

7. Finançament internacional

7.1 Punts clau

7.2 Com planificar el finançament internacional

7.3 Tipologia de finançament

7.4 Principals instruments de finançament del circulant

7.5 Garanties internacionals

7.1 Punts clau

L'objectiu del **finançament internacional** és que una empresa obtingui capital per créixer, desenvolupar-se i ampliar l'activitat internacional. Existeixen diferents vies per finançar-se i és essencial conèixer quines són les més adients per a cada empresa.

És indispensable dur a terme una **planificació financera** acurada per obtenir un bon resultat de les actuacions als mercats exteriors.

A continuació, caldrà valorar la conveniència i la disponibilitat d'invertir-hi **recursos propis o aliens**. En aquest punt, és essencial tenir un coneixement precís dels principals tipus d'instruments de finançament disponibles.

Finalment, el comerç exterior, sobretot en determinats països, no està exempt de riscos. Per això, si la transacció compensa els costos, és convenient preveure una bona protecció mitjançant les anomenades **garanties internacionals**. Ofereixen diverses modalitats adaptades a cada cas concret.



Claus de l'èxit:



Establir el calendari de cada una de les actuacions i del seu finançament.



Sospesar les conseqüències d'invertir fons propis o aliens.



Incorporar els possibles imprevistos i la seva cobertura econòmica.



Protegir-se dels riscos d'operar en determinats països per mitjà de les garanties internacionals.

Recomanacions:



Fer una valoració ajustada de la capacitat pròpia d'inversió.



Valorar els avantatges i els inconvenients de les entitats de crèdit públiques i privades abans d'optar per un model.



Revisar periòdicament el calendari i ajustar-lo a qualsevol nova incidència.



Preveure les oscil·lacions de valor de la divisa en què es fa l'operació.



7.2 Com planificar el finançament internacional

Punts essencials d'un pla de finançament

1

Definir les actuacions de l'estratègia internacional.

2

Determinar les necessitats i establir un calendari de finançament: detallar cada actuació i la inversió associada, definir les previsions d'ingressos i despeses amb projeccions, i estructurar totes les accions previstes en un calendari.

3

Considerar diferents escenaris i un pla de contingència: treballar amb tres possibles escenaris (més realista, pessimista i més ambiciós) i planificar diferents vies per obtenir finançament de cara a imprevistos i a avançar-se a les problemàtiques que puguin sorgir.

4

Definir l'estratègia d'accés al finançament: l'empresa s'ha de plantejar si pot o vol assumir el seu creixement internacional amb recursos propis o fons aliens; tot dependrà de la rapidesa amb què vulgui créixer.



Important: és convenient definir bé l'estratègia d'internacionalització per detectar amb antelació les necessitats de finançament i accedir als instruments més adequats.



Cal tenir present:

- ✓ L'obtenció de resultats/vendes mai no és immediata i encara menys en els mercats internacionals. Per tant, cal comptar amb prou capacitat perquè no afecti la situació financera de l'empresa.
- ✓ Revisar regularment el pla i realitzar els ajustos necessaris contribuirà a que la vostra empresa compti amb una gestió financera sòlida i coherent.



Ampliar la informació:

- ✓ Consulteu el [capítol 1.2](#), «Pla d'estratègia internacional», per revisar com redactar un pla de promoció internacional.



Dubtes:

- ✓ L'Oficina tècnica de barreres a la internacionalització atén consultes de forma gratuïta. Podeu contactar-hi a través del [formulari](#).

7.3 Tipologia de finançament

Origen del finançament

Per fer front al nostre projecte d'internacionalització, caldrà determinar si podem/volem assumir-lo amb:

Recursos propis: la mateixa generació de caixa permet dur a terme les actuacions planificades. Cal tenir en compte el cost d'oportunitat.

Recursos aliens: per optar per un tipus de finançament, hem de tenir en compte la fase de vida de la nostra empresa, el sector d'activitat, la generació de caixa, el nivell d'endeutament, etc. A més, també és més arriscat per a l'empresa.



Important: podem obtenir recursos aliens a través de mitjans públics o privats (bancaris o altres fons privats).

Mètodes de finançament

Préstec	Préstec participatiu	Capital
Capacitat de retorn de les quotes (generació de caixa)		Perspectives de creixement elevades
Amb garantia (històric de l'empresa o, si escau, avals)	No requereix garanties. Habitualment, la garantia és l'equip i el propi projecte	Participació temporal en el capital d'una empresa: <i>business angel</i> , fons de capital de risc...



Cal tenir present:

- ✓ Entitats o vies per accedir al finançament:
 - Institut de Crèdit Oficial (ICO).
 - Institut Català de Finances (ICF).
 - COFIDES.
 - ENISA.
 - Banca privada.
 - Plataformes de finançament alternatiu.
 - *Business angels*.
 - Fons de capital de risc.
- ✓ Per decidir la via de finançament, haureu de valorar el cost d'oportunitat i la velocitat de creixement que voleu que assoleixi l'empresa. Si empreu recursos aliens, el creixement pot ser més ràpid, però també haureu de tenir en compte altres implicacions.
- ✓ Si teniu filials, haureu de considerar si el finançament a la destinació és més competitiu que a l'origen.

7.4 Principals instruments de finançament del circulant

El finançament és fonamental en les operacions de comerç exterior de qualsevol empresa. Per tal d'expandir els terminis de pagament, escurçar els de cobrament i disposar de liquiditat per exportar, a continuació es presenten les eines més habituals en transaccions comercials internacionals. Tant les entitats bancàries tradicionals com les de finançament alternatiu poden oferir solucions en aquest sentit.

Instrument	Característiques
Facturatge (factoring)	Eina de finançament emprada per les empreses per obtenir liquiditat, alhora que anticipen en efectiu els comptes a cobrar dels clients. D'aquesta manera, s'evita haver d'esperar més de 30 dies per a l'abonament.
Confirming	Sistema de gestió de pagaments a proveïdors que els permet avançar el cobrament de les factures en comptes d'haver d'esperar a la data de venciment pactada amb l'empresa.
Forfetatge (forfaiting)	Forma de finançament en què l'exportador concedeix als clients un termini de pagament relativament llarg, però cobra de forma immediata els serveis o béns venuts a través d'una entitat financera. Aquesta es fa càrrec del deute i, per tant, es converteix en creditora del comprador.
Crèdit a l'exportació	Instrument de pagament que rep l'exportador per mitjà d'un banc, el qual notifica el compromís de pagament a favor seu. Comporta la presentació conforme dels documents propis de la venda (de mercaderies o de prestació de serveis) que han de complir estrictament els termes i les condicions estipulats en la carta de crèdit enviada pel banc emissor, que actua a compte i per ordre de l'empresa compradora.



Cal tenir present:

- ✓ Per decidir quin instrument financer heu de triar en les operacions internacionals, valoreu aquests factors:
 - Tipus d'operació (exportació, inversió a l'exterior...).
 - Capacitats econòmiques de la vostra empresa.
 - Termini (curt, mitjà o llarg).
 - Import de l'operació.
 - Divisa aplicada.
 - Risc i solvència del comprador.
 - Situació de risc/país.



Dubtes:

- ✓ L'Oficina tècnica de barreres a la internacionalització atén consultes de forma gratuïta. Podeu contactar-hi a través del [formulari](#).

7.5 Garanties internacionals

Què són?

Són instruments financers que cobreixen el risc que una de les parts contractants no compleixi les condicions acordades.

Modalitats de garantia més comunes

A favor del comprador

- **Garantia de licitació** (*tender guarantee o bid bond*): s'utilitza en licitacions perquè es mantingui l'oferta i el contracte es signi en els termes que s'han proposat.
- **Garantia de bona execució** (*performance guarantee*): garanteix el pagament al comprador encara que el venedor incompleixi algun dels termes acordats.
- **Garantia de manteniment o compliment fidel** (*maintenance guarantee o warranty guarantee*): garanteix el bon funcionament durant el període acordat.
- **Garantia de pagament anticipat** (*advance payment guarantee o repayment guarantee*): garanteix la devolució del pagament anticipat.

Beneficis:

- ✓ Dona accés a licitacions i a grans projectes.
- ✓ Ofereix una imatge de solvència i confiança.
- ✓ Amplia la capacitat negociadora.
- ✓ El deure contret sempre s'abonarà.

A favor del venedor

- **Garantia de pagament** (*payment guarantee*): és una alternativa al crèdit documentari i, com indica el seu nom, garanteix el pagament.



Cal tenir present:

- ✓ Per aconseguir una garantia, us heu d'adreçar a un banc o a institucions com ara:
 - Avalis
 - ICF
- ✓ L'aval bancari, com a tipus de garantia a favor del sol·licitant, respon davant tercers en una obligació de pagament. D'aquesta manera, el banc esdevé avalador i respon pel sol·licitant de l'aval si aquest no pot complir amb el pagament que ha acordat amb un tercer.



Dubtes:

- ✓ L'Oficina tècnica de barreres a la internacionalització atén consultes de forma gratuïta. Podeu contactar-hi a través del formulari.