

Información

del Comité Coordinador de las Actividades de los Consejeros Comerciales en el Exterior

TERMINOS DE PAGO EN EL COMERCIO EXTERIOR

En las transacciones de exportación o importación se utilizan diversos métodos de pago que varían debido a factores múltiples, los cuales a su vez no son fijos. Uno de los factores que en forma importante influye en los términos de pago, lo constituye la política económica que se aplica en el país extranjero con el cual se realizan las operaciones de comercio. Por lo tanto, los exportadores e importadores deben estar en la facultad de establecer y modificar los términos de pago de acuerdo con las circunstancias que prevalecen en cada transacción, apoyándose en que generalmente la política económica de comercio internacional toma en consideración la diversidad de elementos que afectan el intercambio de cada producto.

Es por lo tanto, conveniente para las firmas e individuos que comercian en escala internacional, mantenerse informados del desarrollo de la economía y de la política económica de todos los países con los cuales negocian, a través de todas las fuentes disponibles: informes de los bancos, de los corresponsales establecidos en el exterior, agentes, distribuidores, de las casas filiales, o de los principales importadores del país en cuestión, así como por medio de los boletines y publicaciones gubernamentales sobre comercio mundial y aun de los periódicos diarios y de las revistas especializadas; todo lo cual contribuye a hacer más estable la posición de los exportadores.

Desde el punto de vista de los exportadores, el sistema de pago sobre bases de contado, en dólares o en otras divisas fácilmente convertibles, preferentemente con anticipo sobre el embarque y aun por adelantado sobre la orden de manufactura es el que goza de las mayores preferencias; sin embargo, aunque mu-

chas transacciones se pueden realizar en esta forma, este método, no representa la práctica común en el comercio internacional.

No puede subestimarse el hecho de que los términos de pago deben establecerse de acuerdo con muchos factores involucrados en cada transacción y si bien en algunas líneas de artículos pueden estipularse ciertos requisitos, en otras es necesario variarlos. Por ejemplo, a causa de su naturaleza, los bienes de capital, usualmente reclaman alguna extensión en los términos de pago para el comprador.

Incluso en Estados Unidos, en años anteriores, fue un problema ajeno a los productores el del financiamiento a las exportaciones. Generalmente el crédito sólo operaba en el ámbito interno y los agentes o distribuidores eran quienes se preocupaban por los términos de pago sobre otras bases que no fueran las de contado y ellos mismos operaban al contado con los manufactureros.

La competencia en los mercados internacionales acentuada después de la II Guerra Mundial, produjo una modificación en el problema del financiamiento de las exportaciones; es éste ahora un aspecto que compete no sólo a las firmas exportadoras, sino a los propios productores y a las autoridades oficiales; el crédito a las exportaciones se otorga no sólo a las líneas de bienes de capital, sino que abarca asimismo las de bienes de consumo.

De aquí se desprende la importancia de los métodos típicos de financiamiento de las exportaciones.

Transacciones en cuenta abierta.—Un arreglo en cuenta abierta es altamente deseable desde el punto de vista del comprador extranjero. Tales transaccio-

nes son posibles únicamente cuando el vendedor tiene el máximo de confianza en el comprador y en donde los pagos se efectúan con facilidad en las fechas y en los periodos acordados.

Balances de crédito y cuentas abiertas.—Sobre estas bases actúan las *casas comisionistas*, las cuales a través de sus actividades como agentes exportadores e importadores acumulan ganancias en la cuenta de sus clientes extranjeros, de la cual una cierta cantidad es mantenida como reserva de crédito bajo el control de la casa comisionista.

Amortiguador del balance de crédito.—El balance de crédito sirve para proporcionar al vendedor exportador una cobertura en sus cuentas pendientes contra el comprador extranjero; procedimiento que se utiliza no debido a la insolvencia o irresponsabilidad del comprador, sino a que puede aplicarse una regulación inesperada sobre las divisas en el país extranjero. No solamente las casas comisionistas trabajan sobre arreglos de cuenta abierta, sino otras muchas organizaciones de exportación. A pesar de esto, las transacciones en cuenta abierta están en minoría si se comparan con las financiadas en otros términos.

Letra de cambio a la vista.—Probablemente uno de los medios de financiar los embarques de exportación más ampliamente usado, es el de la letra de cambio a la vista. Existen algunas variantes en este sistema, pero el empleado con mayor frecuencia es el de D/P, o sea, documentos contra pago. Este tipo de transacción es sumamente atractivo tanto para el comprador como para el vendedor. Brevemente, esta forma de pago puede ser comparada con un típico COD, con el cual todos los negocios están familiarizados.

Una vez que los términos de pago convenidos por ambas partes son de letra de cambio a la vista, el exportador realiza el embarque en términos CIF, es decir carga los artículos para que sean enviados por barco, contrata los seguros y obtiene la documentación consular.

La orden de conocimiento de embarque.—Cuando este documento está preparado el exportador consigna los artículos en una orden negociable de conocimiento de embarque "a la orden del embarcador", con el "parte de notificación" al comprador, el agente del comprador o el corresponsal del banco del exportador.

El vendedor entrega el conocimiento de embarque marítimo y el documento transferido de título. El documento negociable, el cual es entregado al comprador a cambio del pago de los artículos. El exportador con el juego completo de los documentos de embarque incluyendo el juego de conocimiento de embarque marítimo, los documentos consulares y los certificados de seguro o pólizas, prepara su letra a vista.

Letras de cambio descontadas.—El exportador puede seguir uno de los dos métodos posibles en este tipo de transacciones: presentar los documentos a un banco local y descontar la letra o pedir que los documentos sean enviados al extranjero para su cobro. El método del descuento es usado con frecuencia y que así el exportador obtiene fondos inmediatamente. Cuando se ofrecen artículos en términos de letra a la vista, los exportadores fijan sus precios incluyendo el costo adicional del descuento.

Primera y segunda letras negociables.—Este método es usado generalmente por el banco local cuando expide documentos en una transacción de descuento. Es interesante notar que la letra de cambio a la vista integrada en una forma negociable dual, tipifica la continuación de una práctica establecida hace siglos en el comercio internacional, cuando el correo no ofrecía la seguridad que en nuestros días.

Letras de cambio giradas para cobro.—Cuando se emplea el método de enviar los documentos al extranjero, el exportador recibe el pago hasta en tanto el banco local tramita con el banco extranjero el cobro al comprador y los fondos han sido remitidos.

Cargos bancarios misceláneos.—Por razones psicológicas la práctica actual se orienta en el sentido de que el exportador cargue los gastos adicionales: timbres, deducciones bancarias de cobranza y otros similares, cuando ofrece su cotización a los compradores y no en forma adicional por encima del valor nominal de la letra de cambio.

La carta de instrucciones.—Es este un informe importante que acompaña a la letra de cambio y de más documentos. En formas impresas para este fin ya sea el banco o el propio exportador, detalla los requisitos del girador, con el propósito de enterar a satisfacción al comprador de todos los gastos adicionales, los documentos que se manejan, y de otros aspectos similares.