

FINANCIACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL

Es corriente que las operaciones de comercio exterior merezcan financiación por parte de las entidades crediticias, tanto sean locales como de otras plazas, por ser, a la vez, uno de los elementos constitutivos de una buena oferta comercial.

De acuerdo a las épocas que se analicen, las exportaciones suelen gozar de apoyo crediticio reflejado en prefinanciación, financiación y post financiación de las exportaciones así como de financiación de las importaciones.

Estas operaciones de financiamiento de las importaciones y exportaciones pueden ser clasificadas de diversas maneras, en función de la naturaleza de la operación, según:

1. De acuerdo con quien otorga los fondos

Los fondos de la financiación pueden ser aportados tanto por el comprador como por el vendedor o una entidad bancaria.

En el caso de ser un banco, éste a su vez, lo puede hacer con fondos propios o con fondos de terceros.

Los préstamos deben otorgarse en divisas genuinas, a tasas de mercado, para ello y en la mayoría de las transacciones se toma como base, la tasa LIBOR (tasa pasiva interbancaria ofrecida por el mercado de Londres, es decir la pagada a los depositantes) y la PRIME (tasa activa-para préstamos-establecida por los bancos estadounidenses para empresas de primera línea en dólares). A dicho precio se le debe adicionar el costo de la línea del exterior, la utilidad del banco financista local y los impuestos que le pueden alcanzar a ésta clase de financiamiento).

2. De acuerdo con el momento en que se otorgan los fondos

Los fondos de financiación pueden ser entregados:

- a) Antes del momento del embarque de la mercadería (pre-financiación de exportación).
- b) Entre el momento del embarque y el efectivo de cobro de la exportación (financiación de exportación).
- c) Posteriores a la operación de exportación (pos-financiación)

d) El financiamiento de las operaciones de importación, puede convenirse a la apertura de una carta de crédito, al momento de la recepción de los documentos bajo cobranzas o al realizar un pago anticipado.

A continuación examinaremos las opciones más usuales de fuentes de financiamiento a las que puede acudir una empresa:

A- Líneas destinadas a pre-financiar las exportaciones:

Como se aclaró previamente, los créditos de pre-financiación son entregados antes del embarque de la mercadería y, son aquellos que permiten al exportador obtener fondos destinados a completar los procesos de producción y entrega de bienes exportables, luego que se ha perfeccionado la venta al exterior.

- **Financiación del importador:** se trata de los aportes que pueden realizar los clientes del exterior para ayudar a financiar el proceso productivo.

Estos aportes se pueden materializar de formas diferentes, pero la más común es a través de pagos anticipados, los cuales constituyen una forma simple y relativamente barata para el exportador para hacerse de fondos.

Una cuestión importante que suele presentarse en este tipo de financiamiento es que el cliente del exterior solicite, a cambio del anticipo de fondos, una garantía que avale el monto concedido. Las garantías más comunes para este tipo de operaciones suelen ser las bancarias y los seguros de caución.

Por último, cabe aclarar que si bien existen muchas situaciones diferentes, obtener este tipo de financiamiento, en general, implica haber desarrollado una relación previa de mutua confianza entre proveedor y cliente.

- **Provisión de insumos por parte del importador:** otra forma comúnmente utilizada entre las partes de una compra venta internacional es la provisión de insumos por parte del cliente del exterior como forma facilitar el financiamiento del proceso de producción del bien a exportar. Este tipo de operaciones son frecuentes cuando se trata de mercaderías de alto valor o en las cuales el insumo base es provisto por el propio comprador del bien terminado.

- **Créditos otorgados por bancos locales:** se trata de líneas de crédito convencionales, otorgadas por bancos locales con fondos propios.

Estas operaciones tienen, en general, las condiciones regulares de los créditos domésticos pero con tasas inferiores ya que su cobrabilidad se apoya en la propia exportación.

Una cuestión importante en este tipo de líneas de crédito son las garantías, las cuales dependerán del banco que otorgue el crédito y de la situación económica financiera imperante en el país. Según sea estas condiciones, las garantías más frecuentemente solicitadas son: carta de crédito que avale la exportación; letras que avalen la operación; garantías a sola firma y/ o reales del exportador; otras garantías a satisfacción del banco.

Estas líneas son de uso frecuente y dan un importante impulso al flujo de exportaciones de un país. Generalmente la porción anticipada por la entidad financiera no excede el 80% del total de la operación.

- **Créditos otorgados por bancos locales pero con fondos de bancos internacionales:** estas operaciones tienen, en general, las condiciones establecidas por los bancos que fondean las operaciones. Las garantías no difieren sustancialmente a las del crédito otorgado con fondos propios de los bancos locales.

B- Líneas destinadas a financiar las exportaciones:

Los créditos de financiación, están destinados a favorecer la venta aplazada o diferida, es decir que constituye una ayuda tanto para el exportador (que ve mejorada su oferta respecto de competidores de otros países) como para el importador, ya que le financia la compra al mismo.

En esencia es un préstamo al importador para que adquiera un bien de un determinado exportador y opera mediante la cesión de los derechos de cobro que éste hace a favor de la entidad otorgante. No obstante, el exportador no se libra de la responsabilidad de pago ante la entidad prestamista.

- **Letra de cambio:** el exportador financia la operación con sus propios recursos y, en concepto de pago, recibe una letra de cambio aceptada por el importador. Al vencimiento, el importador paga la letra en el plazo acordado.

Puede ocurrir que estas letras sean cobradas por el propio exportador o, bien, cursadas a través de un banco que actuará como gestor de cobro.

La totalidad del costo y del riesgo de la operación corren por cuenta del exportador, lo cual indica que esta modalidad es conveniente utilizarla cuando existe mucha confianza y conocimiento acerca del comprador con el que se está operando.

- **Letra de cambio avalada:** es una operación similar a la anterior pero cuenta con el aval de un banco, normalmente del exterior, que avala al importador y brinda mayores seguridades de cobro al exportador. Al vencimiento si el importador no cancela el instrumento de pago, el banco avalista se hará cargo de amortizar el vencimiento.

- **Factoring de Exportación:** se trata de una operación financiera similar a lo que en el mercado doméstico se denominada “descuento de una factura conformada”.

El exportador realiza la venta al exterior para lo cual emite su Factura “E” de exportación.

La empresa de “Factoring” (normalmente un banco) compra ese derecho de crédito del exportador y le financia un cierto porcentaje de la Factura (por ejemplo el 80%) contra garantías y calificación crediticias del propio exportador.

Una vez transcurrido el plazo de pago otorgado según las condiciones de venta, el importador paga el total de la Factura a la empresa de Factoring. Ésta descuenta el capital anticipado y le abona al exportador el saldo de la Factura (el 20% restante).

- **Líneas “stand by revolving”:** se trata de líneas de crédito en las que un banco (normalmente del exterior) garantiza el monto de las compras realizadas, en cuenta corriente, por un cliente del exterior, hasta un monto máximo, determinado por el propio banco que financia la operación.

Bajo este esquema, el exportador remite las mercaderías requeridas en el contrato, cuidando de no sobrepasar los montos máximos estipulados. En los plazos previamente pactados entre comprador y vendedor, el exportador se presenta ante el Banco a cobrar la exportación con los documentos que comprueben la realización de la venta al exterior.

Cabe aclarar que estos comprobantes serán aquellos que mutuamente acordaron exportador e importador.

En síntesis, se trata de operar en cuenta corriente pero con la seguridad de un Banco que asegura la cobrabilidad de las operaciones.

A pesar que pueda resultar redundante, es conveniente resaltar que para acordar este tipo de operaciones es necesario contar con trayectoria y confianza mutua entre las partes.

- **Forfaiting:** consiste en la venta o descuento de documentos de embarques de Cartas de Crédito de Exportación o Letras Avaladas, sin recursos a la empresa.

Esta herramienta toma forma cuando el exportador recibe la carta de crédito de exportación a plazo o letra avalada. En ese caso, el Banco receptor analizará al Banco emisor y, de tenerlo calificado, procederá a comprar los mismos una vez producido el embarque, contra documentos en orden.

Esta modalidad no sólo le permite al exportador adelantar los fondos a tasas competitivas, sino que es sin recursos para la empresa, es decir no le afecta su línea de créditos, ya que el Banco está asumiendo el riesgo del Banco emisor del crédito.

C- Líneas de pos-financiación de exportaciones:

Dichas líneas constituyen mecanismos utilizados para dar apoyo y continuidad a las gestiones empresarias encaminadas a lograr mejorar sus operaciones internacionales. Son préstamos (generalmente porcentajes no superiores al 30% de las operaciones de ventas de un determinado período anterior) que, con condiciones de tasas y plazos sumamente convenientes, las entidades oficiales o con apoyo estatal, otorgan para continuar desarrollando procesos, productos o mercados internacionales, potenciales generadores de ingresos de divisas para las mismas.

Ejemplo de ello son los casos de las líneas especiales para exportaciones “llave en mano” o “plantas completas”, los apoyos financieros para la participación en ferias o muestras internacionales, etc.

D- Ayuda financiera a la Importación:

Aquí encontramos todas aquellas líneas de préstamos que oferta el sistema financiero para los importadores locales que requieren tal ayuda para hacer posible sus compras externas.

Tipos de líneas:

- Las que conforman préstamos directos que permiten el pago al contado en el exterior (sea de una parte o del todo) del bien adquirido y el pago aplazado por parte del importador, en la moneda pactada.
- Los que constituyen avales o garantías de pago que las entidades financieras extienden a favor de los exportadores de terceros países y que permiten al importador local pagar de manera aplazada a su abastecedor externo.