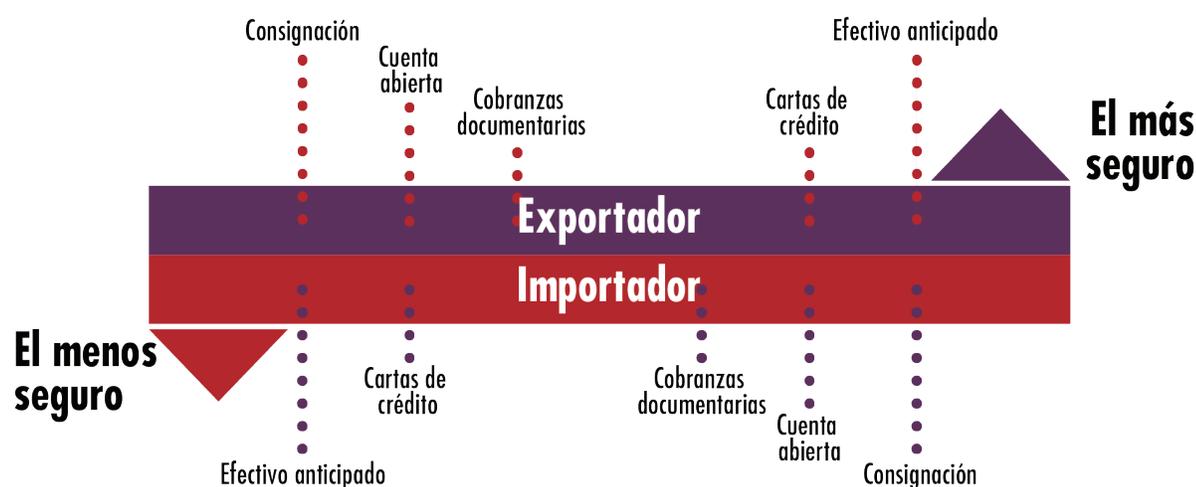


Capítulo 1

Métodos de pago en el comercio internacional

Para tener éxito en el mercado mundial y ganar ventas a los competidores extranjeros, los exportadores deben ofrecer a sus clientes condiciones de venta que cuenten con los métodos apropiados de pago. Dado que la meta principal de cada venta de exportación es obtener el pago completo y puntual, el método de pago adecuado debe elegirse cuidadosamente para minimizar el riesgo de pago sin dejar de dar respuesta a las necesidades del comprador. Como se muestra en la Figura 1, existen cinco métodos principales de pago para las transacciones internacionales. Durante o antes de las negociaciones contractuales, debería considerar qué método de la figura es mutuamente conveniente para usted y su cliente.

Figura 1: Diagrama de riesgo de pago



Puntos principales

- El comercio internacional presenta un espectro de riesgo que causa incertidumbre acerca del momento de pago entre el exportador (vendedor) y el importador (comprador extranjero).
- Para los exportadores, cualquier venta es un regalo hasta que se reciba el pago.
- Por lo tanto, los exportadores desean recibir el pago tan pronto como sea posible, preferentemente tan pronto como se realice un pedido o antes de que los bienes se envíen al importador.
- Para los importadores, cualquier pago es una donación hasta que se reciban los bienes.
- Por lo tanto, los importadores desean recibir los bienes tan pronto como sea posible y demorar el pago tanto como sea posible, preferentemente hasta que los bienes sean revendidos, para generar suficientes ingresos para pagarle al exportador.

Efectivo anticipado

Con la condición de pago de efectivo anticipado el exportador puede evitar el riesgo crediticio debido a que el pago se recibe antes de que se transfiera la propiedad de los bienes. En el caso de las ventas internacionales, la transferencia bancaria y las tarjetas de crédito constituyen la opción de efectivo anticipado más comúnmente utilizada disponible para los exportadores. Con el advenimiento de Internet, los servicios de depósito de garantía se están convirtiendo en otra opción de efectivo anticipado para las pequeñas transacciones de exportaciones. Sin embargo, la solicitud de pago anticipado es la opción menos atractiva para el comprador debido a que crea un flujo de efectivo desfavorable. A los compradores extranjeros también les preocupa que no se realice el envío de los bienes si el pago se efectúa de manera anticipada. Por lo tanto, los exportadores que insisten con este método de pago como su única forma de realizar negocios pueden perder ante competidores que ofrezcan condiciones de pago más atractivas.

Cartas de crédito

Las cartas de crédito (LC) constituyen una de los instrumentos más seguros disponible para los comerciantes internacionales. Una LC es un compromiso realizado por un banco en nombre del comprador mediante el cual el pago al exportador se realizará siempre que los términos y condiciones establecidos en la LC sean cumplidos al momento de su verificación por medio de la presentación de todos los documentos requeridos. El comprador establece el crédito y paga a su banco para que preste este servicio. Una LC es útil cuando resulta difícil obtener información crediticia confiable acerca de un comprador extranjero, pero el exportador se encuentra satisfecho con la solvencia del banco del comprador extranjero. Una LC también protege al comprador ya que no existe obligación de pago hasta que los bienes hayan sido enviados como se prometiera.

Cobranzas documentarias

La cobranza documentaria (D/C) es una transacción por medio de la cual el exportador confía a su banco (banco remitente) la recaudación del pago de una venta. El banco envía los documentos que su comprador necesita al banco del importador (banco recaudador) con instrucciones de liberar los documentos al comprador para el pago. Los fondos que se reciben del importador se remiten al exportador mediante los bancos involucrados en la recaudación a cambio de esos documentos. Las D/C implican el uso de una letra que requiere que el importador pague el importe nominal a la vista (documento contra pago) o en un plazo establecido (documento contra aceptación). La carta de recaudación establece las instrucciones que especifican cuáles son los documentos establecidos para el transferencia de derecho sobre los bienes. Si bien los bancos efectivamente actúan como facilitadores para sus clientes, las D/C no ofrecen procesos de verificación y sus garantías son limitadas en caso de que exista falta de pago. Generalmente las D/C son menos onerosas que las LC.

Cuenta abierta

Una transacción de cuenta abierta es una venta en la cual los bienes se envían y entregan antes del vencimiento del pago que en ventas internacionales usualmente ocurre a los 30, 60 o 90 días. Obviamente, ésta es una de las opciones más ventajosas para el importador en términos de flujo de efectivo y costo pero, en consecuencia, es una de las opciones más riesgosas para el exportador. Debido a la competencia intensa en los mercados de exportación, los compradores extranjeros frecuentemente presionan a los exportadores en relación con las condiciones de una cuenta abierta ya que la extensión del crédito por parte del vendedor al comprador es más común en el exterior. Por lo tanto, los exportadores que son reacios a extender el crédito pueden perder una venta frente a sus competidores. Los exportadores pueden ofrecer condiciones competitivas de cuenta abierta y mitigar substancialmente el riesgo de la falta de pago por medio del uso de una o más técnicas apropiadas de financiamiento para operaciones de comercio internacional que se encuentran en esta Guía. Al ofrecer condiciones de cuenta abierta, el exportador puede buscar una protección adicional por medio del uso del seguro de crédito de exportación.

Consignación

La consignación en el comercio internacional es una variación de la cuenta abierta en la cual el pago se envía al exportador solo cuando el distribuidor extranjero ha vendido los bienes al cliente final. La transacción de consignación internacional se basa en un acuerdo contractual en el cual el distribuidor extranjero recibe, gestiona y vende los bienes del exportador, quien retiene el derecho sobre los bienes hasta que sean vendidos. Claramente, la exportación a consignación es muy riesgosa ya que no se garantiza ningún pago al exportador y sus bienes se encuentran en un país extranjero en las manos de un distribuidor o agente independiente. La consignación ayuda a que los exportadores se vuelvan más competitivos sobre la base de una mejor disponibilidad y una entrega más veloz de los bienes. La venta a consignación también puede ayudar a que los exportadores reduzcan los costos directos de almacenar y gestionar inventario. La clave para el éxito en la exportación a consignación es aliarse con un distribuidor extranjero de buena reputación y digno de confianza o con un proveedor externo de logística. Se debe contar con un seguro apropiado para cubrir los bienes consignados en tránsito o en posesión de un distribuidor extranjero así como para mitigar el riesgo de la falta de pago.