

La financiación: un instrumento de competitividad para nuestras exportaciones.

24 de septiembre de 2021



Autor: Leon Herrera Santa María

Técnico Comercial y Economista del Estado y Miembro del equipo de trabajo de Edufinet

Financiación a medio y largo plazo.

Introducción

La exportación, tanto de bienes como de servicios, está demostrando ser una vez más, como ya lo fue en la crisis de 2008-2012, la puerta de salida de la economía española de esta crisis generada por la pandemia.

El proceso de profesionalización de la actividad exportadora española se sigue consolidando. En el periodo enero-abril 2021, las exportaciones se han incrementado un 16,9%, tasa superior a la de Alemania, Francia, Estados Unidos o Japón. Como ya indiqué en nuestro Edufiwebinar

(<https://www.youtube.com/watch?v=wN4J2p5HR9Y> y el artículo publicado en EdufiAcademics

<https://edufinet.com/images/EdufiAcademics/ensayos/ensayos-8-2021.pdf>) el sector exterior ha tenido una aportación positiva del 4% a la demanda agregada, compensando en parte la aportación negativa de la demanda interna. Los exportadores regulares aumentan y la ratio exportación/PIB, del 35%, es la más alta de Europa tras Alemania.

Pero la exportación, en particular, la exportación de bienes y servicios que habitualmente se financian, exige contar con una financiación que sea tan competitiva como el producto o servicio exportado.

España aceptó los principios del llamado Consenso OCDE sobre financiación de la exportación, por los que los países firmantes (todos los países de la Unión Europea, junto con Australia, Canadá, Japón, Corea, Nueva Zelanda, Noruega, Suiza, Turquía, el Reino Unido y los Estados Unidos), aceptan respetar unas condiciones mínimas cuando al financiar exportaciones exista apoyo oficial (ver la versión del Consenso en vigor desde julio 2021 en

[https://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg\(2021\)6](https://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg(2021)6)).

Existe apoyo oficial prácticamente en todos los casos cuando se financia una exportación a medio-largo plazo (más de dos años), ya que es difícil pensar en una operación a ese plazo en que, si hay financiación privada, el banco financiador o el exportador no acuda a asegurarse por cuenta del Estado en CESCE, y, si la financiación es pública, llevará por definición apoyo oficial.

Resumimos en este cuadro las fuentes de financiación a la exportación con apoyo oficial

 Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Exportación

Veamos a continuación, someramente, los principales agentes e instrumentos de financiación a la exportación en nuestro país.

La financiación de bancos comerciales con cobertura de CESCE

La mayor parte de las exportaciones son financiadas por los bancos comerciales, fundamentalmente financiando al comprador (ya que el llamado “crédito suministrador”, que se concede al exportador, no suele superar los dos años). En 2020 las pólizas CESCE de crédito comprador se elevaron a 1.462M€, y las de crédito suministrador a 40M€.

Los bancos comerciales aprovechan la posibilidad que ofrece la operativa de CESCE por cuenta del Estado, cubriendo riesgos comerciales (de impago del comprador) y políticos (imposibilidad de pago debida a la situación política o a la legislación del país del comprador) a más de dos años, y es difícil imaginar que un banco activo en España conceda un crédito comprador a tal plazo sin solicitar la cobertura de CESCE.

La póliza de CESCE crédito comprador cubre hasta el 99% de los riesgos comerciales y políticos que asume el banco al conceder el crédito al comprador extranjero.

Cualquier moneda sometida a cotización por el Banco Central Europeo puede ser asegurada.

También el exportador puede solicitar la cobertura de una operación, y recibirá en su caso una oferta indicativa, que puede ceder al banco con el que eventualmente acuerde la financiación al comprador.

Para que CESCE pueda cubrir los créditos a dos o más años, éstos deben cumplir el Consenso OCDE que mencionamos antes, lo que supone que:

- El comprador ha de realizar un pago anticipado de, al menos, un 15% del valor de lo exportado.
- Que el gasto local financiado no exceda del 50% (o del 40% en países OCDE).
- Que el contenido nacional de lo financiado sea al menos del 50%.

Muy importante: este último requisito se dulcifica en el caso de que la empresa exportadora sea una PYME o que se trate de un proyecto “verde” o sostenible (los incluidos en el anexo IV del Consenso). En estos casos se pide que el contenido nacional sea, al menos, del 30%.

La financiación pública: FIEM, COFIDES, ICO.

El **FIEM** - Fondo para la Internacionalización de la Empresa y la Economía Española-es un fondo que gestiona la Secretaría de Estado de Comercio, y que concede financiación a compradores extranjeros de exportadores españoles.

También concede financiación a las inversiones productivas de empresas españolas en el extranjero.

Por el momento el FIEM sólo financia en euros o dólares.

El ICO, como agente financiero del Estado, se encarga de negociar el convenio con el comprador correspondiente a cada crédito aprobado por el FIEM.

Es el exportador el que, con carácter general, solicitará la financiación, utilizando el sistema de solicitud electrónica

(<https://sede.minetur.gob.es/es-es/procedimientoselectronicos/Paginas/detalle-procedimientos.aspx?IdProcedimiento=235>)

Al tratarse de fondos públicos, las solicitudes siguen un proceso de aprobación relativamente complejo, siendo un paso importante la evaluación del riesgo del comprador o del proyecto (ya que también se financian operaciones de “project finance”), que, en algunos casos, culmina en el Consejo de Ministros. Pero en el caso de solicitudes de PYMEs y de proyectos “verdes” y medioambientales, no precisan elevarse al Consejo de Ministros, ya que existen líneas específicas con un proceso de evaluación y aprobación agilizado.

En 2020 se aprobaron solicitudes por 404M€, de las que 55,9M€ fueron líneas.

Las condiciones aplicables a los créditos a conceder por el FIEM son similares a las que hemos mencionado para los créditos con cobertura de CESCE.

COFIDES: FIEX Y FOMPYME

COFIDES tiene como objeto facilitar financiación a proyectos privados y viables de inversión en el exterior. COFIDES utiliza, por un lado, sus propios recursos para financiar proyectos de inversión en países emergentes o en desarrollo y, por otro lado, gestiona por cuenta del Estado los fondos FIEX y FONPYME, creados para financiar proyectos de inversión en el exterior en cualquier país.

COFIDES lleva a cabo la evaluación del proyecto de inversión y valora las garantías que en su caso se aporten, y participa en su caso con participaciones minoritarias de capital o préstamos participativos.

ICO: actividad Internacional

El ICO, además de su función de agente financiero del Estado, tiene también una faceta internacional a medio y largo plazo, básicamente con dos productos:

- ICO Internacional: Financiación de las actividades e inversiones empresariales que se lleven a cabo fuera del territorio.
- ICO Canal Internacional: Financiación para la internacionalización de las empresas con interés español con la colaboración de entidades financieras internacionales que actúan en mercado local.

Además, el ICO actúa como gestor, para la Secretaría de Estado de Comercio, del **CARI**, un sistema de *swap* de intereses para que los bancos comerciales puedan financiar a tipo fijo a largo plazo, sin correr riesgo de tipo de interés.

Conclusión

La financiación es un instrumento más para lograr la competitividad de nuestras exportaciones. Por eso es importante informarse adecuadamente sobre las posibles fuentes, y sobre cuáles son aquellas las más adecuadas para nuestro producto.

Todos los países hacen uso de apoyo oficial en la exportación a medio y largo plazo, y en España contamos con instrumentos muy capaces para asegurar, que, junto a la calidad y el diseño, la financiación complete una excelente oferta exportadora.

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