

Medios de pago y Financiación

CONCEPTOS IMPORTANTES EN EL ANÁLISIS



Selección del medio de pago para la operación internacional

- ▶ La elección entre un medio de pago y otro varía principalmente por la seguridad de las partes. La del vendedor, en una mayor o menor seguridad de cobro y la del comprador en recibir en orden, tiempo y forma los documentos requeridos.
 - ▶ En cada situación particular, intervienen diferentes factores que afectan dicha elección, entre ellos encontramos el grado de confianza que se tenga del cliente, el tamaño de las partes intervinientes, el monto de la transacción, la seguridad que ofrece el instrumento, los costos financieros, etc.
- 

Relación seguridad – costo

- ▶ El medio de pago que ofrece mayor seguridad implica mayores costos.
 - ▶ Minimizar el riesgo de cobro en una operación internacional, generalmente implica aumentar el costo de la operación, por lo que elegir la mejor opción de cobro para el exportador, seguramente no resultará ajena a los intereses y costos del comprador.
 - ▶ En el logro de un adecuado equilibrio y compatibilidad de intereses, seguramente se conseguirá el ambiente propicio para el desarrollo de negocios, tanto presentes como futuros.
- 

La importancia de las posibilidades de financiación en la operación internacional

- ▶ El aspecto financiero es decisivo en el proceso de una exportación, tanto en lo referido a la preparación y producción de las mercaderías como en la financiación al cliente. Resulta muy importante examinar y analizar los recursos que se van a necesitar a lo largo de todo el proceso, las diferentes fuentes de financiamiento, las garantías que pueden requerir las entidades financieras, etc.
- 

Relación entre los mecanismos de pago y las alternativas de financiación

- ▶ Existe una estrecha relación entre los mecanismos de pago y las alternativas de financiación del comprador y vendedor. Cuanto mayor seguridad haya en el mecanismo de pago utilizado (Carta de crédito, letras avaladas bancariamente) mayor será la facilidad con que el vendedor podrá acceder al crédito sobre la venta o con la garantía de estos productos, pero mayor será también el costo que deberá soportar el comprador para obtener esas coberturas bancarias (costos porcentuales por apertura o confirmación del crédito documentario o por el otorgamiento de los avales) o los activos que deberá afectar como soporte de aquéllas.