

Información

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

TERMINOS DE PAGO EN EL COMERCIO EXTERIOR

En el número anterior de "Comercio Exterior" se habló de algunos aspectos relacionados con los términos de pago en el comercio de exportación, principalmente de los sistemas que representan mayores riesgos para el exportador, como son los métodos de ventas a crédito en cuenta abierta, que no tiene más garantía de pago que la confianza que existe entre el vendedor y el comprador: el sistema de ventas a consignación, forma de exportación que también está sujeta en buena medida a que el consignatario venda la mercancía y efectúe el pago en su oportunidad.

Documentos contra pago

En esta ocasión trataremos otro sistema de financiamiento de las exportaciones que reduce en alguna medida los riesgos de la exportación. Nos referimos a la venta de mercancías cuyo pago se efectúa por medio de una letra de cambio girada a la vista y cuya liquidación se hará precisamente en el momento en que el importador o comprador extranjero recibe los documentos de embarque que le permiten retirar la mercancía del medio de transporte que ha sido utilizado, barco principalmente, ferrocarril, etc.

Explicaremos en términos generales cual es el mecanismo de esta forma de pago.

Una vez que el exportador y el importador se han puesto de acuerdo sobre la calidad y precio de la mercancía, así como sobre las demás condiciones de la compraventa, el exportador procede a preparar el envío de la mercancía, para lo cual contrata el medio de transporte, reúne la factura consular, la factura comercial de la mercancía y, si así lo ha pedido el importador, puede agregar el certificado de calidad y el certificado de origen; luego obtiene el conocimiento de embarque, que es el documento representativo de la mercancía. Estando listos estos documentos el exportador emite su letra de cambio con cargo al importador y éste la pagará a la presentación del juego de documentos de embarque.

Este sistema de ventas le permite al exportador seguir uno de estos dos caminos:

Primero. Puede entregar el juego de documentos de embarque a su banco local para que éste le descuenta la letra de cambio a la vista a cargo del girado que es el importador extranjero. Siguiendo esta vía, el banco local del exportador enviará los documentos de embarque y la letra de cambio a la vista a su banco corresponsal en el país del comprador. El banco corresponsal presenta la letra al comprador para su pago y le hace entrega de los documentos de embarque para que pueda retirar la mercancía como propietario de la misma.

Segundo. El exportador puede entregar el juego de documentos y la letra de cambio a la vista al banco local para que éste los envíe al banco corresponsal. El banco corresponsal presentará la letra al comprador para su pago y le hará entrega de los documentos de embarque, con los cuales el comprador puede retirar la mercancía como suya.

En el primer caso el exportador al descontar la letra con su banco local recibe el valor nominal de la misma menos el descuento acostumbrado; en el segundo caso, el exportador espera a que el banco haga el cobro de este título de crédito a través del banco corresponsal y le entregue la cantidad total

de la letra menos el cargo por el servicio de cobranza en el extranjero.

El sistema de financiamiento de las exportaciones sobre bases de letra de cambio a la vista constituye una forma de crédito que el exportador, o en su caso el banco con el cual opera el vendedor, otorga al importador; por lo tanto, para el comprador extranjero tiene atractivo este método de financiamiento cuando el pago de la letra lo efectúa en el momento en que le son entregados los documentos y esto coincide con la llegada de la mercancía al lugar de destino.

Documentos contra aceptación

El exportador también puede vender su mercancía a un comprador extranjero siguiendo el mecanismo de la entrega de los documentos de embarque contra aceptación de la letra de cambio por parte del comprador. Esta formalidad legal constituye una garantía de pago.

Para explicar más ampliamente este procedimiento conviene repetir que una vez que se han puesto de acuerdo el vendedor y el comprador en los términos de la operación de compraventa de una mercancía, el vendedor o exportador prepara el juego de documentos de embarque en la misma forma que ya se explicó anteriormente, pero en lugar de hacer una letra de cambio a la vista, la emite para que sea pagada en una fecha posterior a la de aceptación por parte del comprador.

En este caso, el exportador generalmente entrega el juego de documentos de embarque y la letra de cambio a su banco local para que éste los remita a su banco corresponsal. El banco corresponsal entregará los documentos de embarque al importador y éste firma la aceptación de la letra pagadera en un plazo determinado en algunos casos la fecha de llegada de la mercancía al país de destino. El banco corresponsal retiene la letra aceptada y la presenta nuevamente para su cobro en la fecha señalada.

Siguiendo el mecanismo de la letra de cambio pagadera contra la entrega de documentos o a una fecha posterior a la aceptación, disminuyen los riesgos del exportador, ya que el banco corresponsal sólo entregará los documentos de embarque al importador cuando éste pague la letra a la vista o firme la aceptación de la letra a plazo determinado.

Sin embargo, las exportaciones en términos de letra a la vista descontada así como el método de documentos contra aceptación representan riesgos para el exportador, porque el importador por insolvencia financiera o falta de responsabilidad puede negarse a pagar o a aceptar la letra de cambio. Por supuesto, la insolvencia del comprador extranjero puede tener diversos orígenes, pero una de las causas más frecuentes de la falta de pago se debe a las condiciones del mercado. La declinación de los negocios puede enfrentar al comprador con dificultades que lo hagan tomar la decisión de no pagar la letra de cambio a la vista o rehusar la aceptación de la misma.

El comercio exterior descansa en la confianza del régimen de derecho que prevalece en todos los países, en las relaciones de las instituciones bancarias y las negociaciones comerciales y en el perfeccionamiento de los sistemas de ventas y de seguros contra riesgos en el comercio mundial.