



San Marcos

#1 EN EDUCACIÓN
VIRTUAL

MEDIOS DE PAGO PARA LA EXPORTACIÓN

AUTOR: BLANCA HAYDEE MELO



San Marcos

www.usanmarcos.ac.cr

San José, Costa Rica

MEDIOS DE PAGO PARA LA EXPORTACIÓN

Haydee Melo Blanca.

Editorial: Universidad San Marcos. San José, Costa Rica. 2022

Tamaño de hoja: 8.5" x 11".



Atribución-NoComercial-SinDerivadas 3.0 Costa Rica

El contenido de esta obra se ofrece bajo una licencia **Atribución no comercial sin derivados de cc**. El contenido de esta obra puede considerarse bajo esta licencia a menos que se notifique de manera diferente

Medios de pago utilizados para la exportación

El sector empresarial en el mundo está destinado a la creación, comercialización y venta de productos o prestación de servicios, dando garantías a todos los consumidores que realizan una excelente adquisición y que existen unas garantías.

En Colombia que es nuestro caso, las empresas que decidan exportar sus productos deben realizar una inspección del país, conocer el sector financiero, cuales son los requisitos mínimos que solicitan para el desembolsos de dinero, que se requiere para tramites en cambio de moneda, sin perder ninguna de las partes, cuales son los muelles o formas de exportación y la normatividad del país destino.

Nuestro país Colombia avanza fuertemente en los medios de exportación y cada día se torna de forma fácil las relaciones internacionales a ello se le agrega que nuestros clientes internos reflejan la satisfacción por la adquisición de nuestros productos o servicios, acción que nos permite posicionar en un mercado competitivo y representativo para la empresa.

Es por ello que las empresas toman un valor adquisitivo en el exterior y nuestro producto colombiano es apetecido por los extranjeros. Otro aspecto que nos ayuda son los medios publicitarios y la participación de las entidades financieras si bien se conoce tanto los que importan con los exportadores buscan excelentes garantías que permitan una adecuada participación en el mercado y para esto se involucran los medios de pagos o sistemas de pago de forma internacional.

Las entidades financieras buscan que los medios de pagos utilizados por las partes participen con un rol básico y sean el aporte fundamental en las fuerzas de financiamiento, adicional requieren un aporte fundamental por los medios de embarque, lo cual se requiere un excelente personal para este efecto.



Imagen 1

Fuente: <http://i.ytimg.com/vi/Eaaw0VI8yN8/maxresdefault.jpg>

Los empresarios cada día buscan las formas de expandir sus empresas y dar a conocer sus productos y servicios, ello ha permitido que la globalización se involucre de forma ágil y rápida.

Las empresas eligen método fácil para pagar su compromiso, veremos algunos.

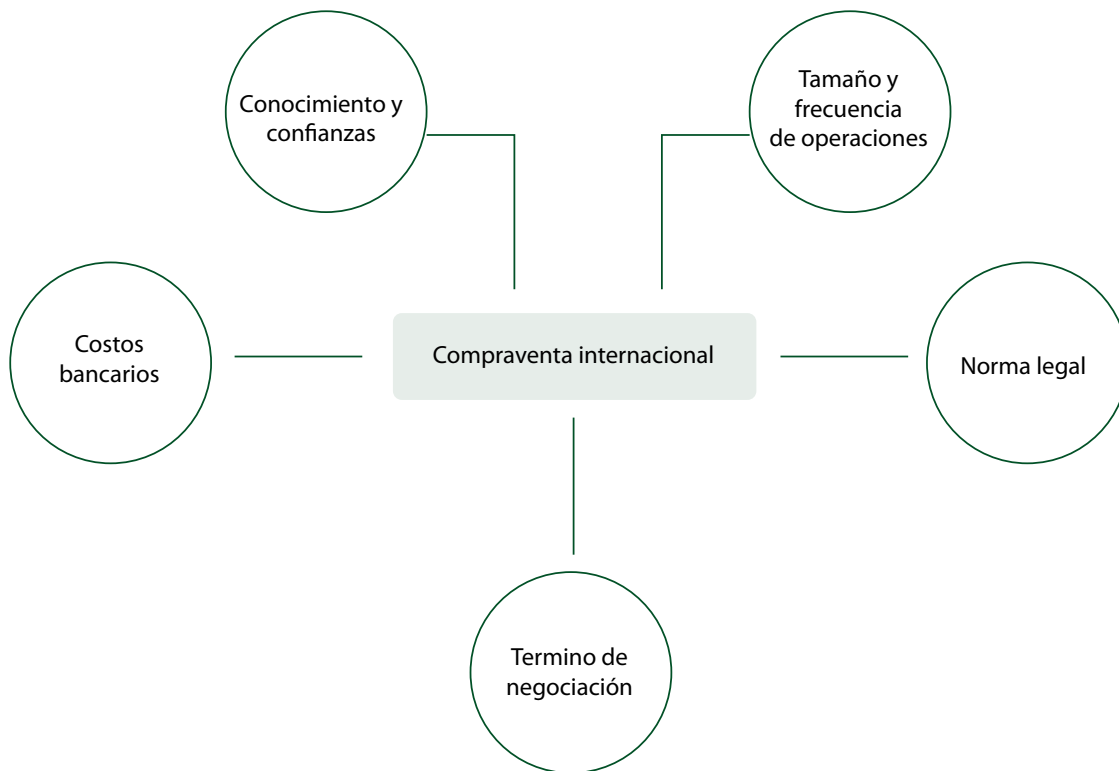


Figura 1
Fuente: Propia.

En el desarrollo de la unidad observaremos cuales son considerados los medio de pagos internacionales implementados por las empresas a través del sector financiero como pago de exportaciones.

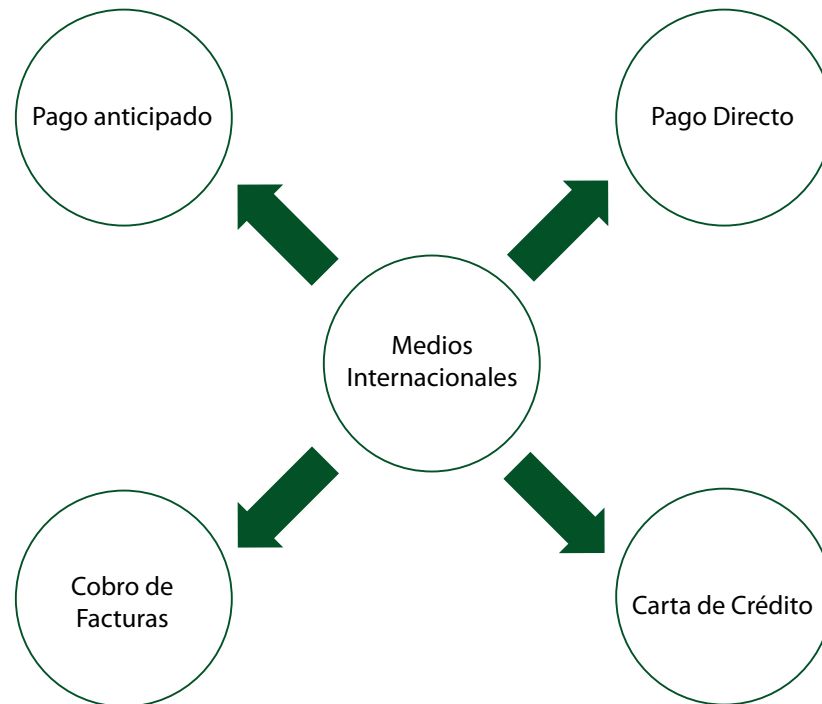


Figura 2
Fuente: Propia.

A continuación desglosaremos cada uno de ellos para conocer cuál es su manejo y forma de trabajo desde el punto de vista internacional.

Pago anticipado

Los pagos anticipados pueden tener varios fundamentos, primero cuando se conoce la trayectoria de la empresa y sus representantes ahí el riesgo es mínimo pero cuando realizamos este tipo de transacciones con desconocidos o el medio no nos da grandes garantías podemos correr en el riesgo de perder.

Los empresarios deben en primera instancia realizar una breve investigación o consulta de la empresa con quien realizamos negociaciones, en algunos casos esta modalidad puede ser perfecta ya que involucramos o comprometemos al vendedor a despachar la mercancía de forma rápida y puntual.

Cuando se inicia una actividad comercial con empresas 100% nuevas es fundamental que las cartas o negociaciones quedan claras, y plasmadas para evitar dificultades, cual es la viabilidad de este tipo de negociación que podemos acceder a descuentos, promociones de mercancía y la rotación del producto es efectiva, así como existen ventajas también hay desventajas, veremos algunas de ellas.

Pago anticipado

Ventajas	Desventajas
Se compromete al vendedor.	Puede existir demora por falta de mercancía.
Se busca descuento, promociones.	El no cumplimiento por parte del vendedor.
Se agiliza los procesos de exportación.	La empresa no sea confiable.
Se tramita de forma efectiva el desembolso del dinero.	El vendedor puede cubrir los gastos de despacho de mercancía.
Se inicia credibilidad por parte del cliente.	
Se gana en el cambio de la moneda.	

Cuadro 1
Fuente: Propia.

Por eso se recomienda que las empresas observen, se documenten muy bien con quien van a realizar sus negociaciones para evitar contratiempos que permitan eliminar las transacciones con otros países.

Se recomienda estar pendiente del cambio de la moneda, este es un factor primordial para que en ninguna de las partes se vean afectadas por la fluctuación de la moneda.

Pago directo

Cuando las negociaciones de exportación de productos va a utilizar este mecanismo se debe tener claros los documentos, a continuación veremos algunos de ellos:

- a. El cheque.
- b. La orden de pago.
- c. El giro.

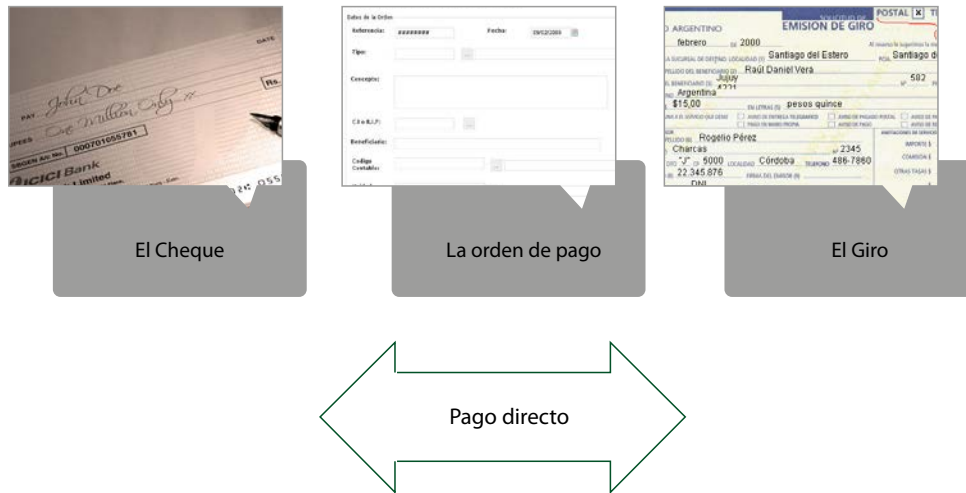


Figura 3
Fuente: Propia.

Los pagos directos son representativos para la empresa, es una forma de confirmar la aceptación del producto o servicio, eso da pautas de credibilidad, confiabilidad.

Podemos concluir que el pago directo es cuando el cliente paga al proveedor el valor asignado por el total de la factura (mercancía) a través de una entidad financiera y no utiliza ningún factor del exportador en la venta de contado.

En la unidad 2 de la semana 3 hablaremos de forma detallada de cada uno de estos documentos.

Las cobranzas documentarias

Las cobranzas documentarias operan con menos riesgos que los pagos directos y los pagos anticipados, debido a la intervención de las entidades financieras como apoyo y confiabilidad en el manejo de dineros.

Para este tipo de transacciones operan otros documentos como:

- Letras de cambio.
- Facturas.
- Lista de empaques.
- Documentos de transporte.

Hablaremos de cada una de ellas y observaremos el papel que realizan en cada uno de estos tratamientos de medios de pago.

Letra de cambio

Es un documento que consta de partes claras por parte del girador al girado, donde se permite adjuntar datos de las partes como nombre, suma o valor a pagar, fecha.

Características de la letra de cambio:

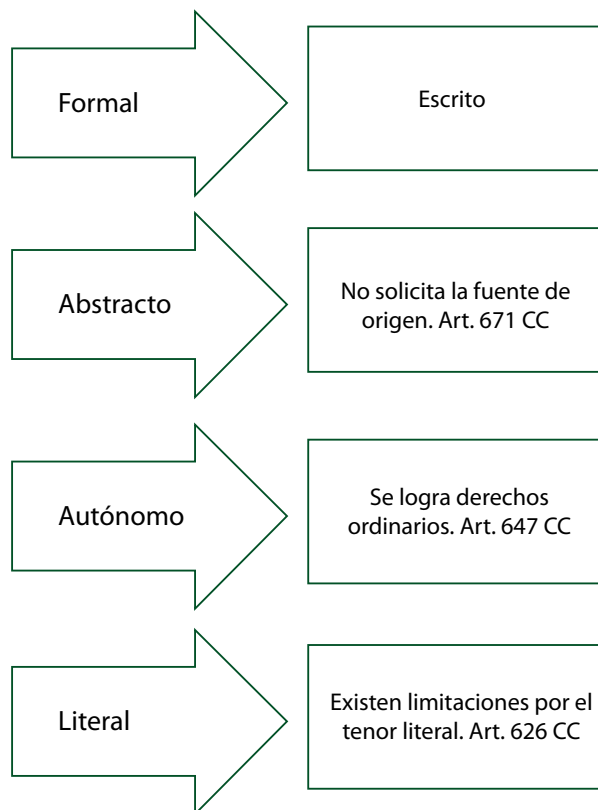


Figura 4
Fuente: Propia.

Letra de cambio

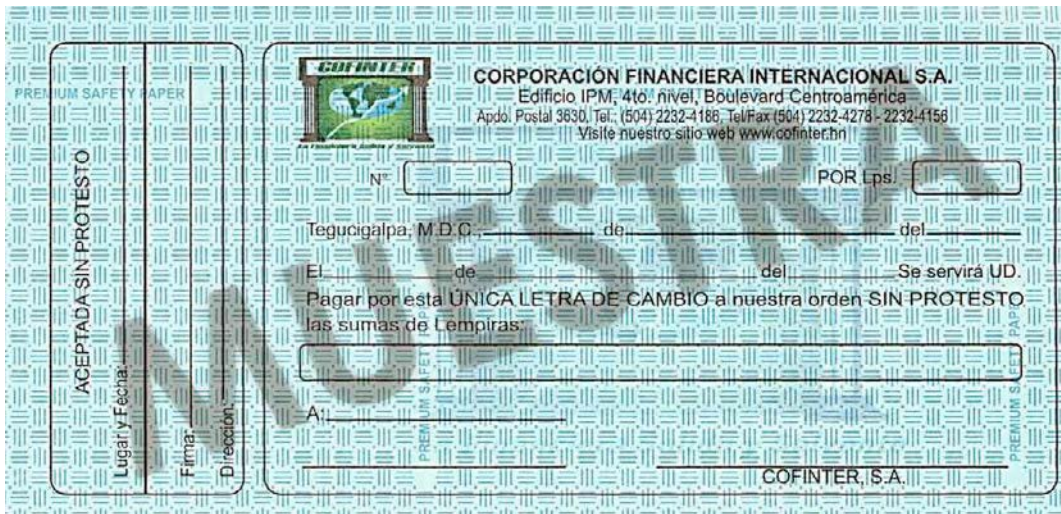


Imagen 2

Fuente: <http://3.bp.blogspot.com/-4RGSjH0-80k/VE9jmlx1tyI/AAAAAAAAAMUg/PY4FKzQA100/s1600/Letra-cambio-Derecho-mercantil.jpg>

Como se diligencia

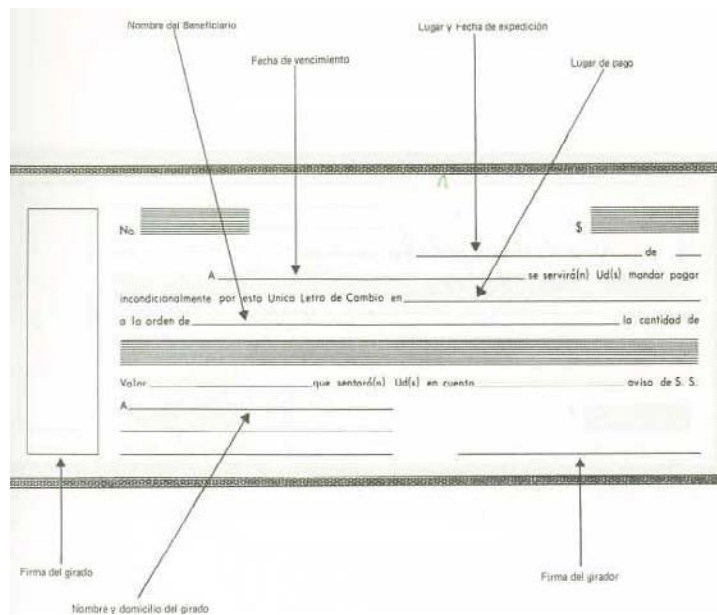


Imagen 3

Fuente: http://1.bp.blogspot.com/_hWpTTGj1etY/SefncemWBKI/AAAAAAAAA8/py0QXNbo2e4/s1600-h/LETRA+DE+CAMBIO.jpg

Facturas

La factura es un documento o soporte comercial presentado por la empresa que ofrece el producto o servicio al comprador y en ella se detalla las características de la misma. Este soporte es básico para dar credibilidad a la compra el producto y para que exista un medio probatorio que permita dar fe de forma legal.

Lista de empaques

Es un documento donde describe de forma detalla cómo se envía el producto, mencionando peso, volumen, contenido y la forma de embalaje.



Imagen 4

Fuente: <http://www.servientrega.com/img/Mercancias.JPG>

Documentos de transporte

Para efectos de transporte se debe elegir según el país destino el medio de envío si es vía:

Marítimo



Imagen 5

Fuente: <http://2.bp.blogspot.com/-LLJCdE-sCqU/U6dTU5Cosrl/AAAAAAAAAJsE/lyvgEN7Zkxk/s1600/Cargo.jpg>

Aéreo



Imagen 6

Fuente: <http://www.nucleocc.com/img/uploads/20131028102730.jpg>

Terrestre



Imagen 7

Fuente: http://www.lit-intertrade.com/panelwi/planes/04a93d_FLETAMENTO-TRANSPORTE-TERRESTRE1.jpg

La carta de crédito

Este documento es la última opción que optan los que realizan negociaciones de exportación, ya que está considerada la forma de respaldo financiero al compromiso adquirido con determinada empresa.

También se considera la opción donde los riesgos son mínimos ya que el banco que expide la obligación, lo realiza siempre y cuando se encuentren todos los documentos en orden y todo haya sido diligenciado correctamente.

Debido a su nivel de seguridad y confiabilidad los empresarios prefieren utilizar este tipo de medio, ya que brinda estabilidad, seguridad y desembolso oportuno, es muy apetecido por los empresarios ya que existen garantías para las dos partes.

Algunos documentos que pueden intervenir en este proceso son:

- Documento de transporte.
- Factura comercial.
- Lista de empaque.
- Letra de cambio.

Bibliografía

- García, G. (s.f.). Instrumentos financieros del comercio internacional.
- Gómez, D. & Marques, F. (2006). La banca en el comercio internacional. Libros profesionales de empresa. ESIC Editorial.
- Hincapié, M. (2014). Títulos valores. Editorial sello Universidad de Medellín.
- Mankiw, N. (2011). Principios de economía. Quinta edición.
- Ocampo, J. (2007). Historia económica de Colombia. Edición Planeta Fedesarrollo.
- Silvestre, J. (1990). Fundamentos de economía. Segunda edición. Mc Graw Hill.
- Vázquez, I. & Vázquez, E. (2013). Negocios internacionales.

**iSOMOS MÁS
QUE UNA U!**

www.usanmarcos.ac.cr

San José, Costa Rica.