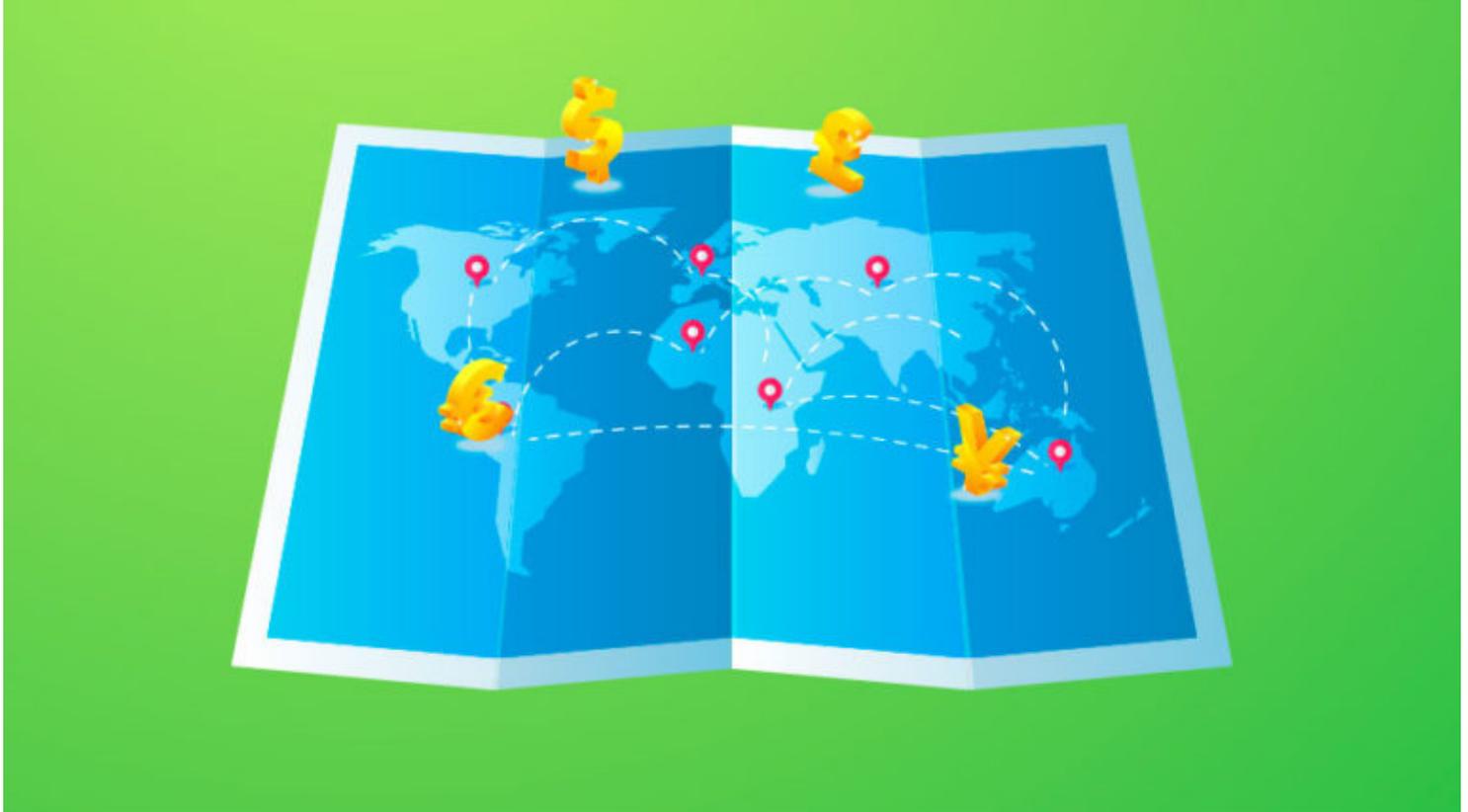


La financiación del negocio internacional (parte 2): La financiación bancaria

17 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.

Cuando la financiación privada pactada entre las partes no es suficiente (véase La financiación del negocio internacional (parte 1)) se hace necesario contar con una financiación complementaria como es la **financiación bancaria**, ofrecida por las entidades de crédito.

Diversos productos financieros posibilitan el acceso a fondos según las necesidades de la empresa de acuerdo con la fase de internacionalización en la que se encuentre, o incluso con varias de ellas al mismo tiempo, porque a veces pueden solaparse. La solución que mejor se ajusta a una empresa exportadora o importadora es una *línea de comercio exterior*, que permite financiar el pago de sus importaciones, anticipar

el cobro de sus exportaciones ya realizadas o con pedidos en firme, en euros o cualquier divisa cotizable. Suelen ser riesgos concedidos anualmente, con una póliza de cobertura intervenida en notaría a largo plazo y con financiaciones a plazos comerciales adecuados a las necesidades de cada actividad. En un único instrumento, la empresa puede financiar su comercio exterior, tanto la importación como la exportación en sus fases pre y postexpedición, emitir créditos documentarios como medio de pago de sus importaciones o contratar coberturas diversas (forwards, estructuras en divisas) para amortiguar el riesgo de cambio cuando se trabaja en moneda extranjera. Las compañías con negocio internacional regular y líneas de comercio exterior pueden beneficiarse de una reducción de sus costes financieros. Una financiación exterior óptima es la que permite disponer de los recursos en el momento preciso, en la divisa adecuada y aprovechar los descuentos por pronto pago de las relaciones comerciales.

Entre su “portfolio” de productos y servicios, las entidades financieras cuentan también con el *factoring internacional*, indicado para los exportadores que desean factorizar sus ventas al exterior en cualquier divisa. Esto es, gestionar el cobro de sus facturas de exportación, asegurar el riesgo de crédito de las mismas y anticipar su cobro. Todo ello, en un único instrumento, pudiendo beneficiarse de una financiación inmediata y cubrir el riesgo de impago de forma conjunta, agilizando trámites y delegando tareas administrativas, que permite ganar tiempo a la empresa.

Otra forma de financiar las compras exteriores, puede ser una *línea de confirming internacional* gestionando, cómodamente y al mismo tiempo, las órdenes de pago de las compras nacionales e importaciones, en euros y en divisas. En la modalidad clásica, el importador español envía a su banco la relación de facturas conformadas a pagar a sus proveedores en una fecha futura, y puede financiar dichas órdenes en el momento del pago, al mismo tiempo que la entidad financiera española ofrece a esos proveedores extranjeros la posibilidad de anticipar sus cobros mediante la concesión de descuentos de dichas órdenes. Resulta interesante aprovechar las diferencias de tipos de interés de distintas áreas económicas y poder acceder a financiaciones más baratas, incluso fuera del propio país. La globalización aún no ha supuesto una homogenización del coste financiero en todo el mundo.

Las pymes que aún se encuentran en sus inicios y tienen solo una actividad exterior incipiente, disponen de la tradicional *cuenta de crédito*, muy versátil y que permite financiar cualquier concepto relacionado con la empresa, incluido el comercio exterior, como los gastos de las ferias y viajes, las comisiones a agentes, los fletes, el IVA, los gastos aduaneros, etc. Un producto muy demandado en los últimos tiempos es la *línea global* que permite financiar la actividad empresarial con instrumentos financieros de diferente naturaleza, pero concedidos bajo un único riesgo. De esta manera, el empresario puede obtener financiación bajo la forma de descuento, *confirming*, *comex* y otros productos que funcionan como vasos comunicantes a la hora de considerar el riesgo total.

Es importante hacer un diagnóstico de la empresa y saber exactamente cuáles son sus necesidades financieras acordes con los plazos que será concedido el riesgo. En banca, una de las cuestiones más importantes es ser coherente con la finalidad de la financiación. En el actual escenario continuado de bajos tipos de interés, disponer de una financiación ágil y económica le permite a la empresa española aprovechar descuentos por pronto pago con sus clientes y proveedores extranjeros, y ser más competitiva en el marco internacional.

Según arrojan los datos de los últimos meses sobre la financiación bancaria del comercio exterior en nuestro país, independientemente del instrumento utilizado, más del 16% de los pagos de importaciones se financian, mientras apenas un 1,26% de las facturas de exportación se anticipan. Esto puede indicar que los exportadores suelen tener un mayor poder de negociación en el intercambio internacional, y ya disponen de la financiación privada de sus clientes que pagan por adelantado; que la financiación empresarial se inicia

preferiblemente y de forma natural al inicio de la cadena productiva, en el momento de la adquisición de la materia prima o los insumos de la fabricación; que los exportadores conforman empresas de mayor solvencia y tesorería, y por tanto menores necesidades de financiación; que la financiación de exportación resulta más cara y menos accesible... o bien todas las anteriores conclusiones juntas.

Por último, tenemos la **financiación pública** en España a través de sus diferentes organismos como ICO (Instituto de Crédito Oficial), COFIDES (Compañía Española de Financiación del Desarrollo), CESCE (Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación), etc., que disponen de líneas de financiación para las empresas en proceso de internacionalización en sentido más amplio y que, de forma contundente, constituyen un instrumento de competitividad para las exportaciones españolas. Esta fuente de recursos financieros se aborda en una tercera parte de este post.

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