

PAGOS DE EXPORTACIONES

Una guía de exportación 101

OBTENER PAGOS DE EXPORTACIONES

Más de 300,000 empresas pequeñas y medianas de los EE. UU. están creciendo gracias a la exportación de sus productos a compradores extranjeros. Cuando deciden exportar, los dueños de empresas consideran varias cosas, entre ellas:

- ✓ ¿Cómo entender lo que se necesita para exportar en forma rentable?
- ✓ ¿Cómo corresponde exportar con la estrategia de crecimiento de la empresa?
- ✓ ¿Cómo me pagarán?

Como en todas las ventas, conseguir el pago total y de una vez es clave para exportar con éxito, y, como en la mayoría de las negociaciones, las transacciones financieras están influenciadas por las costumbres locales, las normas culturales y las prácticas comunes. Por lo tanto, al elegir un método de pago, una empresa necesita minimizar el riesgo y a su vez adaptarse a las necesidades del comprador.

Ofrecer condiciones de crédito en cuenta abierta a compradores extranjeros aumenta el riesgo, pero, a la vez, puede hacer a su empresa más competitiva en el mercado y resultar en crecimiento en sus ingresos.



CONSEJO: Este artículo es una sinopsis del Capítulo 14: Métodos de pago de *Una guía básica para exportar*, un libro electrónico gratuito desarrollado por nuestros colegas del Departamento de Comercio.





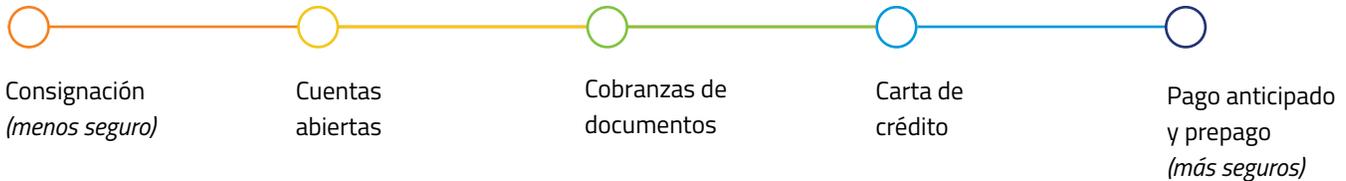
Protección para exportadores estadounidenses:

Equilibrar las condiciones de pago atractivas con el riesgo de impago puede ser complicado.

Afortunadamente, este riesgo se puede reducir por medio del programa de Seguro de Crédito de Exportación ofrecido por EXIM.

MÉTODOS DE PAGO

Las ventas nacionales a clientes en EE. UU. con buen crédito generalmente se realizan en cuenta abierta. Si estos clientes no tienen el nivel de crédito requerido, lo común es pago anticipado. Cuando se examinan las ventas de exportación, hay cinco métodos comunes de pago:



Menos seguro:

Consignación

01

La consignación, generalmente utilizada para equipo o maquinaria, es una forma de cuenta abierta donde los productos se envían a un distribuidor extranjero que paga solamente por los productos que se venden. Lo que no se vende se devuelve al exportador después de un periodo especificado. Aunque la consignación es obviamente muy riesgosa, puede mejorar la posición competitiva del exportador y reducir los costos directos del manejo de inventario.

Cuenta abierta

02

Las cuentas abiertas son ventajosas y pueden ser un método viable de pago para compradores extranjeros que están bien establecidos, tienen un historial probado de pagos favorables, o cuya solvencia ha sido minuciosamente verificada. Las cuentas abiertas a menudo se utilizan en mercados muy competitivos, particularmente si hay una competencia fuerte de los proveedores locales. Esto puede agregar un riesgo de impago, pero ese riesgo se puede mitigar por medio de productos como el Seguro de Crédito de Exportación.

Cobranza documentaria

03

Las cobranzas documentarias, también conocidas como giros a la vista, son una alternativa menos costosa a las cartas de crédito. Delega la cobranza del pago al banco de la empresa estadounidense, que envía documentos al banco del comprador extranjero, con instrucciones para entregar los documentos al comprador a cambio del pago. Las cobranzas documentarias se pueden pagar a la vista o en una fecha específica. Tanto los bancos del exportador como del comprador extranjero actúan como intermediarios de la cobranza documentaria. Sin embargo, no hay proceso de verificación, y por lo tanto, en caso de impago, el recurso es limitado.

04

Carta de crédito

Una carta de crédito, versátil y segura, es un compromiso, emitido por un banco en nombre del comprador extranjero, garantizando de que el exportador recibirá el pago cuando los términos y condiciones establecidos en la carta de crédito se hayan cumplido, como lo evidencia la presentación de documentos específicos. Una carta de crédito debe ser irrevocable, lo que significa que no puede cambiarse a menos que ambas partes estén de acuerdo.

Una carta de crédito también puede ser una opción costosa, ya que requiere tarifas bancarias adicionales que se suman al costo general del producto.

Más seguro:

05

Pago anticipado y prepago

El efectivo por adelantado puede parecer ideal para el exportador porque elimina los problemas de las cobranzas y las transferencias electrónicas hacen que el pago sea casi inmediato. Sin embargo, para el comprador, el adelanto en efectivo aumenta el riesgo y puede crear problemas en su flujo de caja. Los exportadores que insisten en pagos anticipado pueden perder oportunidades de venta frente a competidores que ofrecen condiciones de pago más flexibles.

Consejo de Expertos:

En el comercio internacional, es más fácil evitar problemas de deudas incobrables que rectificarlos después de que hayan sucedido. Cuando sea posible, trate de prevenirlos.

El Seguro de Crédito de Exportación es una estrategia efectiva para reducir el riesgo de impago.

PRÓXIMOS PASOS

Solicite una consulta gratuita con un especialista de EXIM en su localidad para discutir cómo las soluciones de financiación de exportación ofrecidas por EXIM pueden apoyar su negocio.

Elena Méndez

Directora Regional

✓ grow.exim.gov/es/elena-mendez

Sandra Donzella

Directora Adjunta Gerencial

✓ grow.exim.gov/es/sandra-donzella

Abby Martinez

Directora Regional

✓ grow.exim.gov/es/abby-martinez

¿No está preparado para hablar con un experto?

Mire como EXIM puede ayudarle u obtenga respuestas a preguntas frecuentes.



Esto un resumen descriptivo para usar únicamente como un instrumento introductorio de referencia general. Todos los términos y condiciones de la póliza o garantía se establecen en sus respectivos documentos.