

FORMACIÓN PROFESIONAL · FINANCIACIÓN INTERNACIONAL · UNIDAD 1

Información para financiar una operación

Nexo Comercio vende 1.000 organizadores a Atlas Office por 110.000 USD: paga el 8 de marzo y cobra el 7 de mayo. Deja 20.000 EUR de margen, pero durante 60 días le faltan 80.000. Tres ofertas de bancos, una sin comisión, base ni validez, y un folleto de «Ayudas para exportar». ¿Ya hay caja?

PARA EMPEZAR

En esta unidad aprenderás a...

- Calcular cuánto dinero necesita una operación internacional, desde cuándo y hasta cuándo, situando pagos y cobros en una línea de tiempo.
- Distinguir quién aporta fondos (fuente primaria) de quién informa o intermedia (fuente secundaria) y valorar la fiabilidad de cada información.
- Leer convocatorias, ofertas bancarias y cotizaciones y registrar en una ficha su vigencia, requisitos, coste completo y contacto.
- Diferenciar la función de ICEX, FIEM, ICO, CESCE y COFIDES, y no confundir un préstamo, un seguro y una ayuda.
- Organizar una base de datos de clientes, operaciones y ofertas con versiones, y emitir un informe de ofertas vigentes, caducadas y pendientes.

SITUACIÓN DE PARTIDA

Una venta con margen puede dejarte sin dinero

Lunes 15 de febrero de 2027. Nexo Comercio prepara la venta **EXP-27-01** a Atlas Office: 1.000 organizadores de escritorio por **110.000 USD**, con expedición el 8 de marzo y cobro el 7 de mayo.

Antes de cobrar, Nexo paga al proveedor, el embalaje y sus propios gastos: necesita **80.000 EUR durante 60 días**. Irene tiene tres ofertas de bancos; la del Banco Meridiano no indica comisión, base ni fecha de validez. Omar trae un folleto de una feria: «Ayudas para exportar», sin convocatoria ni plazos.

Sara pregunta si con los **20.000 EUR** de beneficio previsto *«ya hay caja»*.

❓ **Si una venta deja beneficio, ¿significa que la empresa tiene dinero en el banco el día que debe pagar a su proveedor?**

❓ **¿Qué datos mínimos te faltan en una oferta bancaria que solo dice «tipo 5,9 %»?**

❓ **Un folleto anuncia «ayudas para exportar». ¿Qué documento te permitiría comprobar que esa ayuda existe y que tu empresa puede pedirla?**

❓ **¿Qué podría pasar si eliges hoy una oferta que caducó la semana pasada?**

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

1.1 Necesidad y calendario

1.2 Fuentes primarias y secundarias

1.3 Información pública y bancaria

1.4 Organismos y apoyos

1.5 Base de datos e informes

¿Por qué dices que nos falta dinero?



Si ganamos 20.000 euros, ¿por qué dices que nos falta dinero?

Pagamos el 8 de marzo y cobramos el 7 de mayo. Este hueco son 80.000.





¿Y la ayuda del folleto?

Sin convocatoria, va a pendientes de confirmar.



CLAVE

Un margen de 20.000 EUR no paga un proveedor el 8 de marzo si el cliente paga el 7 de mayo: **beneficio no es caja**.

Lo que gana la operación y lo que hay en el banco



Beneficio

La diferencia entre ingresos y gastos, se paguen o se cobren cuando se paguen o se cobren.



Caja o tesorería

El dinero disponible en un momento concreto.



Necesidad de financiación

El hueco entre pagos y cobros. Se mide con tres datos: **importe**, **plazo** y **moneda**.

CLAVE

Antes de decir «hay dinero», mira la fecha en la que entra y la fecha en la que sale.

Margen de 20.000, pero faltan 80.000

FECHA	CONCEPTO	PAGO	COBRO	SALDO
Lun. 8/3/2027	Proveedor de los organizadores	70.000		−70.000
Lun. 8/3/2027	Embalaje (cajas) y preparación de la carga	4.000		−74.000
Lun. 8/3/2027	Personal y estructura imputados a la operación	6.000		−80.000
Vie. 7/5/2027	Cobro de Atlas Office (110.000 USD ÷ 1,10)		100.000	+20.000

Importes en EUR. Cifras supuestas para el caso; 1 EUR = 1,10 USD es un cambio presupuestado (hipótesis didáctica, unidad 2). Entrega FCA almacén Nexo, Madrid (Incoterms® 2020); cobro por crédito documentario UCP 600 a 60 días de la expedición.

CLAVE

Irene agrupa los tres pagos el 8 de marzo para simplificar; en la realidad cada uno tiene su fecha y el saldo baja **por escalones**.

Del 8 de marzo al 7 de mayo: 60 días

Lun 15/2

Situación de partida

Tres ofertas de bancos y un folleto sobre la mesa.

Lun 8/3

Pagos y expedición

Proveedor, embalaje y personal: saldo −80.000 EUR.

Mié 31/3

23 días de marzo

Del 8 al 31 de marzo, sin cobrar nada.

Vie 30/4

30 días de abril

La necesidad sigue: −80.000 EUR.

Vie 7/5

Cobro: 7 días de mayo

110.000 USD = 100.000 EUR; saldo +20.000.

CLAVE

Se cuentan días naturales: 23 de marzo + 30 de abril + 7 de mayo = **60 días**.

El calendario de caja en cinco pasos

1

Listar cada flujo

Fecha, concepto, importe y moneda, sacados de documentos: pedido, proforma, condiciones del crédito documentario.

→ **2**

Ordenar por fechas

Y calcular el saldo acumulado después de cada flujo.

→ **3**

Localizar el saldo más negativo

Es la necesidad máxima.

→ **4**

Medir el plazo

Del primer pago al cobro, en días naturales.

→ **5**

Señalar moneda y documento

Separando lo confirmado de lo supuesto.

CLAVE

La necesidad se revisa **cada vez que cambia una fecha**: si se retrasa la expedición, se retrasa el cobro.

Preembarque y postembarque



Preembarque (prefinanciación)

Cubre lo que la empresa paga para fabricar o comprar y preparar la mercancía antes de expedirla.

VS



Postembarque

Cubre el tiempo entre la expedición y el cobro.

CLAVE

En EXP-27-01 los pagos se concentran el día de la entrega: la necesidad es sobre todo de **postembarque**, 60 días desde la expedición. Productos en las unidades 4 y 5.

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

Si Atlas pagara a **30 días** en lugar de a 60, ¿qué necesitaría Nexo?

A 20.000 EUR menos durante 60 días

B 80.000 EUR, pero solo durante 30 días

C Nada: el beneficio cubre el hueco

✔ El importe no cambia, cambia el plazo. Si hay tesorería propia libre, aportaría una parte; si se retrasa la expedición, se retrasa el cobro.

¿Con quién firmo y a quién devuelvo?



Fuente primaria

Aporta los fondos o asume el riesgo: el banco que presta, la aseguradora que cubre, el organismo público o multilateral que financia o concede una ayuda.

VS



Fuente secundaria

No presta: informa, asesora o intermedia. Consultoras, intermediarios de crédito, comparadores, cámaras de comercio.

CLAVE

Si la respuesta no es la entidad que te está hablando, esa entidad es una **fuente secundaria**. La decisión se toma con el documento de la primaria.

Quién es quién en la financiación

TIPO	EJEMPLOS	QUÉ APORTA
Banca nacional	Banco Horizonte Madrid (ficticio)	Préstamos, créditos, coberturas, cobros
Banca multinacional	Bancos con red en varios países	Financiación y cobros en el país del cliente
Organismos y fondos nacionales	ICO, COFIDES, FIEM (fondo)	Financiación oficial, según su norma
Multilaterales y regionales	Banco Mundial, BEI, BERD, BID	Financian proyectos de países
Intermediarios (secundarias)	Consultor, intermediario de crédito, comparador	Información y contacto; no prestan

CLAVE

En las **líneas de mediación del ICO**, el ICO presta los fondos al banco y el banco aprueba, firma y asume el riesgo. El papel se comprueba en el contrato.

Las secundarias sirven para descubrir; las primarias, para decidir



Información primaria

El documento original del emisor: la oferta del banco, la convocatoria oficial, la póliza.



Información secundaria

Lo resume: un folleto, una noticia, un correo de un asesor.



¿Es fiable?

¿Quién la emite y es competente? ¿Qué fecha tiene y hasta cuándo vale? ¿Hay un documento original que la confirme?



El folleto de Omar

No supera la última pregunta: es solo una pista. La convocatoria se busca en el diario oficial.

Cada papel, su vigencia

DOCUMENTO	QUÉ HAY QUE LEER	VIGENCIA
Convocatoria (organismo público)	Beneficiarios, gastos, cuantía, plazo, justificación	La que fija la convocatoria
Oferta bancaria (entidad de crédito)	Importe, plazo, tipo y base, comisiones, garantías	Días o semanas
Cotización de mercado (banco o web)	Precio, fecha y hora, si es ejecutable	Minutos u horas

CLAVE

Muchas ofertas son **indicativas**: quedan sujetas a la aprobación de riesgos. Solo hay financiación cuando se aprueba y se firma. La ayuda solo cuenta cuando se **concede por resolución**.

Tres ofertas, una al lado de otra

CAMPO	OFERTA A	OFERTA B	OFERTA C
Proveedor	Banco Horizonte	Banco Ribera	Banco Meridiano
Instrumento	Préstamo a 60 días	Préstamo a 60 días	Préstamo
Importe y moneda	80.000 EUR	80.000 EUR	80.000 EUR
Tipo y base	6 % · 360	5,4 % · 360	5,9 % · ¿?
Comisiones	0,5 % al inicio	0,8 % al inicio	No indicada
Válida hasta	19/2/2027	26/2/2027	No indicada
Contacto	Gestora de empresas	Gestor de comercio exterior	Correo genérico
Estado	Vence esta semana	Vigente	Pendiente de datos

Destinatario de las tres: Nexo. Estado a 15/2/2027. Datos ficticios.

CLAVE

La validez es el plazo para **aceptar** la oferta, no la fecha de disposición (8/3).

¿Cuánto cuesta cada oferta?

Coste = 80.000 × tipo × 60/360 + comisión inicial

Oferta A	800,00 + 0,5 % × 80.000 = 800,00 + 400,00	**1.200,00 EUR**
Oferta B	720,00 + 0,8 % × 80.000 = 720,00 + 640,00	**1.360,00 EUR**
Oferta C: intereses (base 360 supuesta)	80.000 × 0,059 × 60/360	**786,67 EUR**
Oferta C: comisión	No indicada	**¿?**
Umbral frente a A	1.200,00 − 786,67	**413,33 EUR**

Base 360 supuesta hasta que Meridiano la confirme (con 365, 775,89 EUR). La comisión se descuenta al disponer; el cálculo completo, en la unidad 4.

CLAVE

Con una comisión de más de 413,33 EUR, C ya costaría más que A. Sin ese dato no se compara: hay que **pedirlo por escrito**.

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

La oferta C del Banco Meridiano solo dice «5,9 %». ¿Qué hace Irene?

A La elige: 5,9 % es menos que el 6 % de A

B La descarta sin más

C Pide por escrito comisión, base y vigencia y marca OF-03 «pendiente de datos»

✔ No se descarta ni se elige: no se compara C con A y B hasta recibir la respuesta del banco.

Préstamo, seguro y ayuda no son intercambiables



Préstamo

Se devuelve con intereses.



Seguro de crédito

No da dinero por adelantado: cubre un riesgo a cambio de una prima.



Ayuda o subvención

No se devuelve, pero es condicionada: se pide en plazo, se concede y se justifica.

CLAVE

Si no consta en la sede del organismo su naturaleza, requisitos, coste y plazo, el apoyo queda **«sin verificar»** y no entra en el calendario de caja.

Informan, prestan, aseguran o invierten

ORGANISMO	QUÉ HACE	NATURALEZA
ICEX (entidad pública empresarial)	Informa sobre mercados, ferias, misiones y programas de iniciación	Información y promoción; algunas ayudas
FIEM (fondo de la Secretaría de Estado de Comercio)	Financia operaciones de interés especial; suele prestar al comprador extranjero	Préstamos y créditos; donaciones, excepcionalmente
ICO (banco público)	Líneas de mediación a través de los bancos; gestiona el CARI	Préstamo
CESCE (aseguradora de crédito)	Seguro por cuenta propia y, como agente gestor, por cuenta del Estado	Seguro y garantía
COFIDES (sociedad estatal)	Financia inversiones españolas en el exterior	Financiación de inversión

CLAVE

Además: agencias autonómicas de internacionalización, Cámaras de Comercio y fondos europeos que llegan a través de bancos y organismos nacionales.

El FIEM, para otra escala

⚖️

*«El objeto del FIEM es **promover las operaciones de exportación** de las empresas españolas, así como las de **inversión española directa en el exterior**».*

Ley 11/2010, de 28 de junio, art. 2 · Consulta la versión vigente

SUJETO OBLIGADO

Beneficiarios (art. 5): Estados, entidades públicas y empresas extranjeras, entre otros. El ICO es su agente financiero (art. 11).

NO OBLIGA A…

Cubrir la caja de una venta de 110.000 USD a 60 días: el FIEM está pensado para operaciones de interés especial y su prestatario suele ser extranjero.

CLAVE

A EXP-27-01 le encajan un **préstamo bancario** o una línea de mediación del ICO, un **seguro de crédito** si quiere cubrir el impago y la **información de ICEX** sobre el mercado estadounidense.

Filtra por vigencia, no por el menor tipo

CÓDIGO	PROVEEDOR · INSTRUMENTO	VÁLIDA HASTA	ESTADO
OF-01	Banco Horizonte · oferta A, préstamo	Vie. 19/2/2027	Vence esta semana
OF-02	Banco Ribera · oferta B, préstamo	Vie. 26/2/2027	Vigente
OF-03	Banco Meridiano · oferta C, préstamo	—	Pendiente de datos
OF-04	Aseguradora · seguro de crédito	Vie. 12/2/2027	Caducada
OF-05	Banco Horizonte · línea de mediación	Mié. 17/2/2027	Vence esta semana
OF-06	Banco Ribera · factoring de exportación	Lun. 15/3/2027	Vigente

Cuatro tablas relacionadas por un código: clientes (CLI-001), operaciones (EXP-27-01), ofertas (OF-01 a OF-06) y revisiones (REV-0001…). Datos ficticios.

CLAVE

Una oferta caducada **no se borra**: se marca. Si el banco la renueva, entra la versión 2 y se anota en revisiones.

CASO RESUELTO · PASO A PASO

Ordenar la información antes de pedir financiación



Irene, con Omar y Sara

Lunes 15/2/2027. Nexo necesita 80.000 EUR durante 60 días para la venta a Atlas Office. Tres ofertas, una (C) sin comisión, base ni vigencia, y un folleto de «ayudas para exportar» sin convocatoria. Caso ficticio.

1. **Flujo de caja.** Pagos de 80.000 EUR el 8/3; cobro de 110.000 USD el 7/5 = 100.000 EUR. Saldo mínimo −80.000 durante 60 días: el beneficio no cubre la necesidad.
2. **Coste completo.** A y B tienen tipo, base, comisión y vigencia. A C le faltan comisión, base y vigencia: se piden por escrito y OF-03 queda «pendiente de datos».
3. **Convocatoria.** Omar la busca en el diario o sede oficial: si está abierta, si Nexo puede ser beneficiaria, qué gastos cubre y cuándo se cobraría.
4. **Naturalezas.** El préstamo cubre la caja de marzo a mayo; una ayuda cubriría gastos concretos y se cobraría según sus bases.
5. **Base de datos.** OF-01 a OF-03 vinculadas a EXP-27-01, con estado, fecha y responsable; el folleto, pendiente de verificación.

✔ Calendario de caja **confirmado**, A y B **vigentes** (A vence el 19/2), C **pendiente de datos** y folleto **sin verificar**. Ni el folleto es financiación concedida ni el beneficio es caja disponible.

La respuesta que recibió Sara

Tres frases de la respuesta del asistente y una idea del libro. Pulsa cada tarjeta.

«Con 20.000 euros de beneficio, Nexo dispone de 20.000 euros de caja»

BULO

El beneficio llega el 7 de mayo; en marzo faltan 80.000 EUR.

«Si la oferta no indica comisión, es que no la tiene»

BULO

Hay que pedirla por escrito: con más de 413,33 EUR, C costaría más que A.

«El folleto de la feria es una fuente oficial suficiente»

BULO

Es una fuente secundaria: la convocatoria se busca en el diario oficial.

«La ayuda solo cuenta cuando se concede por resolución»

OK

Y se cobra como digan sus bases, normalmente tras justificar el gasto.

REPASO

Ideas clave

- Beneficio no es caja: EXP-27-01 deja 20.000 EUR de margen, pero del 8/3 al 7/5/2027 a Nexo le faltan 80.000 EUR.
- La necesidad de financiación se mide con importe, plazo y moneda; el plazo va del primer pago al cobro, en días naturales: 23 + 30 + 7 = 60.
- El calendario: listar flujos con su documento, ordenar, acumular el saldo, localizar el más negativo y separar lo confirmado de lo supuesto.
- Preembarque cubre lo que se paga antes de expedir; postembarque, el tiempo entre la expedición y el cobro.
- Fuente primaria de financiación: aporta los fondos o asume el riesgo; secundaria: informa, asesora o intermedia. Pregunta: ¿con quién firmo y a quién devuelvo?
- Las fuentes de información secundarias sirven para descubrir; las primarias (oferta, convocatoria oficial, póliza), para decidir.
- Una oferta útil indica importe, plazo, tipo y base, comisiones, gastos, garantías, forma de pago y validez. A cuesta 1.200 EUR y B 1.360; C no se puede comparar sin su comisión.
- Préstamo se devuelve, seguro cubre un riesgo y ayuda no se devuelve pero es condicionada. ICEX informa, ICO presta a través de los bancos, CESCE asegura, COFIDES financia inversión y FIEM, operaciones de interés especial.
- Base de datos con cuatro tablas y claves; las ofertas se filtran por vigencia, nunca se borran ni se sobrescriben, y cada lunes se informa de vigentes, que vencen, caducadas y pendientes.



¡Ahora te toca a ti!

Repasa, practica y comprueba lo que has aprendido.

📝 **Resumen**

✅ **Test**

👆 **Interactivos**

Libro, presentaciones, resúmenes y tests gratis en **josesande.com**