agrupación innovadora Valmetal

caixa popular

GENERALITAT VALENCIANA
Conselleria de Innovación, Industria, Comercio y Turismo

Si buscas para tu empresa una entidad financiera que te ofrezca solidez, dimensión y experiencia, aquí nos tienes.

Jornada de Internacionalización, líneas de financiación empresarial, geopolítica y nuevo orden mundial.

Salón de Actos de FEMEVAL (Av. de Blasco Ibáñez, 127, Valencia)

¿Qué es Caixa Popular?

Somos una **Cooperativa de Crédito** con más de cuatro décadas al servicio de la sociedad y de las empresas valencianas.

Apostamos por un modelo de banca **con valores, social y diferente**.

- Somos **solidarios**.
- Vivimos **arraigados a nuestros pueblos y barrios**.
- Damos **apoyo al asociacionismo**.
- Nos implicamos en la **sociedad valenciana**.
- Potenciamos **la educación y la formación**.
- Cuidamos del **medio ambiente**.
- Estamos **al servicio de nuestros clientes**.
- Actuamos con **ética y profesionalidad**.
- Somos una **cooperativa de trabajo asociado**.
- Creemos en la **igualdad entre las personas**.

Modelo de relación con el cliente

- Escucha activa
- Empatia
- Beneficio mutuo
- Vocación de servicio y trato personal
- Proximidad y transparencia
- Gestión Ética y Profesional
- Ofrecer y asesorar
- Horario presencial más amplio del mercado



Somos Especialistas

Además de todos nuestros productos y servicios, en Caixa Popular tienes el apoyo de los especialistas.

Un equipo de profesionales formado por especialistas en **más de 20 sectores industriales y líneas de negocio.**


TIC


SERVICIOS


SANIDAD Y CLÍNICAS PRIVADAS


INDUSTRIA TEXTIL Y CALZADO


EMPRENDIMIENTO Y STARTUPS


CONSTRUCCIÓN I PROMOCIÓN


CARTÓN


ENERGÉTICO Y RENOVABLES


PLÁSTICO


TRANSPORTE Y LOGÍSTICA


MUEBLES, LUCES Y MADERA


INDUSTRIA METALÚRGICA


QUÍMICO


ALIMENTACIÓN


FARMACIA Y BIOTECNOLOGÍA


HOSTELERÍA


AUTOMOCIÓN

Somos Especialistas



AGRO



PERSONAS CON DISCAPACIDAD



INSTITUCIONES RELIGIOSAS



CENTROS DE ENSEÑANZA



DONA



JÓVENES



ECONOMIA SOCIAL



ENTIDADES DEPORTIVAS



EMPLEADOS PÚBLICOS



COLEGIOS PROFESIONALES



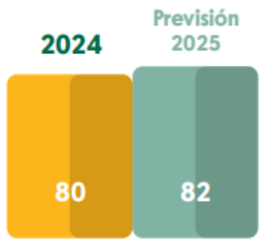
COMERCIOS Y AUTÓNOMOS



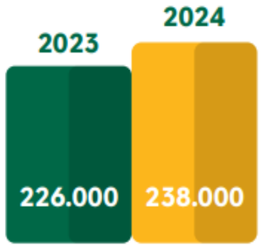
PERSONAS JUBILADAS

Datos económicos

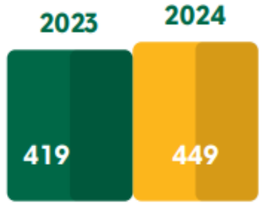
Durante el 2024, a diferencia del resto de las entidades del sector, hemos mantenido nuestro plan de expansión y hemos obtenido unos **beneficios de 39,2 millones de euros**.



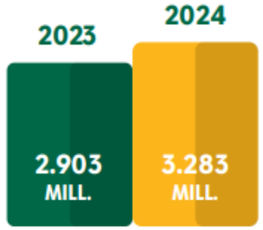
Número de oficinas



Clientes

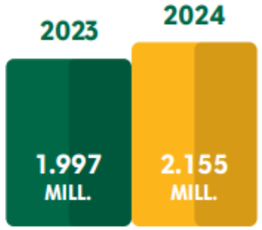


Equipo humano



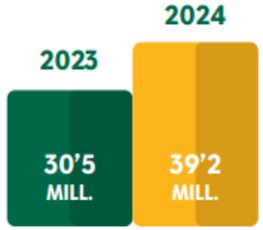
Variación: 13 %

Depósitos



Variación: 8 %

Inversiones



Variación: 29 %

Resultados del ejercicio

Con la solidez de pertenecer a un gran Grupo

Caixa Popular forma parte del Grupo Caja Rural Asociación Española de Cajas Rurales (AECR) uno de los principales grupos bancarios operantes actualmente en España.

El Grupo cuenta con una gran solidez financiera y patrimonial:

Con más de 91.000 millones de euros en activos, un patrimonio neto de más 8.500 millones de euros y con una amplia red de oficinas repartida por todo el territorio nacional (más de 2.000 sucursales abiertas al público) y un colectivo de trabajo de 9.708 personas al servicio de los clientes.









¿Qué vamos a ver?

1. Escenario Internacional: Desafíos y Oportunidades
2. Beneficiarios Línea Avales ICO ARANCELES
3. Línea Avales ICO ARANCELES
   - Modalidad 1 de financiación de liquidez para empresas
   - Modalidad 2 de financiación de proyectos de reconversión empresarial
4. Requisitos Línea Avales ICO ARANCELES

ECONOMÍA / POLÍTICA

Los aranceles de Trump hunden un 22% las exportaciones europeas a EEUU

El superávit de la UE con EEUU se encoge hasta 6.484 millones frente a los 15.328 de agosto de 2024

EN AGOSTO/ Los efectos del acuerdo comercial sellado entre Von der Leyen y Trump se dejaron notar ya en su primer mes en vigor: el superávit europeo con Estados Unidos se redujo a menos de la mitad.

J. Díaz. Madrid

El desequilibrado acuerdo comercial rubricado entre la UE y Estados Unidos, con efectos desde el pasado 1 de agosto y que la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, presentó en su momento como un mal menor frente al riesgo de una guerra comercial a gran escala con la Administración Trump, ha pasado su primera factura al sector exterior europeo. Y no es precisamente pequeña. Las exportaciones de la UE al mercado estadounidense se desplomaron en agosto un 22,2%, hasta los 32.898 millones de euros, según datos publicados ayer por Eurostat.

Es con diferencia la cifra mensual más baja de los últimos años. De hecho, desde finales de 2023 las ventas mensuales a EEUU nunca se ha

dente que, previsiblemente, irá a más en el futuro.

Y es que en la balanza del acuerdo sellado entre EEUU y la UE solo hay ventajas para el primero y penalizaciones y exigencias para la segunda: un arancel general del 15% sobre la mayoría de productos europeos, 750.000 millones de dólares en compras de energía estadounidense y 600.000 millones más en inversiones europeas en suelo norteamericano. Sin olvidar la supresión de aranceles comunitarios a los bienes industriales procedentes de EEUU. Y todo ello únicamente a cambio de aplacar la aparente animadversión de Trump hacia la UE... con relativo éxito, ya que el controvertido mandatario estadounidense no ha dejado de amenazar al bloque europeo con tasas mucho más elevadas (del

UN MAL AGOSTO PARA EL COMERCIO EXTERIOR EUROPEO

Exportaciones de la UE a sus principales socios comerciales en agosto. En millones de euros.

		Var. interanual (%)
Estados Unidos	32.898	-22,2
Reino Unido	25.142	-1,2
Suiza	14.719	8,9
China	14.167	-11,3
Turquía	7.464	-9,7
Noruega	5.129	6,1
Japón	4.210	-23,3
Corea del Sur	3.532	-11,1
India	3.441	-7,9
Brasil	3.200	-5,4

Expansión

Fuente: Eurostat

del 22,2% sufrido en las ventas a EEUU, aún mayor fue el recorte sufrido en las exportaciones a Japón, que se hundieron un 23,3%, mientras que las ventas a China cayeron un 11,3%, al tiempo que las importaciones procedentes del gigante asiático lo hicieron un 7,1%, lo que evidencia que, de momento, el mercado chino no está colocando en Europa lo que no logra vender en EEUU. En cualquier caso, la balanza con China sigue mostrando un elevado déficit para la UE: 28.800 millones en agosto, aunque un 5% menos que en igual mes de 2024. En general, agosto fue un mal mes para el comercio exterior de la UE, que vendió al resto del mundo bienes por 205.900 millones, un 4,7% menos, y un superávit de apenas 1.000 millones.

A falta de conocer los datos de agosto, el comercio español también está sintiendo el zarpazo arancelario de Trump, así como la incertidumbre que

Expansión. (2025, 17 de octubre). Informe diario. Expansión. https://www.efpa.es/informediario/m/171025%20expansion3.pdf

Escenario Internacional: Desafíos y Oportunidades

- Según destaca el informe de Informe de Coyuntura del Sector Metalmecánico de la Comunidad Valenciana, la **actividad de la industria se redujo un -10%** durante el primer semestre del año, las **exportaciones descendieron un -10%** y el **empleo industrial perdió cerca de 12.000 puestos de trabajo** (-10,7%).

- El retroceso fue más acusado en el 1er trimestre (**-13,4%**), moderándose en el segundo (**-6,6%**). Destaca el desplome del **sector del automóvil** (**-45,7%**) entre abril y junio.

- La **ocupación total** del sector alcanzó **224.601 personas** (+6,5% interanual), impulsada por instalaciones, comercio del metal y reparación de vehículos.

- Las **exportaciones** repiten **caída del -10%**, afectadas por vehículos y componentes (-21%) y maquinaria (-19%). En contraste, crecen el material eléctrico (+16%) y el sector aeroespacial (+139%).

- **Europa muestra retrocesos** (Alemania -10%, Italia -27%, Francia -4%, Reino Unido -13%), mientras que **EE.UU.** (+22%), **China** (+26%) y **Turquía** (+12%) lideran la demanda.

- **Las ventas a EE.UU. ya suponen el 11,6% del total exportado**, impulsadas por tensiones arancelarias que han acelerado operaciones.

- Las empresas valoran su situación con un 6,89/10, y mantienen **expectativas neutras en negocio** (54,5), **empleo** (50,6) e **inversión** (50,6).

- **Principales limitaciones**: escasez de **personal cualificado**, aumento de **costes laborales**, **reducción de márgenes** y **encarecimiento de materias primas**.

Fuente: Informe de Coyuntura del Sector Metalmecánico de la Comunidad Valenciana (FEMEVAL). II trimestre de 2025.

Escenario Internacional: Desafíos y Oportunidades

La política arancelaria anunciada por la administración de Estados Unidos va a generar **desafíos significativos** en algunos sectores.

El impacto económico en el conjunto de la **economía española** se espera **moderado**, debido al **limitado peso relativo del comercio bilateral** de mercancías con los Estados Unidos en el PIB español. Sin embargo, el impacto puede ser muy **heterogéneo**, **sectorial** y **territorialmente**, con empresas y sectores particularmente expuestos al comercio con Estados Unidos.

Así, los aranceles podrían llegar a ocasionar **efectos significativos sobre la actividad comercial**, la **producción** y el **empleo** de ciertas empresas españolas.

- Primero, por el **orden de magnitud** de los aranceles, en un contexto en el que los aranceles aduaneros habían venido disminuyendo entre las principales economías desarrolladas.

- Y segundo, porque actualmente la **producción se organiza en torno a cadenas de valor globales**, de modo que el afectando incluso a clientes y proveedores intermedios que operan en terceros países.

- Bien sea de forma **directa**, como exportadores o importadores recurrentes a los Estados Unidos, o de forma **indirecta**, en tanto que proveedores de compañías nacionales o internacionales con exposición directa al mercado norteamericano, **el incremento de los aranceles podría implicar una fuerte caída de la demanda** para un número significativo de empresas españolas (semimanufacturas valencianas: sector automovilístico, maquinaria, sector químico, etc.).

Escenario Internacional: Desafíos y Oportunidades

Las medidas de la Administración Trump buscan atraer inversión extranjera, lo que podría llevar a empresas estadounidenses a buscar nuevos proveedores y aumentar la competencia en mercados europeos y nacionales.

Escenario Internacional: Desafíos y Oportunidades

DESAFÍOS ESCENARIO INTERNACIONAL

- **Riesgo financiero**: con salidas de caja fijas en el corto plazo (deuda y costes operativos), la caída de ingresos por el cambio arancelario puede generar **tensiones de liquidez** y comprometer la viabilidad comercial.

- **Necesidad estratégica**: rediseñar estrategias comerciales y competitivas para reducir la dependencia del mercado estadounidense.

LÍNEAS DE ACTUACIÓN PRIORITARIAS

- **Reducción de riesgos**: diversificación de mercados y proveedores.
- Gestión liquidez.

- **Inversión**:
  - Digitalización y herramientas para análisis de información.
  - Desarrollo de capital humano (talento).
  - Reconversión empresarial y adaptación de la capacidad productiva.

- **Colaboración público-privada**: impulsar la competitividad empresarial.

Plan de Respuesta Arancelaria: ICO Aranceles

Por todo ello, en respuesta a la situación generada por los nuevos aranceles aprobados por el gobierno de los Estados Unidos, el Consejo de Ministros ha aprobado el Acuerdo por el que se activa el primer tramo de una nueva Línea Avalada del Instituto de Crédito Oficial, referente al **Plan de Respuesta a la Amenaza Arancelaria y de Relanzamiento Comercial** (Real Decreto-ley 4/2025, de 8 de abril).

En este contexto, desde **Caixa Popular** anunciamos la **puesta en marcha de una nueva línea de financiación avalada por el Instituto de Crédito Oficial (ICO)**, con el objetivo de apoyar a nuestros clientes afectados por esta situación y ayudarles a mantener su actividad empresarial ante la nueva política arancelaria.

Esta línea forma parte del **compromiso de Caixa Popular con el desarrollo económico del territorio** y con el **acompañamiento a las empresas** en momentos de dificultad.

Línea Avales ICO ARANCELES

BENEFICIARIOS

Podrán beneficiarse de la cobertura del aval las **empresas**, tanto **importadoras**, como **exportadoras** afectadas por el **cambio de la política arancelaria** de los Estados Unidos de América, ya sea directamente o como consecuencia de las contramedidas adoptadas en la Unión Europea.

Se entenderá por empresa toda entidad, **independientemente de su forma jurídica**, que ejerza una actividad económica. En particular, se considerarán empresas las entidades que ejerzan una actividad artesanal u otras actividades a título individual o familiar, así como las sociedades de personas y las asociaciones que ejerzan una actividad económica de forma regular.

- Se consideran **empresas exportadoras** afectadas directamente aquellas que tengan una exposición directa significativa al mercado norteamericano.

- Por su parte, se considerarán **empresas importadoras** afectadas directamente aquellas que adquieran bienes y servicios elaborados en los Estados Unidos por un importe significativo.

Se entenderá que existe **exposición significativa directa** a Estados Unidos cuando la exposición directa de la empresa, incluyendo exportaciones e importaciones, represente **más del 5 por ciento de la cifra de negocios** de la misma en el año precedente

Línea Avales ICO ARANCELES

BENEFICIARIOS

A su vez, se entenderá que existe **exposición indirecta significativa** a Estados Unidos en dos supuestos:

- Cuando la empresa sea **proveedora relevante de empresas radicadas en España** que pertenezcan a alguno de los sectores previstos en el **anexo I**, que se consideran sectores especialmente expuestos de forma directa a Estados Unidos.

  A estos efectos se entenderá que la empresa es proveedora relevante cuando **facture más del 30% de su cifra de negocio a empresas de los sectores recogidos en el anexo I**.

- Cuando la empresa pertenezca a alguno de los **sectores previstos en el anexo II**, que se consideran **sectores especialmente expuestos de forma indirecta** a Estados Unidos por formar parte de cadenas de valor globales, y sea una empresa expuesta significativamente al exterior, en el sentido de que **exporte más de un 30% de su cifra de negocio**, aunque no sea directamente a Estados Unidos, de acuerdo con los valores del año precedente.

Línea Avales ICO ARANCELES

BENEFICIARIOS

A efectos de determinar si las empresas se encuentran afectadas, tanto de manera directa como indirecta, se tendrán en cuenta los datos de exportaciones, importaciones, facturación y cifra de negocio, según corresponda, referidos a la misma empresa titular de la financiación.

En este sentido, el concepto de empresa se interpreta como referido exclusivamente al sujeto identificado mediante su NIF, con independencia de su pertenencia a un grupo empresarial.

No tendrán la consideración de empresa las entidades pertenecientes al sector financiero y al sector asegurador. Se entenderá que una entidad pertenece a estos sectores cuando desarrolle directamente alguna de estas actividades, o cuando su empresa dominante o matriz las ejerza. A efectos aclaratorios, no se excluyen las actividades de Evaluación de Riesgos y Daños (CNAE 6621) ni las de Correduría de Seguros (CNAE 6622).

Anexo I. Sectores especialmente expuestos de forma directa a Estados Unidos

CNAE	Sector
01	Agricultura, ganadería, caza y servicios relacionados con las mismas
02	Silvicultura y explotación forestal
03	Pesca y acuicultura
10	Industria de la alimentación
11	Fabricación de bebidas
12	Industria del tabaco
13	Industria Textil
14	Confección de prendas de vestir
15	Industria del cuero y del calzado
20	Industria química
21	Fabricación de productos farmacéuticos
23	Fabricación de otros productos minerales no metálicos
24	Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones
26	Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos
27	Fabricación de material y equipo eléctrico
28	Fabricación de maquinaria y equipo N.C.O.P.
29	Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques
31	Fabricación de muebles
32	Otras industrias manufactureras

Anexo II. Sectores especialmente expuestos de forma indirecta a Estados Unidos

CNAE	Sector
01	Agricultura, ganadería, caza y servicios relacionados con las mismas
03	Pesca y acuicultura
10	Industria de la alimentación
11	Fabricación de bebidas
12	Industria del tabaco
13	Industria Textil
14	Confección de prendas de vestir
15	Industria del cuero y del calzado
20	Industria química
21	Fabricación de productos farmacéuticos
22	Fabricación de productos de caucho y plásticos
23	Fabricación de otros productos minerales no metálicos
24	Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones
26	Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos
27	Fabricación de material y equipo eléctrico
28	Fabricación de maquinaria y equipo N.C.O.P.
29	Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques
30	Fabricación de otro material de transporte
31	Fabricación de muebles

Línea Avales ICO ARANCELES

IMPORTES, PLAZO DE SOLICITUD Y MODALIDADES

En este Acuerdo de Consejo de Ministros se habilita el primer tramo de la línea de avales con un importe total de **1.000 millones** de euros y se articula la línea a través **de 2 modalidades en función del destino o finalidad de la financiación**. La distribución entre las diferentes modalidades se realizará habilitando 750 millones de euros para la modalidad 1 y 250 millones de euros para la modalidad 2.

El aval podrá solicitarse para los clientes elegibles hasta el **30 de abril de 2026**, inclusive.

Cada modalidad tendrá sus propios requisitos y condiciones de elegibilidad y sus umbrales o cuantías máximas, determinados fundamentalmente por los distintos regímenes de ayudas de Estado que resultan de aplicación. Estas modalidades son las siguientes:

- **Modalidad 1 de financiación de liquidez para empresas.**
- **Modalidad 2 de financiación de proyectos de reconversión empresarial.**

Modalidad 1 de financiación de liquidez para empresas

Se entenderá por **financiación de liquidez** aquella que venga a cubrir las **necesidades de tesorería** de la empresa para hacer frente a los desequilibrios generados por el endurecimiento de la política arancelaria norteamericana sobre los **flujos de entrada y salida de efectivo previstos a corto plazo**. En este sentido, el importe de la financiación otorgada al amparo de esta modalidad no podrá superar:

- El **30% de las exportaciones y/o importaciones a/de los Estados Unidos realizadas en el último ejercicio** cerrado con anterioridad a la solicitud de financiación, para las empresas con exposición **directa** a Estados Unidos.

- El **15% de las ventas a clientes que operan en los sectores de actividad expuestos directamente a Estados Unidos**, para las empresas con exposición **indirecta** a Estados Unidos a través de empresas radicadas en España.

- El **15% de las exportaciones totales realizadas en el último ejercicio cerrado con anterioridad a la solicitud de financiación**, para las empresas con exposición **indirecta** a través de cadenas de valor globales.

Podrán beneficiarse de esta primera modalidad de aval las nuevas operaciones de préstamo destinadas a disponer del capital circulante adecuado para cubrir el ciclo de la explotación.

El plazo del aval emitido coincidirá con el plazo de la operación hasta un máximo de **cinco años**.

Se establecerá una **carencia de capital inicial de 12 meses** o hasta el vencimiento de la operación si la misma tuviera un plazo inferior a 12 meses, para las cuotas de amortización del principal de la operación.

Modalidad 2 de financiación de proyectos de reconversión empresarial

Se entenderá por proyecto de **reconversión empresarial** el proceso de transformación llevado a cabo por una empresa para la **adaptación y/o rediseño de su capacidad productiva** o el **desarrollo de nuevos productos** que permitan a las empresas transitar hacia un nuevo modelo de negocio menos dependiente de los intercambios comerciales con los Estados Unidos, sin que en ningún caso se considere financiable la inversión conducente a deslocalizar fuera del territorio nacional las actividades de producción de bienes y servicios.

A esta modalidad podrán acogerse nuevas operaciones de préstamo cuyo destino sea:

- **Ampliación** y **renovación** de las **instalaciones**, **maquinaria** y **equipos** situados en territorio nacional;

- **Adquisición o elaboración propia de activos intangibles**, entendiendo éstos en sentido amplio para incorporar los gastos imprescindibles para realizar la prospección comercial e instalación en nuevos mercados;

- **Adquisición de participaciones empresariales** al objeto de ampliar la capacidad productiva de la empresa, mejorar las condiciones de acceso a la financiación, o asegurar el suministro de insumos clave para la reconversión del proceso productivo de la empresa, y

- **Sostenimiento del capital circulante de la empresa**, incluyendo la contratación de mano de obra, la adquisición de bienes y servicios ligados a la reconversión del ciclo de la explotación, la financiación de clientes, la inversión en existencias y tesorería operativa de la empresa, así como la cancelación de la deuda a corto plazo de naturaleza comercial y financiera, siempre que vaya vinculado a alguna de las actividades de inversión en activos materiales e inmateriales mencionadas en los epígrafes previos.

Modalidad 2 de financiación de proyectos de reconversión empresarial

El valor nominal del préstamo **no podrá superar el 80% del valor de la inversión** objeto de financiación pudiéndose financiar hasta el 100% del importe solicitado por el cliente en caso de financiación de circulante vinculado; si bien el importe financiable en elementos patrimoniales de **activo circulante no podrá superar en ningún caso el 50%** del total destinado a activos materiales e inmateriales.

El plazo máximo de las operaciones y de cobertura del aval será de **hasta 10 años con hasta 3 de carencia de pago de principal**.

Requisitos de Elegibilidad Línea Avales ICO ARANCELES

- Disponer de todos los permisos necesarios para ejecutar el proyecto.
- No tener sanciones financieras internacionales.
- No haber sido condenado con la pérdida de la posibilidad de obtener subvenciones.
- No estar sujeto a ninguna orden de recuperación pendiente por declaración de ayuda ilegal.
- No haber solicitado la declaración de concurso voluntario, ni haber sido declarado insolvente o en concurso.
- No tener la consideración de empresa en crisis.
- No estar en situación de morosidad.
- Estar al corriente en el pago de las obligaciones tributarias y con la Seguridad Social.
- Tener actividad productiva en la fecha de la solicitud de financiación.
- No tener, en el momento de la solicitud del aval, ninguna ejecución de avales gestionados por el ICO por cuenta del Estado, acogidos a esta u otra línea de avales, independientemente de que los avales ejecutados hayan sido recuperados del cliente y que la recuperación haya sido comunicada y abonada por la entidad al ICO.
- En el caso de Grupos de Empresas (artículo 42 del Código de Comercio), las condiciones y requisitos de elegibilidad deberán concurrir tanto en el cliente final como en las empresas de su grupo, incluidas las personas físicas que tengan la consideración de Titular Real.

Requisitos de Elegibilidad Línea Avales ICO ARANCELES

- Las empresas expuestas directamente deberán presentar una **declaración responsable de exposición significativa directa** a Estados Unidos, que deberá ir acompañada, como mínimo, de un **Documento Único Administrativo** (DUA) que acredite actividad directa con dicho mercado.

- Las empresas expuestas indirectamente, proveedoras de empresas radicadas en España que estén expuestas directamente, deberán presentar una **declaración responsable de exposición significativa indirecta a Estados Unidos**, acompañada de un **documento acreditativo de facturación** a empresas pertenecientes a los sectores recogidos en el anexo II.

- Las empresas expuestas indirectamente que formen parte de cadenas de valor globales, y que, por tanto, sean proveedoras de empresas no necesariamente radicadas en España pero expuestas directamente a Estados Unidos, deberán pertenecer a alguno de los sectores previstos en el anexo II y presentar una **declaración responsable de exposición significativa indirecta a Estados Unidos**, acompañada, como mínimo, de un **Documento Único Administrativo** (DUA) que acredite una actividad de exportación significativa, aunque no sea directamente a Estados Unidos.

- En ningún caso se admitirán novaciones, renovaciones ni ampliaciones de operaciones de financiación ya existentes. Tampoco se incluirán nuevas operaciones destinadas a la amortización anticipada de otras operaciones de financiación. Además, **no se admitirán operaciones en divisas distintas del euro**.

Ruegos y Preguntas

Gracias

agrupación innovadora
Valmetal

GENERALITAT VALENCIANA
Conselleria de Innovación, Industria, Comercio y Turismo

Riesgos en el Comercio Internacional

Eva Uroz.
Directora Comercio Exterior

Be internacional
Banca Empresa
_Caixa Popular

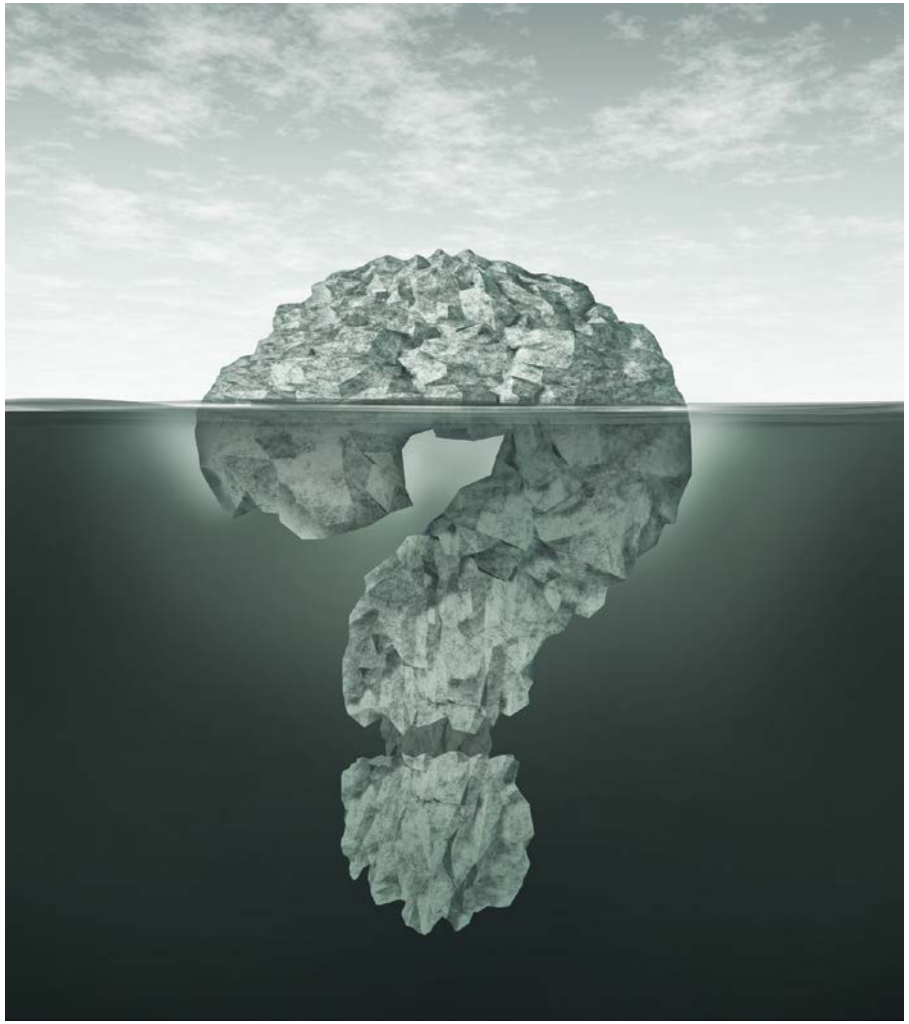
caixa popular

COMERCIO INTERNACIONAL

Oportunidad de negocio

Dudas…

- Desconfianza con el cliente o proveedor
- Inestabilidad país
- Riesgo de cambio
- Falta financiación



RIESGOS COMERCIO INTERNACIONAL

- **RIESGO COMERCIAL**
- **RIESGO PAIS**
- **RIESGO DE CAMBIO**
- **INCOTERMS**

1. RIESGO COMERCIAL

Riesgo de impago derivado de la situación económico y financiera del importador, o por el posible deterioro de la relación comercial.

¿Cómo cubrir ese riesgo?

- **Eligiendo adecuadamente el medio de pago en función de la confianza entre importador y exportador.**
- **Seguro de crédito**
- **Factorizando a los clientes**
- **Garantías internacionales**

1.1 MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES



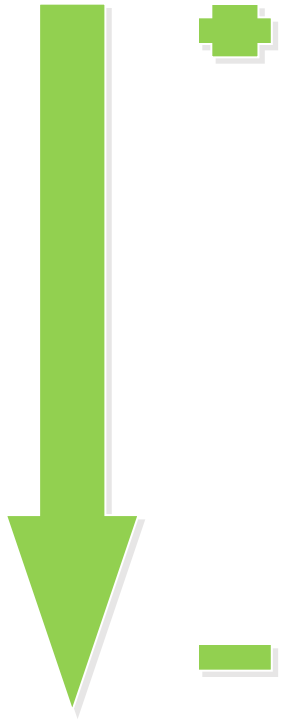
Se pretende encontrar el equilibrio entre ambas partes:

- **EXPORTADOR: quiere asegurarse el cobro.**
- **IMPORTADOR: quiere recibir la mercancía en óptimo estado.**

1.1 MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

PARA EL EXPORTADOR:

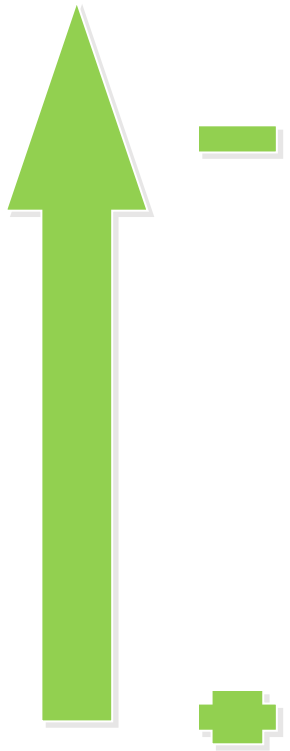
- Garantías bancarias internacionales y créditos Stand by
- Créditos Documentarios
- Remesas Documentarias (pago vista)
- Remesas Documentarias (pago diferido)
- Cheques bancarios
- Remesas Simples
- Transferencias
- Cheque personal



1.1 MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

PARA EL IMPORTADOR:

- Garantías bancarias internacionales y créditos Stand by
- Créditos Documentarios
- Remesas Documentarias (pago vista)
- Remesas Documentarias (pago diferido)
- Cheques bancarios
- Remesas Simples
- Transferencias
- Cheque personal



1.1 MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

Créditos Documentarios

Definición:

“Instrumento financiero en virtud del cual, un banco emisor, por cuenta de un comprador (ordenante), se compromete a pagar o a aceptar / pagar un importe determinado dentro de un plazo de validez fijado, a un vendedor (beneficiario), contra la entrega de una serie de documentos especificados en un condicionado”.

1.1 MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

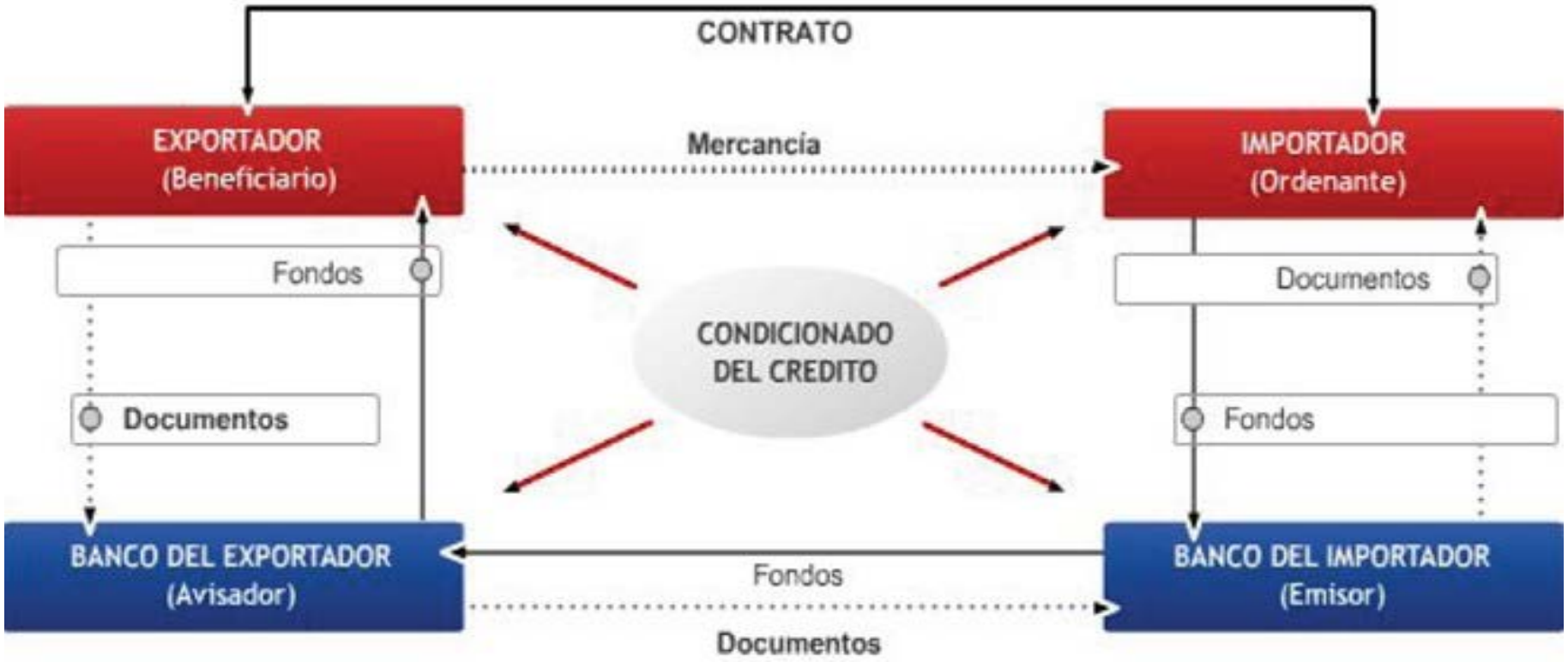
Créditos Documentarios

Aspectos importantes:

- **Compromiso de pago bancario contra presentación de documentos correctos.**
- **Independiente del buen cumplimiento de la operación comercial.**
- **Regulados por las UCP 600.**

1.1 MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

Créditos Documentarios



1.1 MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

Créditos Documentarios

Para el exportador:

Ventajas

- Recibirá los fondos siempre que cumpla con los condicionantes que ha pactado con el importador.
- Conserva la propiedad de la mercancía hasta que tiene la seguridad del cobro.

Riesgo

- Riesgo banco y riesgo país. Se salva realizando la confirmación de la carta crédito.

1.1 MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

Créditos Documentarios

Para el importador

Ventajas

- Emitirá el pago sólo contra documentación conforme.
- Puede establecer condiciones.
- Garantiza su solvencia frente al exportador.
- Puede conseguir financiación del exportador.

Riesgo

- Que la mercancía que recibe no se corresponda con el contenido de los documentos. Se salva con inspecciones antes del embarque

1.1 MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

Garantías

- **Similar a un aval.**
- **Compromiso bancario de pago contra la presentación de unos documentos que justifiquen que el importador, obligado al pago, no lo ha hecho, o cualquier otra documentación que se requiera en el condicionado.**
- **Regulado por las UCP 758**

Garantías Vs Créditos Documentarios

— **Menor documentación.**

— **Sólo se utiliza en caso de impago/incumplimiento. Debe existir otro medio de pago internacional acordado entre las dos partes, pero garantizado con este producto.**

1.1 MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

Tipos de Garantías

- A primer requerimiento: en esencia, todas, pero se les llama así a las que cubren el impago por operaciones comerciales.
- Garantía de pago anticipado: cubre las cantidades entregadas a cuenta, en caso de incumplimiento de contrato.
- Garantía de licitación: para presentarse a licitaciones internacionales.
- Garantía de ejecución: para cubrir un incumplimiento de contrato.

2. RIESGO PAÍS O POLÍTICO

Para el exportador:

- Riesgo de impago derivado de la situación político-económica del país. El importador puede tener voluntad de pago, y encontrarse con bloqueo de divisas que impida la salida de los fondos.

- Para paliar este riesgo, se recomiendan medios de cobro confirmados o exigibles en bancos europeos (o americanos si la divisa fuera dólar).

- Por tanto, el riesgo país puede determinar en muchas ocasiones el medio de cobro o pago a utilizar en una determinada operación comercial.

Para el importador:

- Riesgo de no permisión de salida de mercancías con el pago ya emitido.

3. RIESGO DE CAMBIO

El riesgo de cambio viene dado por la fluctuación de la cotización de la divisa en la que se vaya a emitir el pago o percibir el cobro.

Operativas para reducir el Riesgo de Cambio:

- **Emitir cobros y pagos en euros.**
- **Cuentas en divisas con flujos de cobros y pagos**
- **Utilizar productos de cobertura de tipo de cambio.**

El Seguro de Cambio permite conocer, desde el momento de la contratación, el contravalor que vamos a recibir independientemente de la cotización de la divisa el día que cobremos la exportación

3. RIESGO DE CAMBIO

Coberturas de divisa

- Clasificación según la actividad
  - De Importación
  - De Exportación
- Clasificación según la disposición
  - Cerrados o Tradicionales
  - Abiertos o Forward Americano
- Riesgos
  - Si se cumple con lo pactado, no hay riesgo.
  - Si se incumple, la operación debe deshacerse y se efectuará liquidación. En función de la tendencia de la divisa asegurada, a su favor o en su contra.

Otros Tipo de Coberturas de divisa - Especulativos

- Acumuladores
- Forward plus
- Opciones
- Swaps



5. INCOTERMS

“El objetivo de los Incoterms (international commercial terms) es establecer criterios definidos sobre la distribución de los gastos y la transmisión de los riesgos entre la parte compradora y la parte vendedora en un contrato de compraventa internacional.”

Los Incoterms regulan cuatro aspectos básicos del contrato de compraventa internacional: la entrega de mercancías, la transmisión de riesgos, la distribución de gastos y los trámites de documentos aduaneros.

Grupo E – Entrega directa a la salida.

Grupo F – Entrega indirecta, sin pago del transporte principal.

Grupo C – Entrega indirecta, con pago del transporte principal.

Grupo D – Entrega directa en destino.

6. FINANCIACIÓN

- **Cualquier medio de cobro o pago es financiable, tanto para el importador como para el exportador.**

- **Lo más conveniente es obtener financiación de los Clientes o proveedores, que reduzcan los costes financieros.**

- **Las entidades financieras pueden condicionar esa financiación, y por ello, que el medio de cobro o pago venga determinado por las necesidades de financiación que tenga una de las dos partes:**

  Ej. Entidad financiera que sólo anticipa créditos documentarios.



ELEGIR ADECUADAMENTE EL MEDIO DE PAGO FACILITA LA FINANCIACIÓN

Dudas y preguntas.

Eva Uroz Sisternas
629 00 53 85
Euroz@CaixaPopular.es

Gracias