

Cómo cobrar



aprendiendo a Exportar

8

En las empresas existe siempre la preocupación en cuanto a los posibles impagos que se puedan dar por parte de los clientes, por ello es importante conocer los mecanis-

mos que hacen más seguro el cobro de las operaciones o bien cuál sería la forma más adecuada en cada caso para eliminar posibles riesgos.

1

¿QUÉ CLASES DE MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES PODRÍA

UTILIZAR? A la hora de la liquidación de una operación comercial ésta puede efectuarse de distintas formas según el medio de pago escogido. Los medios de pago se pueden dividir en medios de pago no documentales y medios de pago documentales.

Los medios de pagos no documentales serían aquellos en los que sólo existe movimiento de fondos entre comprador y vendedor, y los documentos asociados a la operación comercial no están ligados a la forma de liquidación. Se considerarían aquí los billetes y cheques bancarios al portador (efectivo), el cheque personal, el cheque bancario y la transferencia u orden de pago simple.

Los medios de pago documentales son aquellos en los que el movimiento de fondos va ligado al intercambio de documentos comerciales y/o financieros que dan la posesión de la mercancía. Serían la orden de pago documentaria, la remesa simple, la remesa documentaria, y el crédito documentario.

2

¿QUIÉN ME PUEDE ASESORAR? En los primeros pasos de exportación es conveniente ir bien apoyado. Por ello, en los programas de apoyo al exportador (“Aprendiendo a Exportar”, PIPE, etc.) tiene siempre el apoyo profesional del consultor o promotor para tomar la decisión de menor riesgo y mayor eficacia comercial. Además, están las instituciones financieras.

3

¿EN QUÉ MONEDA DEBE HACERSE LAS OPERACIONES? En muchos países y sectores no podrá operar en euros, sino en otras monedas (dólares, yenes, libras esterlinas, etc.). Su banco de cobro trasladará el importe a euros al cambio del día si ese es su deseo.

Puede existir el riesgo de fluctuaciones en el cambio entre las monedas, que puede también cubrirse, si lo considera necesario, por un seguro de cambio. Su banco le puede informar sobre el precio y la conveniencia de hacerlo.

4

¿QUÉ CONFIANZA PUEDEN DARME LOS MEDIOS DE PAGO?

Lógicamente la confianza que nos da un medio de pago u otro dependerá de la posición en la que están tanto compradores como vendedores, y el momento en que se efectúe el pago (antes o después de la entrega de las mercancías).

Independientemente de la posición del comprador, la elección de una forma de pago u otra implica una confianza del vendedor frente al comprador. La confianza con relación al medio de pago viene dada por el vendedor y las características del mercado en el cual está efectuando la venta.

En el comprador la confianza aparece cuando el pago se efectúa por anticipado, es decir, ha de confiar en que el vendedor le efectúa la entrega de las mercancías o servicios en la calidad y tiempo pactados.

Los medios de pago en los que la confianza que otorga el vendedor es máxima son el cheque personal, el cheque bancario, la transferencia u orden de pago simple, y la remesa simple. Los medios de pago en los que la confianza es media son la orden de pago documentaria y la remesa documentaria. Los medios de pago en los que la confianza es mínima son el crédito documentario

5

¿QUÉ FACTORES DEBO TENER EN CUENTA EN LA ELECCIÓN DEL MEDIO DE PAGO?

A la hora de decidir el medio de pago más adecuado, éste dependerá de la confianza entre comprador y vendedor, de la garantía del medio de pago, de la solvencia de las partes, de la situación del mercado, la inestabilidad político-económica, y la iniciativa para cancelar la deuda.

6

¿CUÁNDO DEBO UTILIZAR EL EFECTIVO COMO MEDIO DE PAGO?

Normalmente esta forma de pago se utiliza en viajes y pequeñas compras, también cuando el vendedor tiene poca confianza en el comprador y desea tener mayor seguridad en el cobro.

De todas formas, no es un medio habitual en las operaciones de Comercio Exterior ya que tiene algunos inconvenientes importantes como son el riesgo en el transporte y movimiento de efectivo, riesgo de robo o pérdida, pérdidas de valor en los cambios (cotización de los billetes distinta a la cotización de las divisas) y las declaraciones legales ante las Autoridades Monetarias.

Las ventajas que el vendedor tiene en el cobro en efectivo se dan si éste se realiza antes de la entrega de las mercancías o el cobro es simultáneo a la entrega. El principal inconveniente del cobro en efectivo es si se realizase con posterioridad a la entrega de las mercancías, porque no existe la seguridad del cobro del mismo.

7

¿QUÉ RIESGOS EXISTEN EN LA COMPRA VENTA INTERNACIONAL?

Las operativas de compraventa internacional conllevan una serie de riesgos, algunos inherentes a todas las operaciones comerciales y otros debidos a la transacción internacional entre dos empresas de países diferentes, con diferente legislación y diferente cultura.

Los riesgos pueden ser:

- Riesgos comerciales.
- Riesgos financieros.

Es necesario disminuirlos y puede hacerlo con el asesoramiento adecuado.

8

¿EN QUÉ CONSISTE UN CRÉDITO DOCUMENTARIO? El crédito documentario consiste en un acuerdo por el que un banco (banco emisor), obrando a petición y de conformidad a las instrucciones de un cliente (ordenante) o en su propio nombre:

- Se obliga a hacer un pago a un tercero (beneficiario) o a su orden, o aceptar y pagar letras de cambio libradas por el beneficiario.
- Autoriza a otro banco a que realice el pago, o a aceptar y pagar las letras de cambio.
- Autoriza a otro banco para que negocie, contra entrega de los documentos exigidos, siempre y cuando se cumplan los términos y las condiciones del crédito.

9

9. ¿QUIÉNES INTERVIENEN EN UN CRÉDITO DOCUMENTARIO?

Las principales partes intervinientes en un crédito documentario son: el ordenante, el banco emisor y el beneficiario. Además puede intervenir el banco avisador, el banco confirmador y el banco reembolsador.

10

10. ¿QUÉ VENTAJAS TIENE UN CRÉDITO DOCUMENTARIO?

Con la elección como medio de pago de un crédito documentario la desconfianza que lógicamente existe entre las partes de una transacción comercial internacional queda disipada al aparecer el compromiso de una tercera persona que entra en la operación: el banco o los bancos que intervienen en el cobro o pago.

Este tipo de operación conlleva que el vendedor indique a su cliente que se dirija a su banco y solicite la apertura de un crédito documental, confirmado por otro banco del país del vendedor, asumiendo éste último banco el compromiso de pagar al vendedor.

Al especificarse que la transacción se realiza mediante crédito documentario, el vendedor cuenta con una garantía de cobro al momento del embarque de la mercadería, por lo que deberá entregar los documentos requeridos por el comprador.

Por lo tanto, el crédito documentario garantiza el pago de determinadas sumas de dinero a quien cumple con la entrega de determinados suministros o prestaciones pactadas y los acredita documentalmente ante los bancos donde el comprador y vendedor han depositado su confianza.

11

¿CUÁL ES LA FUNCIÓN DE LOS BANCOS EN LA OPERATIVA DE UN CRÉDITO DOCUMENTARIO? Los bancos tienen un papel fundamental en la operativa de los créditos documentarios, teniendo cada uno de ellos diferentes funciones.

El banco emisor es la entidad bancaria elegida por el comprador. Por orden de éste procede a la apertura del crédito, obligándose a efectuar el pago a un tercero (beneficiario) o a su orden a pagar, a aceptar efectos que libre el beneficiario o autoriza a otro banco para efectuar dicho pago o a pagar, aceptar o negociar los giros.

Banco avisador. Si el banco emisor utiliza los servicios de otro banco para comunicar las condiciones del acreditivo al beneficiario, a la recepción del crédito y realizar las comprobaciones pertinentes, informara al beneficiario de la existencia del crédito documentario y de sus

condiciones. Después de utilizado el crédito, examina los documentos presentados por el exportador y se los remitirá al banco emisor.

Banco confirmador. Su participación aparece cuando el banco emisor, a indicación del ordenante, solicita que el crédito sea confirmado. De acceder a ello, el banco avisador confirma el crédito documental, por lo que este último banco asume frente al beneficiario el compromiso en firme del pago, solidariamente con el banco emisor.

El banco pagador es el que recibe las instrucciones del banco emisor para atender las solicitudes de reembolso que le sean cursadas por el banco avisador/negociador.

12

EN UN CRÉDITO DOCUMENTARIO, ¿QUÉ DOCUMENTOS HAY QUE PRESENTAR PARA HACER EFECTIVO EL COBRO DE LA EXPORTACIÓN?

El Crédito Documentario es un documento internacional que contiene normalmente una descripción de la mercancía, los documentos solicitados para obtener el pago, la fecha de embarque y la fecha de vencimiento.

Los documentos normalmente solicitados, serían los siguientes:

- Factura comercial.
- Documento de transporte (conocimiento de embarque (B/L, etc.)
- Certificado o Póliza de seguro
- Certificado de origen

- Certificados solicitados por el importador (de calidad, etc.)
- Lista de empaque

13

¿QUÉ PROBLEMAS PUEDEN PRESENTARSE EN LA UTILIZACIÓN DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO?

Los problemas que se presentan suelen venir porque no se presentan todos los documentos solicitados, falte algún dato, estén fuera de fecha, etc. o bien el documento del seguro no responde a lo estipulado en el crédito, no cubre los riesgos estipulados en el crédito, se expresa en una moneda distinta la estipulada en el crédito, etc.

También puede darse el caso de discrepancias entre distintos documentos, como puede ser que la descripción de la mercadería en la factura comercial no concuerda con la descrita en el crédito, las cifras y cantidades no concuerdan, o bien las marcas y los números mencionados en los documentos no concuerdan.

14

¿CUÁL ES EL PERIODO DE UTILIZACIÓN DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO?

El crédito documentario tiene que establecer una fecha de vencimiento respecto a la presentación de los documentos para el pago, aceptación o negociación. Este período, que va desde la emisión hasta el vencimiento, será el de la utilización del crédito.

15

¿CUÁLES SON LAS OTRAS FORMAS DE PAGO DE UNA EXPORTACIÓN?

Además del crédito documentario, existen otras formas de pago por la exportación siendo las más utilizadas el pago anticipado, el pago diferido o a plazos, y la remesa.

16

¿EN QUÉ CONSISTE LA REMESA? ¿CUÁL ES SU FUNCIONAMIENTO?

En todo proceso en el que se utiliza una remesa intervienen:

- El Banco remitente (para efectuar los tramites a fin de obtener el cobro de la operación).
- El Banco encargado del cobro (cualquier otro banco que intervenga en el proceso de cobro).
- El Banco presentador (encargado de efectuar la presentación efectiva de documentos al comprador / importador).

La remesa podrá ser simple o documentaria. La remesa simple se da cuando el exportador presenta solamente documentos financieros y documentadas cuando los documentos financieros van acompañados por documentos comerciales o bien se trata solamente de estos últimos sin los de carácter financiero. Puede ser también contra pago, “a la vista” o si se trata de la entrega de documentos comerciales, puede ser a plazo contra entrega de una letra.

17

¿EN QUÉ CONSISTE EL FORFAITING? El forfaiting es una técnica bancaria consistente en la compra de letras de cambio aceptadas, créditos documentarios u otras promesas de pago, renunciando el adquirente de estos efectos a cualquier derecho o demanda frente al exportador y los anteriores titulares. Es válido para algunos sectores muy concretos.

18

¿QUÉ ES EL SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN? El Seguro de Crédito a la Exportación tiene por finalidad principal la de proteger al exportador de determinados riesgos que pudieran impedir el cobro de los créditos otorgados a compradores del exterior.

19

¿DÓNDE PUEDEN LAS EMPRESAS EXPORTADORAS ESPAÑOLAS CUBRIR EL RIESGO DE IMPAGO? Para la cobertura de riesgos en operaciones de comercio exterior las empresas exportadoras pueden acudir a empresas especializadas en este tipo de operativa como son la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación CESCE (especializada en cobertura de riesgos de impagos derivados de ventas de productos y servicios en mercados interiores y exteriores), MAPFRE (compañía de seguros), o COFACE ibérica (sucursal del grupo francés COFACE en España).

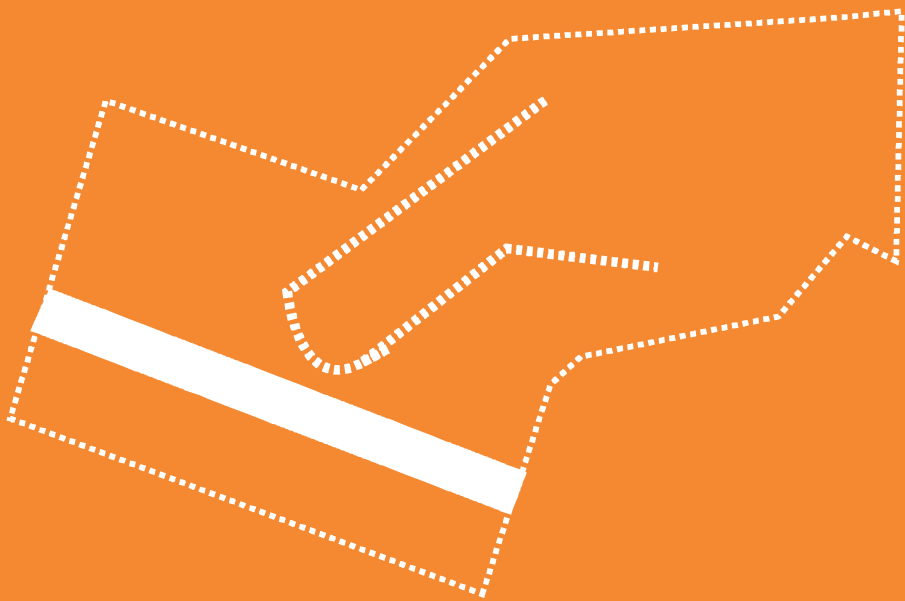


¿QUÉ PRODUCTOS OFRECE CESCE (COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE SEGUROS DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN) A LAS EMPRESAS? ¿QUÉ RIESGOS CUBRE CESCE?

Los productos que ofrece permitirán a las empresas exportadoras la cobertura de riesgos políticos y comerciales que pueden surgir en su operativa internacional. Es la única que asegura los riesgos políticos por cuenta del Estado.

La PYME española puede encontrar en CESCE solución a los riesgos que comporta toda venta, internacional o nacional, asesoramiento sobre modos de contratación, e Información sobre la situación del país al que se pretende exportar.

Hay un producto específico para las empresas que comienzan a exportar llamado Póliza 100. Para más información consulte en www.cesce.es



¿Dónde puedo encontrar
más información?

www.aprendiendoaexportar.com

www.icex.es

902 349 000

ICEX

INSTITUTO
ESPAÑOL
DE COMERCIO
EXTERIOR