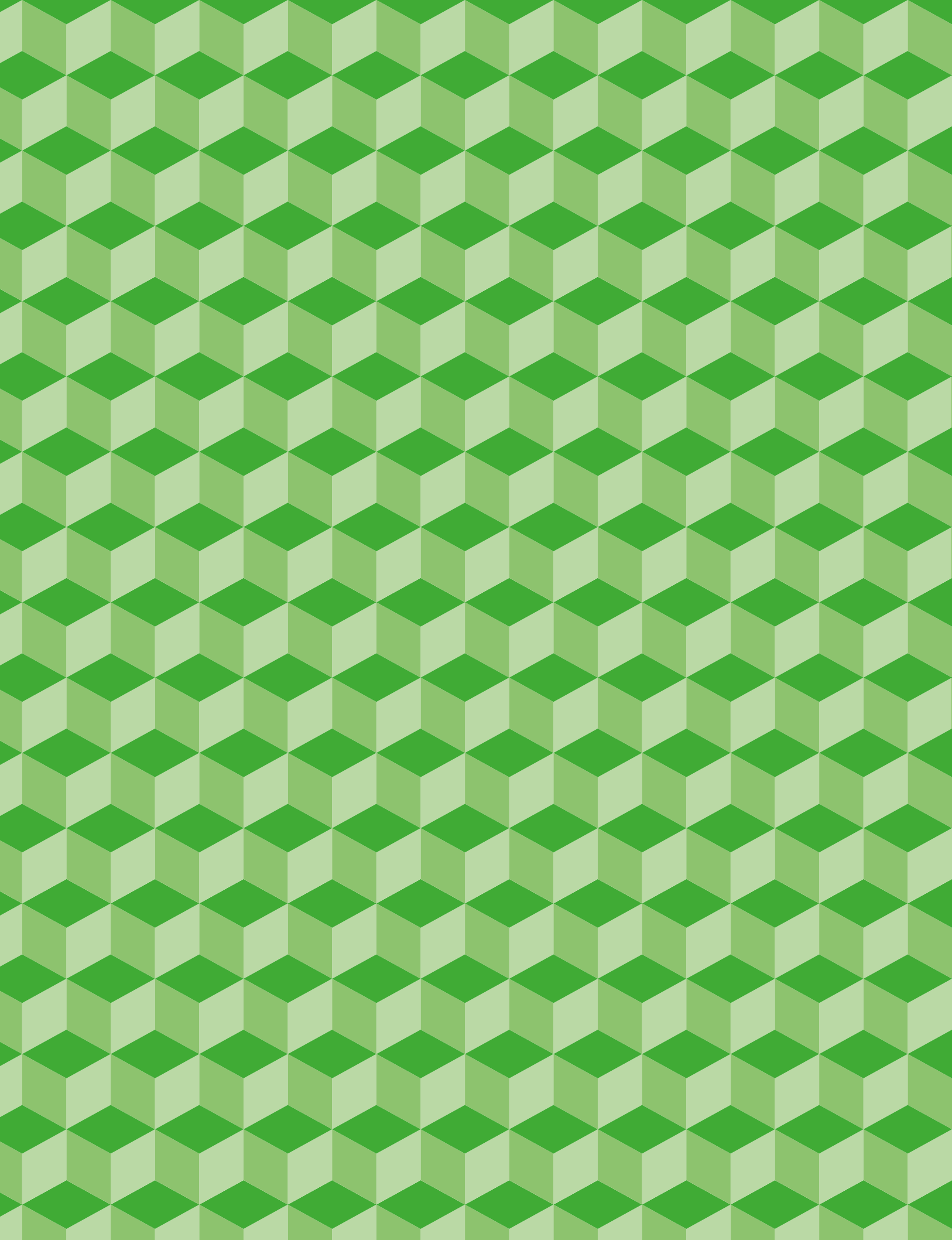




PREPAGOS DESMITIFICADOS

UN COMPLEMENTO A LA GUIA DE LOS
ELEMENTOS PRINCIPALES SOBRE PRODUCTOS BÁSICOS



PREPAGOS DESMITIFICADOS



Este documento es un complemento a la guía "Elementos Principales sobre los Productos Básicos" realizada por Trafigura, que explica las funciones y el modo de operar de las empresas de comercio de productos básicos y la cadena de suministro global.

www.commoditiesdemystified.info



A través de este documento – “Prepagos Desmitificados” – arrojamamos luz sobre un área específica del financiamiento de productos básicos: las transacciones de prepago. Nuestro objetivo ha sido describir cómo se producen dichos acuerdos y con qué fines.

Los prepagos han existido durante siglos. En el pasado, los comercializadores celebraban dichos acuerdos para comprar barcos, antes de embarcarse en sus emprendimientos comerciales. Del mismo modo, los agricultores vendían sus productos antes de la cosecha para invertir en equipos.

Los prepagos siguen siendo, hasta el día de hoy, un componente vital del comercio mundial. Sin embargo, su complejidad ha aumentado, al igual que su importancia en las economías de muchos países productores de productos básicos. Al publicar este documento, nuestra intención es mejorar su comprensión, e invitar a los grupos de interés a participar en cómo puede desarrollarse la transparencia en esta área en el futuro. Comenzamos esta conversación con un principio central: que los recursos naturales como el petróleo, son bienes públicos que de hecho, deberían generar bien público.

Trafigura es uno de los mayores comercializadores mundiales de petróleo y sus derivados, así como de metales y minerales. Transportamos productos básicos desde donde abundan hasta donde tienen más demanda, de manera segura y responsable.

En los últimos años, nos hemos convertido en una de las principales empresas inmersas en el Financiamiento Comercial Estructurado o 'STF' por sus siglas en inglés, con pagos totales de productos básicos que aumentaron desde 700 millones de USD en el año 2013, hasta más de 5 mil millones de USD en el año 2019. Originamos, estructuramos, organizamos y financiamos préstamos que luego se sindicamos a los bancos. Para facilitar esta actividad, utilizamos una extensa red de más de 130 instituciones financieras de todo el mundo.

En el año 2014, Trafigura se convirtió en la primera empresa independiente de comercio de productos básicos en declarar su apoyo a la Iniciativa de Transparencia de las Industrias Extractivas (EITI por sus siglas en inglés). La EITI, cuyo estándar se implementa en 52 países de todo el mundo, apoya la gestión abierta y responsable de los recursos naturales. Al publicar nuestros pagos a Empresas Estatales (SOE por sus siglas en inglés) en países de la EITI, buscamos proporcionar información útil sobre un asunto de interés público global.

Si bien queda mucho por hacer para mejorar los niveles de transparencia dentro y alrededor de la industria de la comercialización de productos básicos, el interés público está evolucionando para siempre. Una de esas áreas en la que se ha acentuado esa evolución, ha sido el financiamiento de la comercialización de productos básicos. En los últimos años hemos respondido a esta tendencia de varias maneras. En el año 2013 publicamos nuestro primer Informe Anual disponible públicamente, que contiene nuestros estados financieros auditados. En año 2015 publicamos nuestro desempeño Ambiental, Social y de Gobernanza (ESG por sus siglas en inglés) en nuestro primer Informe de Responsabilidad, y en el año 2016 publicamos nuestra guía 'Elementos Principales sobre los Productos Básicos', para explicar el comercio de productos básicos, y el papel de las empresas comercializadoras en la organización de los flujos globales de materiales vitales que sostienen el crecimiento económico. Al publicar este documento “Prepagos Desmitificados”, damos un paso más, y esperamos contribuir a la evolución de las prácticas relacionadas con los acuerdos de prepago.

Christophe Salmon,
Director Financiero del Trafigura Group

PREPAGOS DESMITIFICADOS

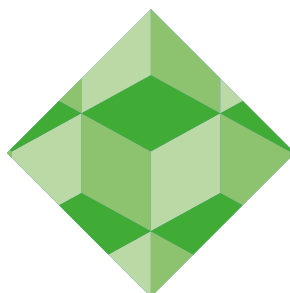
UN COMPLEMENTO A LA GUIA DE LOS ELEMENTOS
PRINCIPALES SOBRE LOS PRODUCTOS BÁSICOS



Elementos Principales sobre los Productos Básicos

- C. Comercialización de
Productos Básicos,
Riesgo y Mercados
Financieros**
- 10. Gestionando el Riesgo –**
*Elementos Principales sobre los
Productos Básicos p.64*
- 11. Financiando la comercialización
de productos básicos –**
*Elementos Principales sobre los
Productos Básicos p.72*

www.commoditiesdemystified.info



Prepagos Desmitificados

- Introducción –p.4**
- Prepagos –p.6**
- Preguntas y Respuestas –p.10**
- Glosario –p.12**
- Exención de Responsabilidad –p.13**

Cualquier comentario sobre el contenido de esta publicación sería bienvenido en CorporateAffairs@trafigura.com

Créditos. *Elementos Principales sobre los Productos Básicos* fue escrito por Trafigura Group y diseñado por **eBoy** (ilustración de portada) y **Group Charlescannon Sarl** (diseño y producción). Este informe es propiedad de Trafigura. No está permitido copiar, adaptar, reproducir o usar el contenido de este informe para ningún propósito sin el permiso previo por escrito de Trafigura.

INTRODUCCIÓN

La extracción y el comercio de recursos naturales es un componente vital de la economía global, y depende crucialmente de las finanzas para tener éxito. Así como el comercialización de productos básicos es una de las actividades más antiguas de la sociedad humana, el financiamiento del comercio de productos básicos es uno de los trabajos más antiguos en la banca.

A medida que la industria moderna de la comercialización de productos básicos ha crecido en tamaño y sofisticación, se han desarrollado nuevas formas de financiamiento del comercio, que satisfacen las necesidades de los productores de capital y de los consumidores de suministros confiables.

Este documento tiene como objetivo explicar el negocio de los prepagos, que forma parte del Financiamiento Comercial Estructurado (STF). El negocio del STF, en el que los comerciantes organizan prepagos de anticipos a las contrapartes productoras, y obtienen el pago con envíos de productos en el tiempo, es uno de los elementos de más rápido crecimiento del mercado de la industria de recursos, y además uno de los menos comprendidos.

Los comentarios sobre STF a menudo se centran en supuestos riesgos financieros no revelados o en implicaciones para la gestión de la deuda soberana. Sin embargo, en una época en que la industria bancaria global ha sido remodelada y los productores de productos básicos en las economías emergentes tienen más dificultades para financiar sus operaciones

directamente a través del sistema bancario o los mercados públicos, el STF es más esencial que nunca. Se ha convertido en una herramienta indispensable para garantizar que los productos se puedan producir eficientemente incluso en las jurisdicciones más poco prometedoras (o desafiantes) y remotas, y se lleven de manera confiable donde se necesitan. Por lo tanto, existe un interés público en garantizar que su funcionamiento y los riesgos asociados sean debidamente apreciados por las comunidades comerciales y financieras, los reguladores y la sociedad en general.

Tan antiguo como el comercio

Es un hecho obvio que sin las finanzas, el comercio internacional no puede tener lugar. Hace milenios, los comerciantes de lo que ahora es el Medio Oriente intercambiaron tela o cobre por tabletas grabadas que prometían un pago posterior en, digamos, plata.

Cuando el comercio mundial comenzó a despegar de Europa en el siglo XVII, se requería una nueva forma de entidad financiera para gestionar los costos masivos y los riesgos involucrados en el transporte de especias y otros bienes costosos en grandes barcos fuertemente armados desde los centros de producción de Oriente hasta los consumidores

En una época en que la industria bancaria global ha sido remodelada y los productores de productos básicos en las economías emergentes tienen más dificultades para financiar sus operaciones directamente a través del sistema bancario o los mercados públicos, el STF es más esencial que nunca

Europeos. La East India Company (EIC) de Gran Bretaña fue la primera sociedad anónima del mundo con recursos agrupados, incluidos los de inversores pasivos de capital, en palabras del historiador William Dalrymple, "uno de los inventos más brillantes y revolucionarios del periodo Tudor de Inglaterra". La EIC y su precursor en los Países Bajos, la Compañía Holandesa de las Indias Orientales, utilizó parte de su capital para realizar pagos anticipados para las compras.

Estos ejemplos dispares surgieron por una razón económica similar: la combinación imperfecta entre las necesidades financieras de los productores y exportadores, por un lado, y los compradores e importadores, por el otro.

Los productores prefieren que se les pague en el momento de la venta, para poder financiar más producción. Los compradores prefieren pagar después de recibir los bienes, para poder recaudar dinero rápidamente al revenderlos. Para cerrar esa brecha, se necesita la intermediación en forma de financiación del comercio. Se estima que cuatro quintos de las transacciones comerciales mundiales dependen de préstamos especializados o garantías que conforman el grupo de financiamiento comercial global.

El STF es un fenómeno más reciente, pero aborda la misma combinación de necesidades financieras: el requisito de los productores de capital de trabajo para permitirles mantener la producción, y la necesidad de los compradores de una línea de productos confiable y fácilmente financiable.

A medida que la producción y el consumo de productos básicos aumentaron en las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, el sistema bancario global desempeñó el papel central de prefinanciamiento para un grupo cada vez más diverso de países productores independientes. Cuando los productores necesitaban capital por adelantado para financiar sus operaciones, recurrían a los bancos. A su vez, los bancos desarrollaron estructuras de financiamiento, conocidas como facilidades de financiamiento previo a la exportación, en las cuales los productores podían recibir crédito a corto o mediano plazo y pagarlos con bienes a lo largo del tiempo. Las empresas de comercialización de productos básicos, un fenómeno relativamente nuevo en su forma actual de logística a gran escala y proveedores de gestión de riesgos, generalmente

se involucraron en transacciones como compradores de los productos utilizados para pagar los préstamos.

El financiamiento previo a la exportación por parte de los bancos, sigue siendo una importante fuente de crédito para los productores. Pero en los últimos diez años, la financiación previa a la exportación se ha complementado cada vez más con servicios de prepagos organizados y estructurados por las propias empresas de comercio de productos básicos. Especialmente en los países de mercados emergentes donde el acceso a la financiación bancaria y a los mercados de capital público se ha vuelto más difícil, una amplia gama de clientes desde las compañías petroleras nacionales y de los gigantes de refinación, hasta las pequeñas y medianas empresas mineras, han recurrido a los comercializadores para obtener ayuda para recaudar capital. El resultado ha sido un fuerte aumento en los pagos anticipados por parte de los comercializadores de productos básicos. Al proporcionar financiación de esta manera, las empresas comerciales están permitiendo producción que de otro modo no sería posible, lo que sostiene el crecimiento económico, la creación de empleo y la generación de ingresos fiscales en los países en cuestión.

Al proporcionar financiación de esta manera, las empresas comerciales están permitiendo producción que de otro modo no sería posible, lo que sostiene el crecimiento económico, la creación de empleo y la generación de ingresos fiscales en los países en cuestión

Es importante reconocer por qué la actividad del STF de las empresas comercializadoras se ha vuelto tan importante. La tendencia refleja los cambios significativos que han tenido lugar en los mercados bancarios y de capital desde la crisis financiera mundial del periodo 2008-09. En parte como resultado de los cambios regulatorios posteriores, los bancos internacionales han reducido sustancialmente su exposición al financiamiento crediticio de los mercados emergentes, para centrarse en sus mercados internos y en la venta cruzada a grandes clientes corporativos. Dado que los mercados de deuda pública y de capital a menudo también son inaccesibles para los productores de recursos de mercados emergentes, los compradores de productos básicos, las grandes empresas comercializadoras, se han quedado como una de las pocas fuentes de crédito y capital de trabajo para este tipo de operación.

PREPAGOS

Como funcionan los prepagos

En una transacción de prepagos, organizada por una empresa comercializadora, las funciones del comercializador y de los bancos se invierten con respecto de las que se ven en las transacciones tradicionales de financiación previa a la exportación. En esta última, los bancos son responsables de originar los préstamos y de traer a los comercializadores para que negocien con los productos adquiridos a cambio. En un acuerdo de prepago originado por el comercializador, la empresa comercializadora actúa como comprador de un volumen de productos, y como intermediario financiero entre el vendedor de los productos y la comunidad bancaria en general, como se ilustra en el diagrama de la página siguiente.

Primero, el comprador hace los pagos por adelantado al productor para futuras entregas de bienes, con repagos respaldados por contratos comerciales entre las dos partes. La empresa comercializadora origina y estructura el financiamiento, y luego generalmente abre el instrumento a la participación de bancos de terceros. Es importante destacar que el comprador, que es la propia empresa comercializadora, es el deudor.

El comercializador syndica el crédito a un consorcio de bancos, pero generalmente retiene una pequeña porción del riesgo. Esto proporciona a los bancos la comodidad de que la empresa comercial tiene "piel en el juego" y ayudará a defender los intereses de los prestamistas

utilizando su influencia para garantizar que el deudor se mantenga al día con los envíos necesarios para el reembolso. Estas transacciones se denominan prepagos de "recurso limitado" porque, aunque el banco está prestando fondos al comerciante, principalmente acciona contra el productor quien necesita entregar el flujo de productos a la empresa de comercialización.

Una transacción de prepago es un canal excepcionalmente atractivo para aumentar la liquidez de muchos productores. En algunos casos, como se mencionó, un prepago puede ser el único canal, pero en muchos otros, a menudo será significativamente más barato en términos de costo de fondos que un préstamo bancario equivalente o una emisión de bonos. La razón de esto es que los bancos solo asumen el riesgo de desempeño del productor, es decir, el productor solo necesita producir, y el comercializador asegura la conversión del producto en moneda fuerte como el USD.

De hecho, los prepagos brindan a los productores un acceso único a los socios bancarios de las firmas de comercialización en términos mucho más favorables de los que pudiesen obtener por su cuenta. Es intrínsecamente más atractivo que la financiación corporativa, como el capital social, que genera cuestiones difíciles relacionadas con el control.

Una transacción de prepago es un canal excepcionalmente atractivo para aumentar la liquidez de muchos productores

Los prepagos brindan a los productores un acceso único a los socios bancarios de las firmas de comercialización en términos mucho más favorables de lo que podrían tener por su cuenta

COMO FUNCIONAN LOS PREPAGOS

TIPOS DE PREPAGOS

Los prepagos vienen en diferentes formas y tamaños, y siempre se establecen a la medida para los clientes individuales. Algunos se establecen según un precio fijo, lo que limita la exposición de los productores a la caída de los precios. Otros se conciben como una forma de abordar los problemas de flujo de efectivo derivados de los precios más bajos de los productos básicos. Pero los prepagos generalmente se dividen en una de dos amplias categorías, como se detalla a continuación:

1. Instrumento rotativo de capital de trabajo a corto plazo

Volumen: 5 millones a 50 millones de USD

Termino: 30-90 días, renovado de manera regular

Ejemplo: Usted es una compañía productora de petróleo con activos en un país latinoamericano. Una vez que se produce el petróleo, éste ingresa a los tanques de almacenamiento en sus instalaciones antes de ser transportado a través de un oleoducto al puerto más conveniente. Entre la producción y la materialización de los ingresos a través de una venta "libre a bordo" en un buque, hay un intervalo de 30 días. Este retraso implica una gran cantidad de capital de trabajo. Un prepagos le da al productor acceso al efectivo por adelantado y libera su capital de productor para otros usos.

2. Préstamo de prepagos a largo plazo

Volumen: 50 millones a 5 mil millones de USD

Termino: Tres a cinco años

Ejemplo: Usted es una compañía minera con producción de una mina existente, pero está luchando para recaudar el capital necesario para desarrollar una segunda mina en la misma concesión. Utiliza su producción actual para organizar un préstamo de prepagos por 100 millones de USD que puede invertirse de inmediato para desarrollar la nueva mina y hacer crecer aún más la empresa.

Ventajas de los prepagos

Los prepagos son mucho más simples que obtener crédito de un grupo de bancos. El productor trata con una sola contraparte en todos los aspectos de la transacción, desde la venta del producto hasta el financiamiento. También elimina el dolor de cabeza de administrar el riesgo cambiario: el productor puede concentrarse en su negocio principal de producción; el comprador toma el producto y lo convierte en dólares estadounidenses que luego se utilizan para pagar los préstamos. El acceso a divisas puede ser una consideración crucial para un productor en un país sin una moneda convertible, o bajo restricciones financieras. Un acuerdo de prepagos ofrece una forma certera de asegurar dólares, en lugar de moneda local, a cambio de productos básicos.

Los prepagos pueden incluso ayudar a los productores a hacer frente a la notoria volatilidad de los precios del mercado de los productos básicos. Los arreglos de prepagos pueden establecerse por períodos tan cortos como unos pocos meses o hasta cinco años. Especifican un cronograma de entrega de productos, con precios calculados mensualmente en relación con un índice internacional reconocido; para petróleo, el petróleo crudo Brent o petróleo crudo West Texas Intermediate; para el cobre, el

aluminio y otros metales, los precios se establecen en la Bolsa de Metales de Londres. Esto significa que los productores reciben el mismo valor económico como si estuvieran vendiéndolo directamente al mercado, pero sin la molestia de hacerlo. Los contratos especifican varios mecanismos para ajustar el volumen de productos suministrados para compensar los movimientos de los precios. Están estructurados de manera conservadora con una reserva incorporada para responder al impacto de cambios más dramáticos en los precios en la cobertura del servicio de la deuda.

Tomemos por ejemplo un pago anticipado de un año para el petróleo crudo a un valor en el momento de la firma de 120 millones de USD. En este caso, el valor del contrato comercial subyacente, calculado como el número de barriles que se entregarán multiplicado por el precio spot, necesitaría ser considerablemente mayor, por ejemplo, 180 millones de USD. Esto significa que el productor aún puede cumplir con sus obligaciones y continúa recibiendo flujo de caja de su producción, incluso si el precio del petróleo cae en un 20 por ciento.

Los prepagos pueden ayudar a los productores a hacer frente a la notoria volatilidad de los precios del mercado de los productos básicos

BENEFICIOS PARA PRODUCTORES, COMERCIALIZADORES Y BANCOS

Productores	Comercializadores	Bancos
<ul style="list-style-type: none"> • Acceso a fondos que de otro modo no estarían disponibles, para financiar capital de trabajo o desarrollo de proyectos; • Diversificación de las fuentes de financiamiento; • Financiamiento confiable en términos competitivos en comparación con préstamos directos de bancos o mercados públicos; • Oportunidad de aprovechar las amplias relaciones bancarias del comprador, es decir, la empresa comercializadora; • Asegura un comprador a término comprometido para su carga, a una fórmula de precio conocida; • Flexible en términos de uso de fondos; • Elimina el riesgo de convertibilidad de divisas; • Evita la dilución de capital; • Ejecución rápida, documentación más ágil y menores costos legales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Acceso garantizado a un flujo constante de productos a largo plazo en los términos comerciales establecidos; • Oportunidad de desarrollar relaciones más profundas entre proveedores y compradores; • La capacidad de aprovechar las relaciones bancarias. 	<ul style="list-style-type: none"> • Los prepagos son una herramienta para los bancos iniciar acuerdos aprovechando las relaciones más sólidas que los comercializadores tienen con los productores y las refinerías; • Los préstamos a un comercializador en lugar de proporcionar un crédito directamente a un productor, se consideran una forma de reducir el riesgo, ya que el comprador ha suscrito la transacción y es responsable de los repagos; • Los bancos generalmente creen que los comercializadores tienen una mejor oportunidad que ellos de persuadir a los proveedores para que cumplan, ya que el proveedor depende de los comercializadores para continuar el acceso al mercado y a los ingresos; • Los préstamos prepagos son más fáciles de controlar en términos de rendimiento que los créditos convencionales. Permiten a los bancos comprender su exposición simplemente haciendo un seguimiento de los volúmenes mensuales de entrega de productos.

Los pagos anticipados brindan confiabilidad y certeza a los productores. Aprovechan y canalizan una gran cantidad de liquidez bancaria global manejada por instituciones con una larga experiencia en precios y gestión de riesgos. A diferencia de los mercados de capital público, que pueden cerrar a los deudores de forma repentina e impredecible, los prepagos están constantemente disponibles y los precios de los préstamos no son muy volátiles.

Otra ventaja de los prepagos es su flexibilidad. Las transacciones pueden estructurarse para adaptarse a las necesidades de todo tipo de entidades, desde compañías petroleras estatales gigantes, hasta empresas mineras relativamente pequeñas. Los fondos recaudados se pueden utilizar para financiar el capital de trabajo de una empresa mensualmente, o para financiar un programa de gastos de capital de varios años. Para algunos proyectos mineros, los prepagos a corto plazo pueden ser el elemento crucial que permite a la mina comenzar la producción, ya que otras formas de financiación son extremadamente difíciles de obtener mientras un sitio aún se está desarrollando.

Preparación de un acuerdo de prepagos

Cuando una empresa de comercialización se embarca en una discusión de nuevos negocios con un productor o refinador de productos básicos, habrá una serie de temas que se abordarán más allá de los

conceptos básicos de volumen y precio de los productos que se proporcionarán: en particular los servicios que la empresa de comercialización puede ofrecer para agregar valor para el productor dentro de la transacción. Estos incluyen soluciones logísticas como fletamento y financiación.

El comercializador estará incentivado para encontrar la forma de comercialización y financiamiento más eficiente de llevar los productos del productor a los usuarios finales. El comercializador puede incorporar los requisitos específicos del cliente a una estructura rentable que satisfaga esas necesidades.

Un productor puede simplemente necesitar una cantidad limitada de capital de trabajo para cerrar la brecha en el tiempo entre la producción de un volumen de productos básicos y la percepción de los ingresos de su venta, o una suma mayor para financiar un programa de gastos de capital (ver ejemplos en la página anterior). Las consideraciones para el comercializador al determinar los términos potenciales para una instalación de prepagos incluirán la solvencia crediticia del productor o refinador; el volumen de producción no gravada disponible, es decir, la producción que aún no se ha comprometido a otros prestamistas o contrapartes; y las perspectivas de una producción confiable a la luz del desempeño de los activos productores, el riesgo político u otros factores. ■

PREGUNTAS Y RESPUESTAS

P. ¿Son los prepagos una forma de "banca en la sombra" no regulada?

R. No. Los fondos involucrados en las transacciones de prepagos son créditos bancarios. La empresa comercializadora que origina el instrumento es simplemente un intermediario entre el productor o refinador que recibe el crédito y la comunidad bancaria.

P. Pero, ¿no implica que las compañías no bancarias asuman riesgos financieros como hacen los bancos, riesgos que pueden no estar bien preparados para manejar?

R. No. El conocimiento detallado de los países productores y las relaciones cercanas con productores y refinadores son capacidades principales de las empresas comercializadoras. Por lo tanto, están bien preparados para evaluar el crédito y otros riesgos en relación con sus contrapartes comerciales, al tiempo que transfieren la mayor parte de los riesgos financieros a los bancos a los que se sindicán los préstamos de prepagos. La principal diferencia con respecto a las formas tradicionales de pre-financiamiento de productos básicos, es que las empresas comercializadoras toman la iniciativa al originar y estructurar una transacción de prepagos y luego distribuyen el riesgo a un consorcio de bancos.

P. ¿En qué balance financiero se mantiene la exposición en un prepagos?

R. Principalmente en los del productor que recibe los fondos, en el de los bancos prestamistas y potencialmente en el del comercializador. Los comercializadores generalmente tienen como objetivo sindicarse la gran mayoría del riesgo de crédito a los bancos, manteniendo una porción residual de hasta el 10 por ciento del riesgo. En los casos en que un comercializador ha vendido todo el riesgo y beneficios materialmente en una transacción de prepagos, puede desconsolidar el riesgo financiero de su propio balance.

P. ¿Quién suscribe un prepagos?

R. En prepagos más pequeños, el comercializador suscribirá la transacción inicialmente, luego tratará de reducir su exposición mediante la incorporación de bancos. En los ejemplos más amplios, la suscripción se realiza de forma conjunta y simultánea con un grupo de bancos. Para algunas de las ofertas más grandes, se configuran Vehículos de Propósito Especial (SPV por sus siglas en inglés) a la medida para albergar los préstamos en nombre del comercializador y los bancos. En este tipo de acuerdo, el contrato de suministro es entre el productor y el SPV. El comercializador generalmente prestará dinero al SPV junto con los bancos para garantizar que todos sus intereses estén alineados.

P. ¿Son los acuerdos de prepago una forma para que las empresas comercializadoras obtengan ganancias a expensas de los productores?

R. Si bien es importante para una empresa comercializadora que las cifras financieras de una transacción de prepagos tengan sentido, la motivación principal no es la ganancia, sino el acceso a un suministro confiable de productos a largo plazo, que le permite a un comercializador generar eficiencias y economías de escala. El margen de los préstamos en virtud de los acuerdos de prepago va a los bancos.

P. ¿Cómo se determinan los precios de los productos básicos en los acuerdos de prepago?

R. El contrato comercial subyacente a cualquier acuerdo de prepago estipula la fórmula sobre la cual se calcularán los precios: generalmente mensualmente en relación con un índice de mercado reconocido internacionalmente como el petróleo crudo Brent o la Bolsa de Metales de Londres, con un diferencial de calidad apropiado.

P. ¿Cómo se determinan las tasas de interés?

R. Las tasas de interés se establecen en función del riesgo de crédito del productor o refinador y del país en el que está establecido, según lo determinen los bancos que estén financiando. En los casos en que una empresa comercializadora suscriba inicialmente una transacción de prepagos, consultará estrechamente con los posibles bancos prestamistas sobre la tasa de interés que será propuesta.

P. ¿Cómo gestionan los comercializadores su propia exposición al riesgo resultante de los prepagos?

R. Al compartir estos riesgos con los bancos, el mercado de seguros y potencialmente otras instituciones financieras no bancarias.

P. ¿Qué sucede si un productor o refinador se atrasa con los prepagos, ya sea por una caída profunda y prolongada en los precios de los productos básicos o por problemas de producción?

R. Una cantidad de posibles mitigantes de riesgo se contemplan y acuerdan como parte del contrato en una transacción de prepagos. Como se mencionó anteriormente, el contrato en cualquier caso adopta un enfoque conservador para la cobertura del servicio de la deuda, al incorporar un volumen significativamente mayor al acuerdo comercial que el requerido para pagar el préstamo. En el caso de que los precios caigan

más o por más tiempo de lo previsto de esta manera, se pueden activar varias opciones, incluida una extensión en la duración del contrato comercial; una cantidad adicional en volumen bajo el contrato existente; o reembolso anticipado en efectivo.

P. ¿Quién tiene la primera opción sobre el flujo de productos si un productor o refinador incumple?

R. Es un requisito básico de cualquier transacción de prepagos que el comercializador ceda el contrato comercial a los bancos prestamistas como garantía. Esto significa que los bancos pueden accionar contra los productos adquiridos como parte del contrato. En realidad, sin embargo, generalmente dependerán del comerciante para monetizar los volúmenes de productos relevantes y reembolsarlos.

P. ¿Cómo se relacionan las instalaciones de prepagos que involucran a entidades estatales como las Compañías Estatales de Petróleo (NOCS) con la deuda soberana de los países relevantes?

R. Las NOCS pueden ser de propiedad estatal, pero operan como entidades comerciales y tratan los prepagos como las empresas privadas.

P. ¿Qué sucede cuando un país con compromisos significativos en virtud de acuerdos de prepago enfrenta una crisis financiera y necesita reprogramar sus deudas?

R. Existe un acuerdo de prepago entre una empresa comercializadora y una empresa, no con el gobierno del país en cuestión. Si la empresa contratante no puede cumplir sus compromisos en virtud de un acuerdo de prepagos, se llevan a cabo negociaciones con la empresa comercializadora y los bancos para reestructurar el acuerdo. En ocasiones, tales negociaciones forman parte de una reestructuración más amplia de la deuda del país en cuestión, incluida la comunidad acreedora más amplia y las instituciones financieras internacionales.

P. ¿Qué requisitos de revelación existen para los acuerdos de prepago?

R. Una empresa comercializadora revelará las transacciones de prepago en su estado financiero anual. Trafigura apoya la Iniciativa de Transparencia de las Industrias Extractivas (EITI por sus siglas en inglés) y revela los pagos a entidades estatales en los países miembros de la EITI. Hay discusiones en curso sobre cómo el régimen de revelación de la EITI puede extenderse a los acuerdos de prepagos.

GLOSARIO

B

Petróleo crudo Brent El tipo más importante de petróleo crudo utilizado en Europa, llamado así por el campo petrolero del Mar del Norte donde se extrae. Es uno de los muchos tipos de petróleo crudo a nivel mundial.

C

Contraparte La parte contraria en un contrato o transacción financiera.

E

EITI – Iniciativa de Transparencia de las Industrias Extractivas Un estándar global para la buena administración de los recursos de petróleo, gas y minerales. Busca abordar los problemas clave de gobernanza en los sectores extractivos.

F

Futuros Contratos de productos a entregar en el futuro. Se especifica el producto, calidad, entrega y cantidad. Estos se negocian en bolsas y no existe riesgo de crédito basado en la contraparte. La única variable es el precio. Los contratos se marcan al mercado diariamente.

L

Prepagos Limitados

Estos prepagos ocurren cuando un banco presta fondos al comercializador. Principalmente se dirige al productor de productos básicos que necesita entregar el flujo de productos a la empresa comercializadora.

London Metals Exchange (LME)

Un mercado de productos básicos en Londres, Inglaterra, que se ocupa de futuros de metales. Los contratos en el mercado incluyen aluminio, cobre y zinc. El LME es un mercado no ferroso, lo que significa que el hierro y el acero no se comercializan en el mismo.

N

Compañía Petrolera Estatal (NOC)

Una compañía petrolera en su totalidad o en su mayoría propiedad de un gobierno nacional.

S

Vehículos de Propósito Especial (SPV)

Una subsidiaria creada por una empresa matriz para aislar el riesgo financiero. Es una entidad legal creada para una adquisición o transacción comercial limitada, o puede usarse como una estructura de financiamiento. Se establece un SPV para alojar los préstamos en nombre del comercializador y los bancos.

Financiamiento Comercial Estructurado (STF)

El negocio en el que los comerciantes organizan prepagos de anticipos para las contrapartes productoras y se repagan con el envíos de productos en el tiempo. Es uno de los elementos de más rápido crecimiento de la industria de recursos y también una de las menos conocidas.

W

Petróleo crudo West Texas Intermediate

Un grado de petróleo crudo utilizado como punto de referencia en la fijación de precios del petróleo.

Exención de Responsabilidad. Esta publicación ha sido preparada como orientación general sobre asuntos de interés solamente, y no constituye en modo alguno asesoramiento profesional. Usted no debe actuar según la información contenida en esta publicación, sin obtener asesoramiento profesional específico. Si bien se han realizado esfuerzos razonables para garantizar la exactitud del contenido de esta publicación, no se dan garantías o hacen declaraciones (expresas o implícitas) en cuanto a la precisión, actualidad o exhaustividad de la información contenida en esta publicación. La información, las herramientas y el material que se presentan en este documento, se proporcionan solo con fines informativos, y no se deben utilizar ni considerar como una oferta o solicitud de venta o una oferta o solicitud de compra, o suscripción de valores, productos de inversión u otros instrumentos financieros. Nada en esta publicación se considerará como que constituye un asesoramiento financiero u otro tipo de asesoramiento profesional, y bajo ninguna circunstancia Trafigura, sus miembros, empleados o agentes serán responsables de pérdidas, costos o gastos directos o indirectos, ni de ninguna pérdida de beneficios que resulte del contenido de esta publicación o de cualquier material de este, o enlaces de sitios web o referencias incluidas en él. Todas las garantías o declaraciones expresas o implícitas están excluidas en la máxima medida permitida por la ley.

