

8. Mitjans de pagament

8.1 Punts clau

8.2 Classificació general

8.3 Divisa i risc de canvi

8.4 Assegurança de crèdit a l'exportació

8.1 Punts clau

Per dur a terme la compravenda internacional, l'exportador i l'importador han d'acordar el **mitjà de pagament** de l'operació. Aquest ha de permetre reduir el risc per al venedor i disminuir els costos per al comprador, amb uns marges de maniobra interessants per a les dues empreses.

El comerç internacional contempla mitjans de pagament singulars, associats **al grau de confiança entre el venedor i el comprador**, i a la seriositat del país amb el qual s'opera. Aquests mitjans poden afavorir més a una de les parts que a l'altra i, en conseqüència, requereixen una consideració prèvia i una elecció adaptada a la realitat de cada operació concreta.

En les exportacions a països tercers, **la incidència de la divisa** en què s'efectua l'operació pot originar sorpreses. Les seves fluctuacions són un risc afegit que cal neutralitzar, ja sigui imposant l'euro o, quan això no sigui possible, incorporant una **assegurança de crèdit a l'exportació**.

No obstant, sovint aquesta és una solució cara que cal sospesar en funció de l'envergadura de l'operació comercial i que, a més, les entitats d'assegurança no accepten per a determinats països.



Claus de l'èxit:



Triar el mitjà de pagament segons el grau de coneixement que es té del comprador i de la seva solvència.



Sempre que sigui possible, establir l'euro com a divisa de l'operació.



Valorar les despeses bancàries de cada mitjà de pagament per al venedor i per al comprador.



Si el volum de l'operació justifica la despesa, incorporar una assegurança de crèdit a l'exportació.

Recomanacions:

- Abans de tancar l'operació, informeu-vos fins on sigui possible de la identitat i de la solidesa del client.
- En cas d'usurpació d'identitat, l'assegurança de crèdit queda invalidada, ja que la mercaderia no haurà arribat a la destinació consignada.
- Les fluctuacions en el canvi de divisa tan aviat poden ser positives com negatives per al venedor, però seria imprudent no prendre precaucions i deixar-ho a l'atzar.
- Recolliu informació de la situació política del país de destinació i de la seva divisa per preveure possibles problemes amb el canvi.
- Verifiqueu la coincidència entre les dades i el domicili bancari de pagament que figuren al contracte i les del receptor de la mercaderia o el servei, per evitar una possible usurpació d'identitat.

8.2 Classificació general

Mitjans de pagament internacionals i riscos



Més segur per al
comprador

Més segur per al
venedor



Consignació

Similar al compte obert, però només obliga el comprador a fer el pagament quan ja ha venut les mercaderies al client final.

Compte obert

Les mercaderies s'envien i es lliuren abans del pagament (generalment, 30, 60 o 90 dies).

Remesa documentària

Els bancs d'ambdues parts actuen d'intermediaris. El del venedor envia els documents que demana el comprador a l'altre banc, juntament amb les instruccions del pagament, i es lliuren a canvi del pagament.

Carta de crèdit

Intermediació d'institucions financeres. Mitjançant una carta de crèdit, el venedor certifica que té fons però el pagament només té lloc quan es compleixen les condicions pactades per tots dos.

Pagament per avançat

El comprador paga abans que el venedor envii la mercaderia.



Cal tenir present:

- ✓ La decisió sobre el mitjà de pagament més convenient depèn de la confiança entre les parts, l'import de la comanda i les despeses bancàries que genera per a cada part. Com més segur sigui el mitjà, més despeses generarà.
- ✓ La primera mesura és assegurar-se que el client és solvent. Si és possible, convé que sol·liciteu un tant per cent del pagament per avançat.
- ✓ Poder oferir un crèdit documentari que indiqui la solvència del comprador.
- ✓ Seleccionar l'incoterm és essencial per treballar amb crèdit documentari.
- ✓ Si trieu la consignació, convé que tingueu una bona cobertura, tant d'impagaments com del valor total de la mercaderia per problemes en el trànsit.

8.3 Divisa i risc de canvi

El mercat de divises per a l'empresa

Tot i la gran influència del mercat europeu, moltes empreses catalanes operen amb països tercers on hi pot haver volatilitat amb el canvi de la seva moneda en relació a la nostra. La lliura britànica, el dòlar nord-americà o el iuan xinès en són exemples evidents. Per tant, convé tenir clars els riscos a què ens enfrontem.

Solucions davant el risc de canvi



Pactar el pagament de la transacció en la nostra moneda.



Emprar una cobertura del risc de canvi.



Cal tenir present:

- ✓ Els factors determinants dels tipus de canvi es poden dividir en factors econòmics, polítics i sociològics del mercat.
- ✓ Una cobertura de risc de canvi és un contracte de compra o venda de divises a termini que permet conèixer de forma anticipada el preu de liquidació de la moneda contractada per un import determinat i per a una data futura fixada.
- ✓ Hi ha molts països, sobretot a l'Àfrica, que presenten problemes per convertir divises.

El risc de canvi

És la pèrdua potencial com a conseqüència de les fluctuacions de les divises. En funció de la posició que tinguem, la volatilitat de la moneda concreta i l'espai de temps que considerem, un moviment del valor pot fer variar els beneficis.

8.4 Assegurança de crèdit a l'exportació

Què és?

Protegeix l'empresa exportadora de les pèrdues derivades de possibles impagaments dels crèdits per insolvència del client.

És adequada per a empreses que fan operacions a crèdit amb clients internacionals o que volen ampliar el seu mercat amb aquesta garantia.

Tipus de riscos que cobreix:

Riscos comercials a un termini

superior a 24 mesos: ofereix cobertura davant dels riscos que sorgeixen en l'àmbit de l'actuació mercantil privada, sempre que tinguin un termini de duració superior als 24 mesos.

Riscos deguts a circumstàncies

extraordinàries: ofereix cobertura en cas de guerra civil, terrorisme, inundacions, terratrèmols, accidents nuclears o similars.

Riscos polítics per a determinats

països i operacions: ofereix cobertura en casos d'alteració significativa dels tipus de canvis que provoquin insolvències, expropiació o nacionalització sobre la inversió pròpia a l'exterior.



Qui l'atorga?

- ✓ Els bancs.
- ✓ L'Estat, a través de CESCE.
- ✓ Les entitats privades.



Cal tenir present:

- ✓ Valoreu el cost de l'assegurança en relació al de no cobrar l'operació. Abans de decidir, considereu també el valor de la transacció en relació a la facturació global de l'empresa.
- ✓ Si una entitat asseguradora us rebutja l'assegurança de crèdit, és senyal que veu perill en l'operació. Convindrà que reviseu l'estratègia de mitjans de pagament.
- ✓ No es pot obtenir una assegurança de crèdit a tots els països a causa del risc que comportaria.
- ✓ Modalitats d'assegurança de crèdit a l'exportació:
 - Cobertura d'aval.
 - Risc d'impagament o de resolució indeguda d'un contracte d'exportació.
 - Assegurances d'inversions a l'exterior.
 - Pòlisses d'inversions per a inversors.