

Los créditos de prefinanciación en operaciones de comercio exterior

En muchas ocasiones, el exportador no tiene mercancías o productos en stock. Cuando consigue un pedido en firme debe comprar las materias primas para su fabricación o adquirir los productos ya elaborados, dependiendo de su actividad. Con el fin de poder financiar dichas compras, existen los créditos de prefinanciación.

Romain Lestrat

Los créditos de prefinanciación son préstamos que se otorgan en el instante del pedido en firme y que deben cancelarse en el momento del embarque, cuando el exportador utilizará el medio de cobro correspondiente a la exportación.

Para otorgar o no la prefinanciación, la entidad financiera evaluará los distintos factores de la operación, el principal siendo el medio de pago que utilizará el importador, quien ha realizado el pedido, ya que la operación no tendrá el mismo riesgo si se liquida mediante un medio de pago simple o un medio de pago documentario. El tipo de interés aplicado por el banco al aceptar prefinanciar la operación, tendrá como referencia el LIBOR para la financiación en divisas, o el Euribor, para financiación en euros. Durante este periodo, los principales riesgos son:

- La anulación del pedido
- La no retirada de la mercancía por parte del importador
- El impago, parcial o total, de la mercancía, después de haber sido retirada por el importador.

Para cubrirse de estos riesgos, existen varias posibilidades. Puede habilitarse, por ejemplo, un



crédito documentario irrevocable o una carta de crédito stand-by. Puede solicitarse un aval de cumplimiento, mediante garantía a primer requerimiento o un anticipo significativo. También existen diversas pólizas por parte de CESCE y de las aseguradoras privadas (para los riesgos de impago) que permiten cubrir los posibles riesgos.

MEDIOS DE PAGO Y RIESGOS ASOCIADOS

Veamos ahora cuales son los distintos medios de pagos, tanto simple como documentario:

TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES, ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINUAN LAS VENTAJAS

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE



Solicite su Tarjeta e-Business en su oficina habitual de Unicaja. Para cualquier duda, llame a Unicaja Línea Directa al 901 111 133 / 952 076 224. Le atenderemos encantados.



Los medios de pago simple son (i) el cheque; (ii) la orden de pago; (iii) la remesa simple; y (iv) la remesa documentaria, que aunque no es un medio de pago simple, en el caso de un crédito de prefinanciación, cumple las mismas funciones.

Para el exportador, y por lo tanto para el banco que concede el crédito de prefinanciación, el mayor riesgo durante el periodo de fabricación o preparación del pedido es su cancelación unilateral por parte del importador. Durante este periodo, el exportador tiene como única promesa por parte del importador el contrato de compraventa. Sabiendo que el mecanismo de reembolso, por parte del importador, se pone en marcha después del envío de la mercancía, durante el periodo de fabricación no cuenta, a priori, con ninguna garantía de cobro.

Por lo tanto, el banco financiador será mucho más cauteloso a la hora de conceder un crédito de prefinanciación ya que si el importador cancela el pedido y el exportador no cuenta con otros medios financieros, éste puede llegar a tener grandes dificultades a la hora de reembolsar el crédito.

Si la operación se liquida a través de un medio de pago documentario, la entidad financiera concederá el crédito de prefinanciación con mayor facilidad y a mejor precio al desaparecer el riesgo de anulación de pedido con este tipo de medio de pago.

Los principales medios de pago documentarios son: (i) el crédito documentario; (ii) la carta de crédito comercial; (iii) la carta de crédito stand-by; y (iv) el crédito documentario con cláusula roja o verde

Tanto el crédito documentario como la carta de crédito comercial son irrevocables, permitiendo al exportador lanzar el pedido sin riesgo ya que el cobro de éste se hará en el momento del embarque o en una fecha futura a partir de dicho momento. La "garantía a primer requerimiento" que contempla el stand-by permite comenzar la fabricación

del pedido desde el momento en el que se recibe la carta de crédito, sin posibilidad para el importador de anularlo. Los créditos documentarios con cláusula roja o verde permiten al exportador tomar un anticipo al importador a cuenta del crédito documentario. En este caso, es el importador quien prefinancia el exportador.

FINANCIACIÓN Y RIESGO DE CAMBIO

Una vez acordada la forma de pago de la operación, entre el importador y el exportador, el exportador tendrá varias alternativas para financiarse y gestionar el riesgo de cambio.

La financiación puede articularse mediante un contrato bancario que suele formalizarse a través de una póliza. Hay dos tipos de póliza:

- La póliza de préstamo: suele concederse para una operación puntual y se firma entre la entidad financiera prestamista y el exportador prestatario.

- La póliza de crédito: es una línea de crédito que concede la entidad financiera al exportador, estableciendo una cantidad máxima de la que dispondrá el exportador durante un plazo determinado.

La prefinanciación para operaciones de exportación puede ser contratada a las entidades financieras en euros o en cualquier otra divisa convertible que cotice en el mercado. Con el fin de optimizar el coste financiero y valorando los posibles riesgos de tipo de cambio, las alternativas financieras son:

- Facturar y financiarse en euros: en cuyo caso, el coste financiero se conoce desde el principio de la operación ya que no hay riesgo de cambio.

- Facturar en euros y financiarse en otra divisa: se suele utilizar esta forma de financiación para aprovechar un tipo de interés más bajo. Puede contratarse un seguro de cambio para evitar el riesgo de tipo de cambio pero perdiendo la ventaja de disfrutar de un tipo de interés más bajo en la

TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES, ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINUAN LAS VENTAJAS

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE



Solicite su Tarjeta e-Business en su oficina habitual de Unicaja. Para cualquier duda, llame a Unicaja Línea Directa al 901 111 133 / 952 076 234. Le atenderemos encantados.



financiación. En ocasiones, la empresa exportadora permite recibir abonos en divisa por otras operaciones, permitiendo al exportador tener una casi auto cobertura del riesgo de cambio mediante compensación de saldos.

- Facturar y financiarse en la misma divisa distinta del euro: en este caso no hay riesgo de tipo de cambio ya que el coste financiero es conocido a priori. En ocasiones, se opta por esta modalidad para abaratar el coste de financiación si la divisa tiene un interés más bajo que el del euro. El inconveniente radica en que si la divisa se aprecia respecto al euro, los beneficios de este tipo de operación pueden ser nulos o incluso negativos.

- Facturar en divisa y financiarse en euros: se suele utilizar para disfrutar de un tipo de interés más bajo en euros. Hay riesgo de cambio ya que el coste financiero se conoce con posterioridad, aunque existe la posibilidad de cubrir el riesgo de cambio.

- Facturar en una divisa y financiarse en otra, ninguna de ellas el euro: se utiliza buscando un coste más reducido. Si se recurre a una divisa de financiación con poca volatilidad, se minimiza el riesgo de cambio. Existen dos riesgos de cambio, el

de la moneda de reembolso contra el euro y el de la moneda de financiación contra el euro, con la posibilidad de asegurar los dos riesgos o solo uno. Si no se aseguran los tipos de cambio, el desenlace más positivo para el exportador es una apreciación de la moneda de reembolso (se cobran más euros), y una depreciación de la divisa de préstamo (se pagan menos euros).

CONCLUSIÓN

A modo de conclusión, destacamos que los créditos de prefinanciación tienen un plazo que oscila desde la firma del pedido hasta el embarque o el cobro. Estos créditos pueden instrumentarse de forma puntual mediante un préstamo o línea de crédito, para varias operaciones. El mayor riesgo durante el periodo del préstamo es la cancelación del pedido por parte del importador. Este riesgo se puede cubrir con un medio de pago documental o contratando un seguro, a CESCE por ejemplo. Y en cuanto a la divisa que se utilizará en la financiación y el cobro, se habrán de estudiar las necesidades de la empresa, el coste financiero y el riesgo asociado a cada alternativa ::

TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES, ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINUAN LAS VENTAJAS

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE



Solicite su Tarjeta e-Business en su oficina habitual de Unicaja. Para cualquier duda, llame a Unicaja Línea Directa al 901 111 133 / 952 076 224. Le atenderemos encantados.

