

MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

Estrategias para asegurar transacciones en el proceso **exportador**



El medio de pago debe quedar estipulado en el **Contrato de Compraventa Internacional**. No es una decisión al azar; depende de la relación entre las partes y la naturaleza del negocio.

Medio de Pago	Contado/ Anticipado	Acreditivo/ Carta de Crédito	Cobranza Extranjera/ Documentaria	Cuenta Abierta
Funcionamiento	El pago se recibe antes o al momento del envío.	Carta de crédito donde los bancos garantizan el pago contra documentos.	Los bancos gestionan el cobro, pero no garantizan el pago por sí mismos.	El exportador envía la mercancía y el pago se realiza en una fecha posterior acordada (por ejemplo, 30, 60 o 90 días).
Nivel de Riesgo (Exportador)	Mínimo: Asegura liquidez inmediata.	Bajo: El banco respalda la operación.	Moderado/Alto: Depende de la solvencia del comprador.	Alto: El pago depende totalmente del compromiso y solvencia del comprador.
Costo (Exportador)	Bajo: Pocos costos financieros y operativos.	Alto: Incluye comisiones bancarias y gestión documental.	Medio: Costos por gestión bancaria moderados.	Bajo: Mínimos costos operativos directos.
Complejidad (Exportador)	Baja: Proceso simple y directo.	Alta: Requiere cumplimiento estricto de condiciones y documentos.	Media: Involucra coordinación de documentos y bancos.	Baja: Proceso simple basado en acuerdo entre las partes.

FACTORES CLAVE DE DECISIÓN

Historial comercial

Riesgo país

Costos financieros

Urgencia de liquidez

Definir el medio de pago correcto es una herramienta estratégica para proyectar confianza y sostenibilidad.

