



**GRUPO
COOPERATIVO
CAJAMAR**

2017

**MONOGRÁFICO: FINANCIACIÓN
EN EL COMERCIO EXTERIOR**

Importación y Exportación

Negocio Internacional
Dirección de Estrategia de Negocio



CONOCIMIENTOS QUE SE ADQUIRIRÁN

- ¿A qué llamamos financiación en el Comercio Exterior?
- Tipos de financiaciones
- Productos financiables
- Moneda de la financiación



¿A QUÉ LLAMAMOS FINANCIACIÓN EN EL COMERCIO EXTERIOR?

El medio de pago/cobro de las operaciones de comercio exterior está muy relacionado con la financiación.

Existen dos formas de cobro/pago: a la vista o pago aplazado. En el primer caso, el pago se realiza a la presentación de los documentos comerciales, mientras que en el segundo caso, el vendedor concede financiación al comprador.

En ambas situaciones, nuestra entidad está en disposición de financiar el cobro/pago de cualquier operación de comercio exterior.

Siendo así, podemos definir la financiación que ofrece nuestra entidad diferenciando entre financiación de importación y exportación:

-Importación: cuando un cliente nuestro efectúa un pago a su proveedor, se efectúa el pago y se pospone el cargo al cliente hasta el vencimiento de la operación de financiación.

-Exportación: cuando un cliente nuestro ha concedido un aplazamiento en el pago al comprador, nuestra entidad puede realizar un anticipo de fondos.

Toda financiación debe ir amparada en una línea de comercio exterior, por considerarse una operación de riesgo.

Recuerda:

El GCC puede financiar el pago de una operación de Comercio Exterior, independientemente de que el pago sea a la vista o que el vendedor haya concedido un aplazamiento al comprador.

EJEMPLO:

Supongamos la siguiente operación:

Tenemos un cliente importador que ha comprado a su proveedor mercancía por importe de 41.205,00 EUR. La forma de pago es a 90 días de la fecha de embarque. Nuestro cliente nos pregunta, cuál sería el coste de la financiación a 90 días suponiendo que él pagará a la vista, ya que su proveedor le ha dicho que si le paga de este modo el precio se reduciría un 5 %.

Veamos el coste para nuestro cliente en ambas situaciones:

- Sin financiación por parte de nuestra entidad:

- > Forma de pago: 90 días de la fecha de embarque
- > Precio de la mercancía: 41.205,00 EUR
- > Coste total: 41.205,00 EUR

- Con financiación por parte de nuestra entidad:

- > Forma de pago: a la vista
- > Precio de la mercancía: 39.144,75
- > Plazo de la financiación: 90 días
- > Coste de la financiación:
 - Comisión de apertura(1% mínimo 30,05€): 391,45 EUR
 - Intereses fijo: (3,50%) 342,52 EUR
 - TAE: 7,98%
- > Coste total: 39.878,72 EUR

Ahorro respecto a la opción sin financiación: 1.326,28 EUR

TIPOS DE FINANCIACIONES

Importación

La financiación de importación se produce cuando una entidad de crédito efectúa hoy un pago para operaciones comerciales de compra de mercancías o recepción de servicios del exterior en nombre de su cliente y el cargo en la cuenta del mismo se realiza en un plazo futuro.

La financiación de importación se inicia por tanto en la fecha de pago y finaliza en el vencimiento indicado por el cliente.

Exportación

En este caso, las necesidades de financiación pueden surgir en dos momentos de la relación comercial:

Prefinanciación

El cliente exportador ha cerrado una venta con el extranjero y necesita fondos para fabricar la mercancía o para comprarla a un tercero. En este caso hablamos de Prefinanciación.



Postfinanciación

El cliente exportador ha cargado la mercancía objeto de la venta y necesita financiación puesto que la forma de cobro es diferida.

En algunas ocasiones, una Prefinanciación puede derivar en una Postfinanciación.





EJEMPLO:

Un cliente dedicado a la transformación de troncos de madera en pallets, importa la materia prima de Paraguay y la vende a distintas empresas francesas. Estas empresas pagan una parte del pedido por anticipado, pero el resto lo pagan una vez que reciben los pallets en sus respectivas fábricas.

Con el anticipo de fondos por parte de sus clientes, nuestro cliente no tiene suficiente para hacer frente a la compra a Paraguay y a todos los gastos que ocasiona la importación y la transformación de la madera.

Por ello nos solicitará una Prefinanciación.

PRODUCTOS FINANCIABLES

Todo cobro y todo pago es susceptible de ser financiado, por tanto todo producto que suponga un cobro o un pago puede financiarse:

Importación:

- Transferencia: la financiación de una transferencia puede realizarse desde banca electrónica o desde la oficina.
- Remesa de importación: se puede financiar tanto si el pago es a la vista como si es con pago diferido (el proveedor ha concedido a nuestro cliente un aplazamiento en el pago).
- Crédito documentario de importación: se puede financiar tanto si el pago es a la vista como si es con pago diferido (el proveedor ha concedido a nuestro cliente un aplazamiento en el pago).

Exportación (prefinanciación y postfinanciación):

- Anticipo de facturas
- Remesa de exportación
- Crédito documentario de exportación



MONEDA DE LA FINANCIACIÓN

Importación

Si el pago, ya sea de una transferencia, remesa o crédito documentario, es en euros, la divisa de la financiación siempre debe ser euros.

Ahora bien, si el pago es en divisa distinta del euro, el cliente debe preguntarse si quiere financiarse en euros o en dicha divisa. Los factores de decisión son:

- Tipo de interés: si financiamos en euros, se aplicará el EURIBOR al plazo que corresponda. Si financiamos en la divisa, se aplicará el LIBOR de la divisa al plazo que corresponda.
- Tipo de cambio: si financiamos en euros, se aplicará el tipo de cambio del día en que se efectúe el pago. Si financiamos en la divisa, la financiación nacerá en dicha divisa y se aplicará el cambio del día en que se cancele la financiación, el cual es desconocido a priori y puede asegurarse mediante la contratación de un Seguro de Cambio.

EJEMPLO:

Un cliente quiere efectuar un pago a su proveedor por importe de 80.000,00 USD(*) y quiere financiarlo a 30 días. (**)

a. Si financia en euros: la financiación nace en euros ($80.000/1,128995= 70.859,48$ euros) y el tipo de interés fijo aplicado sería 3,50% (TAE 3,62%). Conocemos a priori el capital en euros y los intereses que el cliente tendrá que pagar al vencimiento(206,67 euros).

b. Si financia en dólares: la financiación nace en dólares (80.000 USD) y el tipo de interés fijo es 6%(TAE 6,29%). No conocemos a priori los euros que tendrá que pagar el cliente al vencimiento y sí conocemos los intereses en dólares(400,00 dólares) pero no su contravalor en euros.

*Existe riesgo de tipo de cambio al operar en divisas

** Estamos suponiendo que no existe comisión de apertura para este ejemplo.

Recuerda:

Quando un pago sea en divisa distinta del euro, la financiación puede ser en euros o en dicha divisa. Es muy importante que el cliente de instrucciones claras al respecto.

Exportación:

Si la divisa de cobro es el euro, la financiación de exportación debe ser en euros.

Si la divisa de cobro es distinta del euro, únicamente se debe plantear la financiación en dicha divisa, si el cliente dispone de una cuenta en divisa y hace frente a sus cobros/pagos en la mencionada divisa. Si el cliente va a disponer del anticipo en euros, es recomendable financiar en euros para evitar la posible fluctuación del tipo de cambio.

