

# Conocer las formas de retribución en el exterior reduce el riesgo de impago

Cómo efectuar el cobro y recibo de la mercancía es el aspecto que más preocupa

Ana García MADRID.

El mercado extranjero se presenta para muchas empresas como un nicho rico y próspero en el que, si la compañía consigue adentrarse puede atraer grandes ventajas. “El comercio transfronterizo es una gran oportunidad para los negocios españoles”, asegura Estanis Martín de Nicolás, director general de Paypal para España y Portugal. Tanto es así que aproximadamente el 25 por ciento del negocio de la compañía en 2013 procedió del comercio exterior. Pero para establecer relaciones prósperas en el ámbito internacional es fundamental asegurarse de que el riesgo a

correr es lo más bajo posible.

Uno de los aspectos que más preocupan a las empresas españolas, es cómo efectuar el cobro y el recibo de la mercancía, es decir, establecer cuáles son los riesgos que ambas partes están dispuestos a asumir. Por eso, y siguiendo los consejos de Ebury, la empresa de servicios financieros especializada en pagos internacionales de las pymes que operan en el exterior, presentamos una guía que agrupa los principales métodos de pago para estas situaciones en función del peligro que estos implican, ya que conocer las distintas formas de retribución es una buena forma de reducir estas inseguridades.

Desde Paypal afirman que “comprar o vender en el extranjero no tiene por qué suponer un riesgo si utilizamos un método de pago seguro y fiable”, incluso si trabajamos con divisas diferentes.

## Riesgo elevado de impago

Cuando el comprador y el vendedor presentan un alto grado de desconocimiento mutuo, la dificultad del cobro y el peligro de impago también se incrementan. La desconfianza entre ambos hará que ninguno de los dos se atreva a dar un paso al frente. Para estas transacciones, Ebury diferencia entre la orden de pago documentaria y el crédito documentario. En el primer caso, el importe es adeudado por el banco desde el mismo momento de la emisión, mientras que en el segundo la deuda no se generará hasta que se acredite la documentación. Dentro de ambos métodos, el crédito documentario, presenta una mayor garantía, ya que es irrevocable y cuenta con una legislación específica. Por todo ello Martín de Nicolás recomienda a las empresas buscar un socio que “les aporte confianza y seguridad”.

Por otro lado, Ebury diferencia entre las operaciones de riesgo moderado y aquellas que implican un peligro más bajo. En el primer caso, el comprador paga su deuda cuando recibe la documentación que le otorga la propiedad de los bienes. Por su parte, el vendedor puede arriesgarse a embarcar la mercancía pero no entrega la documentación hasta que recibe el pago. El mé-

todo de retribución más habitual es la remesa documentada, por la cual la empresa exportadora envía la mercancía y entrega una documentación a su banco, que recibirá la entidad del país importador.

Cuando el grado de conocimiento y la confianza entre el exportador y el importador extranjero son altos, el riesgo disminuye. Por eso el desembolso se efectúa antes de la recepción, o por el contrario, los bienes son enviados antes de que el pago esté asegurado. Dentro de esta opción, se distinguen desde el tradicional cheque personal y bancario, hasta la remesa simple o la orden de pago simple. En este último caso, el exportador asumirá to-

Las transacciones comerciales con el exterior presentan tres niveles de riesgo, según Ebury

do el riesgo, pues es quien mandará la mercancía con la documentación y sólo cuando el importador reciba el material, dará la orden a su banco de efectuar el pago. Por el contrario, en la remesa simple, el exportador inicia los trámites para recibir el cobro tras la emisión de un documento financiero.

De esta forma, y en palabras de Martín de Nicolás “el desconocimiento del mercado al que nos queremos dirigir no debe ser un impedimento para nuestro proceso de internacionalización”.

Para leer más

[www.economista.es/kiosco/](http://www.economista.es/kiosco/)

**Franquicias**  
el economista y Emprendedores



Rompe Moldes

María Millán

Consultora en estrategia

## EL GRITO DEL SILENCIO MUSULMÁN

Ya son demasiados los recientemente asesinados y amenazados de muerte por fanáticos islamistas sin que la comunidad musulmana, en su totalidad, exprese su indignación y su posicionamiento anti-islamista de manera contundente, visible y generalizada. Su silencio es un grito que le perjudica. Y que hace concluir a demasiados occidentales que el que calla, otorga.

Por supuesto, existen excepciones, como Ahmed Aboutaleb, alcalde de Rotterdam, que fue noticia mundial al convertirse, en 2009, en el primer regidor musulmán de Europa. Este político socialdemócrata rompió moldes al declarar a finales de noviembre del 2014: “¿Hay gente que quiere ir a Siria porque nuestra sociedad les parece depravada? Que se vayan, pero sin posibilidad de regresar”.

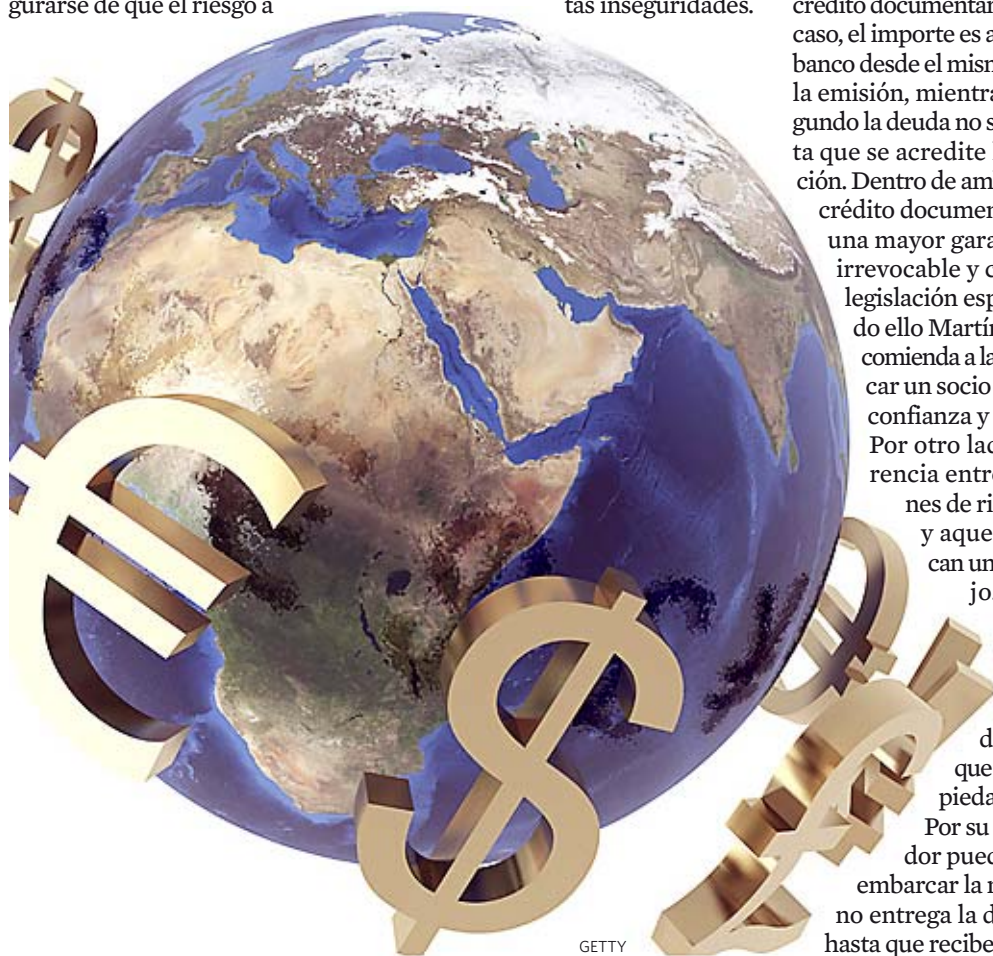
Es evidente que defender que el fanatismo quede fuera del territorio occidental de manera tan radical, no es políticamente correcto. Y que ésta es una postura insostenible a largo plazo. Pero, por lo menos, el Sr. Aboutaleb no cae en el buenismo miedoso y ambiguo. Y reconoce que estos fanáticos son incapaces de dialogar y de convivir con nuestra cultura.

Pretender que todos los musulmanes se expresen con esta misma claridad es poco realista. Y también es entendible que muchos musulmanes de bien temen una explosión generalizada del racismo ante las últimas desafortunadas noticias.

Pero el hecho de que los musulmanes no hayan sido convocados para manifestarse en contra de la barbarie islamista a través de sus propias mezquitas, está levantando ampollas en occidente.

Y todo apunta a que el panorama no va a mejorar a corto plazo. Por eso, es el momento de actuar. De ponerse de rodillas ante Dios y de pie, de frente, ante el asesinato de cualquier otro ser humano. Independientemente de su manera de pensar y de expresarse.

Porque el silencio de los corderos es siempre un presagio de malas noticias. Y los corderos dejan de ser inocentes cuando callan a sabiendas de que, callarse, no es suficiente para poner fin a tanta matanza en nombre de Dios.



GETTY

## Sonar estrena modelo de creación de 'startups'

La compañía busca apoyar menos proyectos, pero involucrarse más

eE MADRID.

Sonar Ventures inauguró el pasado martes un nuevo modelo de creación de empresas tecnológicas, llamado *company builder*, en un evento que tuvo lugar en la sede del Ins-

tituto de Empresa. De este modo, a diferencia de lo que ocurre con aceleradoras o incubadoras, un *company builder* funda las *startups* que produce y las acompaña hasta el final.

Además, el proceso puede llevarse a cabo también de la mano de emprendedores que no tienen una idea: “A veces, un director acude con el guión. Otras muchas, la productora tiene un guión y busca al director perfecto”, ha apuntado Álvaro

Cuesta, consejero delegado y fundador de Sonar Ventures. Así, el modelo busca crear dos o tres *startups* por año, involucrándose mucho más en cada proyecto.

En el evento participaron ponentes como Mark Kavelaars, socio de la compañía y presidente del fondo de inversión Swanlaab; o Álvaro Prieto, cofundador de Wysh junto con la productora.

Ahora, Sonar Ventures tiene ambiciosos planes de futuro y ya cuen-

tan con uno de los miembros de su equipo entre San Francisco y Miami, donde pretenden expandir su negocio. En este sentido, buscan crear una red de mentores y colaboradores mundiales para que sus producciones se puedan distribuir internacionalmente. Además, durante el año 2015 captarán un fondo de 2 millones de euros en Londres, a través del cual poder invertir en algunas de sus producciones.