

La financiación del negocio internacional (parte 1): La financiación privada

10 de septiembre de 2021



Autor: Beatriz Cestino

Economista, Técnico de Negocio Internacional en Unicaja Banco y miembro del equipo de trabajo Edufinet. Profesora Comercio Internacional.

En lo cotidiano del mundo de las finanzas, recuerdo la primera vez que comprendí realmente el concepto de financiación. Fue en mi primer viaje de estudios, con quince años y destino al norte de España. Nos encontrábamos de vuelta con última parada en Madrid. Ya quedaba poco “*pocket money*”, y dos amigas ponían a prueba su amistad, mientras nos tambaleábamos encima de una barquita de El Retiro.

- Necesito que me dejes algo de dinero, tú aún tienes suficiente para volver a casa y te sobraré. – dijo la solicitante.
- Sí es cierto – dijo la “ahorradora” – ahora tengo suficiente, pero no sé si me durará todo el viaje, no voy a poder prestártelo ahora. Pero no te preocupes, cuando llegemos a Málaga te lo puedo dejar.
- Claro, entonces no lo necesito. A mí hace falta ahora, en Madrid, aunque te devuelva más cuando volvamos.

Entonces, comprendí que el valor de la financiación radica en la compra del tiempo, ese bien tan preciado por la humanidad.

La financiación entendida como la aportación de dinero para realizar una actividad, puede tener una lectura más romántica si la trasladamos a ese “descubrimiento” de juventud. El tiempo es la disponibilidad de recursos justo en el momento necesario.

La complejidad de las finanzas nace de algo tan simple y tan natural como la necesidad del hombre de disponer de tiempo, más incluso cuando hablamos de la financiación del negocio internacional, donde la distancia y el tiempo se funden en una misma expresión. De esto trata la financiación de circulante de las empresas, de ajustar los desfases de tesorería, los plazos entre cobros y pagos para que la actividad, productiva y comercial, pueda llevarse a cabo. Un endeudamiento natural para el funcionamiento sin tensiones en los plazos comerciales, habitualmente hasta los doce meses.

La internacionalización abarca desde los primeros pasos de una pyme que comienza a exportar o importar, hasta las multinacionales presentes en todo el mundo con cadenas de valor expandidas por territorios lejanos. La financiación de la actividad empresarial puede tener diversas fuentes, desde la negociación entre las partes, financiación privada, la financiación bancaria, la financiación pública o la colectiva y alternativa, como los *business angels*, capital riesgo, *crowdfunding* y otras formas poco relevantes en el comercio internacional.

Empezando por la financiación más primaria en el comercio internacional tenemos el acuerdo entre el

importador (comprador, pagador, deudor, librado) y el exportador (vendedor, cobrador, acreedor, librador), que nace en el momento de la negociación. Cuando se pacta una forma de pago con plazo diferido, por ejemplo a treinta días fecha factura o sesenta días fecha embarque, el exportador está concediendo algún mes de financiación al importador, que puede pagar en una fecha futura sin un encarecimiento aparente de la mercancía. Aparente, si consideramos que si paga a la vista puede acceder a un descuento por pronto pago. Esta **financiación privada** entre las partes es la más fácil e inmediata, pero puede resultar insuficiente teniendo en cuenta que los plazos se dilatan en el comercio exterior.

Imaginemos una importación con pago combinado, tan habitual como un treinta por ciento por adelantado y setenta por ciento al embarque. El comprador habrá pagado el cien por cien antes de disponer del producto. Se inicia la compra con el desembolso de dicho porcentaje en el momento del pedido. Tras recibir ese primer cobro, el fabricante extranjero inicia la producción de la mercancía, salvo que ya la tenga en *stock*, hecho cada vez menos habitual. El proceso de fabricación se puede alargar varias semanas e incluso meses. Posteriormente viene el embarque y el pago del setenta por ciento restante. Se viven ajustados tiempos de espera para la carga, búsqueda de contenedores, rutas y costes crecientes, se supera el despacho de exportación y se inicia el trayecto. Los días siguen pasando. El buque sale cargado con una mercancía ya pagada.

El plazo del viaje marítimo oscila entre veinte y cuarenta días, siempre con probables retrasos. El calendario pasa las hojas y las necesidades financieras se mantienen. Llegados al puerto de destino se realiza el despacho de importación, con posible inspección y alargamiento de los tiempos. En la etapa final, las mercaderías pueden ser transformadas o vendidas sin añadir ningún otro valor físico o manipulación. Su destino puede ser la transformación, el perfeccionamiento, la libre práctica para su venta nacional, el tránsito comunitario o la exportación. Se vislumbra la venta. Los días pasan y la financiación sigue siendo necesaria.

Cuando la venta se materializa, se inicia el período de cobro: treinta, sesenta, noventa días que se incorporan a nuestro contador del tiempo, en el que la empresa necesita financiación de circulante. El cómputo total puede llegar, fácilmente, desde meses hasta un año o incluso más. Esto obedece al tipo de producto importado; no requiere el mismo plazo la importación de unos artículos de bazar o unos tornillos, que la de un yate de lujo. También depende de las negociaciones con clientes y proveedores, como variables controlables, y de otras cuestiones ajenas a la decisión del empresario, como puede ser catástrofes naturales y climatológicas, incidencias generales en cualquier punto de la cadena del transporte, accidentes, aduanas, guerras y otros eventos que constituyen el conocido riesgo país. Recientemente hemos vivido la paralización del comercio mundial por la pandemia de la Covid-19 o por el caso del Canal de Suez, que han conseguido retrasar los relojes de todo el mundo.

Si, en lugar de por adelantado, se hubiera pactado un pago diferido al llegar la mercancía a destino o a una fecha a contar desde el embarque, por ejemplo, el problema de financiación lo tendría el exportador, quien se desprende de la mercancía y la cobraría en una fecha futura e incierta, habiendo sufragado los costes de fabricación y transporte para conseguir una venta al exterior.

En definitiva, de forma generalizada se hace necesario contar con una financiación complementaria a la financiación privada pactada entre las partes, y en un alto porcentaje, se traduce en la clásica **financiación bancaria**, ofrecidas por las entidades de crédito, y sobre la que trataremos en un próximo artículo.

Autoría de la imagen: Vector de Diseño creado por freepik - www.freepik.es