprender mejor [mostrar +](#)

Utilidades, facilitadores y selectores [mostrar +](#)

Zona multimedia [mostrar +](#)

Empresas participantes [mostrar +](#)

Venga a vernos

Busque oficinas cerca de:

Buscar

Escribanos

Envíenos un

[correo electrónico](#)

¿Le ayudamos?

Estamos a su disposición. Todos los días las 24h.

902 323 000

Atención Online - Chat

@BancoSabadell

Desea que le llamemos

Envíenos sus datos y le llamamos

Teléfono.*

He leído y autorizo el régimen de protección de datos de carácter personal y de comunicaciones comerciales por medios electrónicos, en los términos indicados

Enviar

Presencia internacional

Consulte nuestra [red exterior](#)

Comercio internacional

Toda la información sobre los [Incoterms 2010](#)

Conozca nuestra oferta completa de productos en negocio internacional [BS Online Empresa - Internacional](#)

- [Guía práctica de comercio exterior](#). La información y el conocimiento organizados en fichas, con casos y recomendaciones de carácter práctico.
- [El crédito documental y la garantía](#). La guía multimedia para la empresa que quiere hacer sus negocios más seguros.
- [Vender CIF y Comprar FOB](#). Cómo ser más eficiente y controlar mejor sus costes en las operaciones con el exterior.
- [Newsletter bimestral](#) – Información de interés con periodicidad bimestral.
- [Blog](#) – La información para estar al día sobre la actividad exportadora.

- [Selector de Incoterms](#). Elegir el término Incoterms adecuado es clave en la seguridad. Nuestro selector le ayudará.
- [Selector de medio de pago](#). El medio de pago más adecuado a su transacción aumenta la seguridad y mejora la financiación. Nuestro selector le ayudará.
- [Selector de financiación](#). La financiación es clave para el éxito y la rentabilidad de sus ventas al exterior. Nuestro selector le ayudará.
- [Autodiagnóstico para la Exportación](#). Un recorrido diagnóstico por los factores más críticos para el éxito en la exportación.
- [VideoseSIONES](#). Sesiones online de corta duración y de contenido formativo, dirigidas a optimizar sus negocios.
- [Píldoras para mejorar](#). Microsesiones informativas sobre aspectos relevantes del comercio exterior.
- [Experiencias Exportadoras](#). Casos de éxito de clientes que han conseguido hacer de la exportación un motor de su negocio.



CENTRO DE RECURSOS PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA

Experiencia y presencia en el mercado global para ayudar a nuestros clientes a desarrollar su actividad en todo el mundo.



Productos



Herramientas



Soporte al Negocio
Internacional



Red internacional

MUCHAS GRACIAS POR SU
ATENCIÓN

Disclaimer

“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.”