

Tipos principales de métodos de pago

I. Efectivo por adelantado (seguro)

El método de pago por adelantado es el más seguro para los exportadores, porque se les paga de forma segura antes de que se envíen los bienes y se transfiera la propiedad.

Por lo general, los pagos se realizan mediante transferencias bancarias o tarjetas de crédito, este es el método menos deseable para los importadores, porque corren el riesgo de que los bienes no se envíen y tampoco es favorable para el flujo de caja del negocio. El efectivo por adelantado generalmente solo se usa para compras pequeñas, ningún exportador que requiera únicamente este método de pago puede ser competitivo.

II. Carta de crédito (más seguro)

Una carta de crédito, o crédito documentario, es básicamente una promesa de un banco de pagarle a un exportador si todos los términos del contrato se ejecutan correctamente. Este es uno de los métodos de pago más seguros. Se utiliza si el importador no ha establecido un crédito con el exportador, pero el exportador se siente cómodo con el banco del importador.

Estos son los pasos generales en una transacción de carta de crédito:

- ✓ El contrato se negocia y se confirma.
- ✓ El importador solicita el crédito documentario con su banco.
- ✓ El crédito documentario lo establece el banco emisor y el exportador y el banco del exportador (el banco cobrador) son notificados por el banco del importador.
- ✓ Las mercancías se envían.
- ✓ Los documentos que verifican el envío y todos los términos de la venta son proporcionados por el exportador al banco del exportador y el banco del exportador envía los documentos al banco emisor del importador.
- ✓ El banco emisor verifica los documentos y emite el pago al banco del exportador.
- ✓ El importador recoge la mercancía.

III. Colección documental (más seguro)

Un cobro documentario es cuando el exportador instruye a su banco para que remita los documentos relacionados con la venta al banco del importador con una solicitud para presentar los documentos al comprador como una solicitud de pago, indicando cuándo y en qué condiciones estos documentos pueden ser entregados al comprador. El importador puede obtener la posesión de las mercancías si el importador tiene los documentos de embarque.

Los documentos solo se entregan al comprador después de que se haya realizado el pago, esto se puede hacer de dos formas.

Documentos contra el pago

El exportador entrega los documentos de propiedad de un activo a su banco, que luego los presenta al importador después de recibir el pago. El importador puede entonces utilizar los documentos para tomar posesión de la mercancía.

El riesgo para el exportador es que el importador se negara a pagar, y aunque el importador no podrá cobrar los bienes, el exportador tiene muy pocos recursos para cobrar. Así es como funcionan los documentos contra pago:

- ✓ El contrato se negocia y se confirma.
- ✓ El exportador envía las mercancías. El exportador entrega a su banco todos los documentos que confirman la transacción.
- ✓ El banco del exportador envía los documentos al banco del importador.
- ✓ El banco del importador solicita el pago al importador mediante la presentación de los documentos.
- ✓ El importador paga a su banco.
- ✓ El banco del importador envía el pago al banco del exportador.
- ✓ El banco del exportador paga al exportador.

Documentos contra la aceptación

El banco del exportador, en nombre del exportador, da instrucciones al banco del importador para que entregue los documentos de la transacción al importador.

Así es como funciona documentos contra aceptación:

- ✓ El contrato se negocia y se confirma.
- ✓ El exportador envía las mercancías.
- ✓ El exportador presenta los documentos de la transacción a su banco.
- ✓ El banco del exportador envía los documentos al banco del importador.
- ✓ El banco del importador solicita el pago al importador mediante la presentación de los documentos.
- ✓ El importador realiza el pago y recibe los documentos y recoge la mercancía.
- ✓ El banco del importador paga al banco del exportador y el banco del exportador paga al exportador.

IV. Términos de la cuenta abierta (arriesgado)

Una cuenta abierta es una venta en la que los bienes se envían y entregan antes de que venza el pago, generalmente en 30, 60 o 90 días. Esta es una de las opciones más ventajosas para el importador, pero es una opción de mayor riesgo para un exportador.

Los compradores extranjeros a menudo quieren que los exportadores ofrezcan cuentas abiertas porque es mucho más común en otros países, y la estructura de pago después del recibo es mejor para el resultado final.

V. Consignación y financiación del comercio (arriesgado)

El envío es similar a una cuenta abierta en algunos aspectos, pero el pago se envía al exportador solo después de que el importador y el distribuidor hayan vendido los bienes al cliente final. El exportador conserva la propiedad de las mercancías hasta que se vendan.

Exportar en consignación es muy riesgoso ya que al exportador no se le garantiza ningún pago, sin embargo, el envío ayuda a los exportadores a ser más competitivos, porque los bienes están disponibles para la venta más rápido. La venta a consignación reduce los costos del exportador de almacenar inventario.