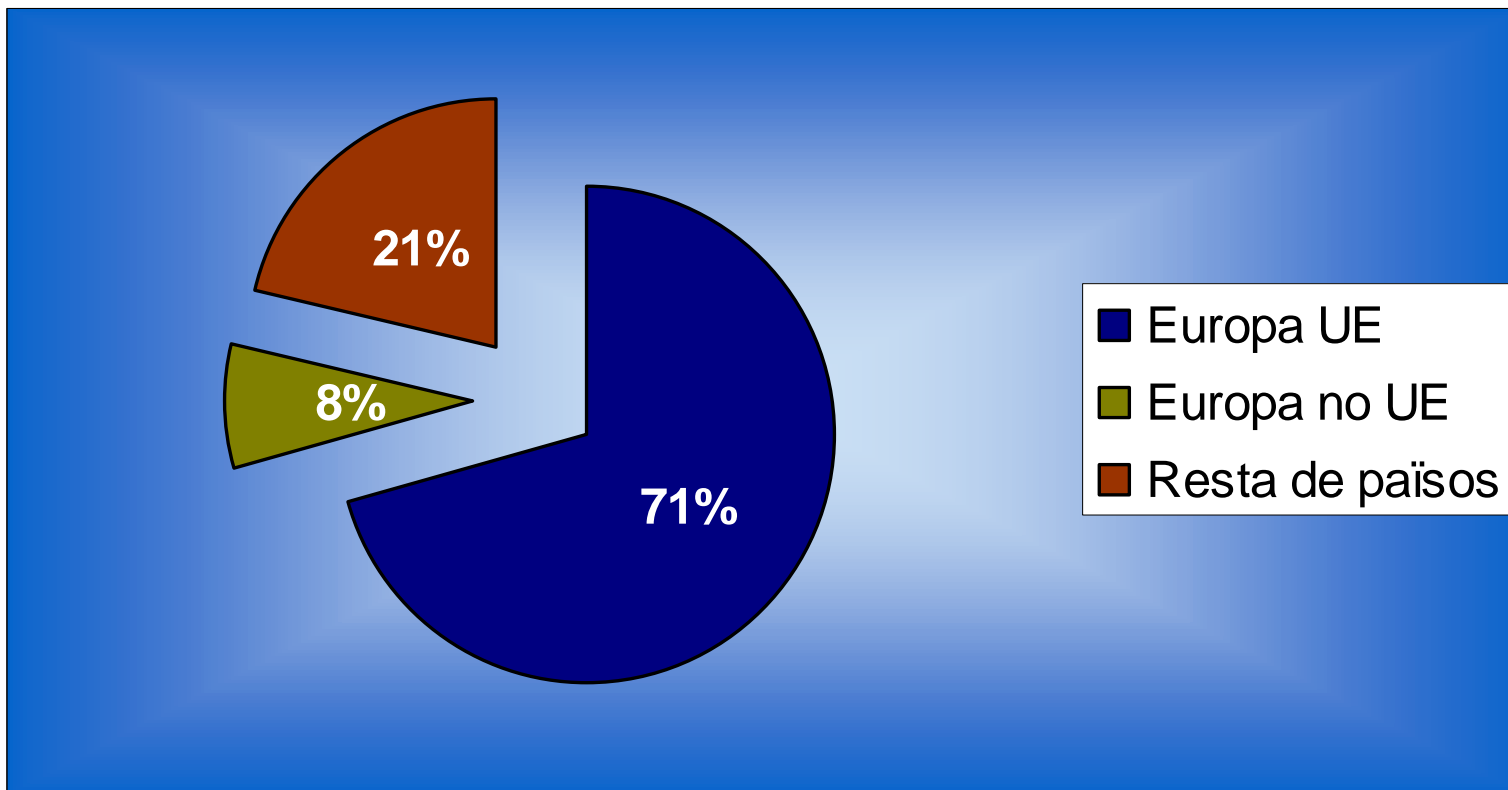




GESTIÓ ACTIVA EN EL COBRAMENT DE LES SEVES EXPORTACIONS

CAIXA D'ESTALVIS I PENSIONS DE BARCELONA – “la Caixa”





Els mitjans de cobrament simple son els més utilitzats en el comerç intracomunitari, malgrat la posició de feblesa en que a vegades sembla quedar l'exportador

En quines situacions ens trobarem freqüentment amb mitjans de cobrament simple?:

- el comprador té una posició dominant
- el venedor assumeix el risc comercial i d'impagament,
- el venedor no té un altre opció per a vendre



A continuació presentem una breu recopilació dels inconvenients d'aquest mitjans per als venedors:

- Transferència
- Xec personal
- Xec bancari
- Remesa simple

i acabarem introduint un nou producte dissenyat per “la Caixa” que elimina la major part dels desavantatges exposats abans: **la remesa electrònica d'efectes**





► Riscos per a l'Exportador

L'ORDRE DE PAGAMENT (TRANSFERÈNCIA): EXPORTADOR

Risc Total en Mercaderia i en Cobrament, si no es per anticipat

Demores innecessàries per intermediacions i rutes de enviament mal especificades





➡ Riscos per a l'exportador

EL XEC PERSONAL: EXPORTADOR

És el pitjor mètode de cobrament

No ofereix gens de seguretat si el pagament es posterior al lliurament de la mercaderia

Situació de risc comercial i financer (risc total en mercaderia i cobrament)

Quan es rep el xec encara son vius els riscos de pagament (falta de fons o altres)

Demores en el cobrament: quan es rep el xec encara no s'ha cobrat (s'ha de tramitar)

Cost de tresoreria (el temps que es triga per cobrar es un finançament al comprador)

La tramitació en gestió de cobrament consumeix part de la capacitat de finançament



► Riscos per a l'exportador

EL XEC BANCARI: EXPORTADOR
En alguns casos, la disposició de fons pot no ser immediata
Risc en mercaderia i cobrament fins a l'arribada del xec bancari
Pèrdues
Més lent i de cost més elevat que una transferència



► Riscos per a l'exportador

LA REMESA SIMPLE: EXPORTADOR

Situació de Risc Comercial /Financer (lliurament de mercaderia i possibilitat de no pagament)

Costos més elevats que altres mitjans simples i, si no és un efecte acceptat, sense més seguretat

Possible repercussió de despeses dobles si no hi ha acord amb l'importador

Segons el tipus d'efecte lliurat, podria resultar millor esperar la recepció d'una transferència





► Per tant:

Excepte en el cas de lletres acceptades i avalades i cobraments per transferència, s'està generant o movent paper (rebuts, lletres sense acceptar, xecs personals, etc.) amb alt cost d'administració i sense poder executiu en cas d'impagament

► Alternativa:

Per això, amb alguns països de la UE disposem de procediments més àgils, ràpids i eficaços, que amb un mateix nivell de risc comercial, permeten major capacitat de gestió, control i seguiment per part del client, com son els **mitjans de compensació electrònica**



- Per poder suprimir l'enviament dels documents financers en el cas de remeses simples, existeixen alguns sistemes de compensació electrònica com son **LCR** (França), **RIBA** (Itàlia), **CIE** (Portugal), **Direct Debit** (Alemanya), **ABA** (Andorra). etc.
- En aquests no es genera ni s'envia l'efecte, sinó que les dades de domiciliació bancària que han sigut facilitats per el comprador al exportador espanyol son transmesos per diversos suports electrònics





- ▶ Com solució específica per a aconseguir una major agilitat, eficàcia i cost competitiu en comparació amb les figures de cobrament simples com són l'enviament físic de rebuts i lletres sense acceptar, "la Caixa" ha desenvolupat un nou producte, les **Remeses Electròniques d'Exportació**, en la que es substitueix la via tradicional de l'enviament físic per l'**enviament electrònic dels efectes** (es el mateix concepte dels quaderns de cobraments nacionals de la AEB)
- ▶ El client crea un fitxer de remeses (existeix un auxiliar gratuït disponible) i procedeix al enviament mitjançant la Línia Oberta o en suport magnètic a través d'una oficina
- ▶ Els països en que actualment existeix un conveni són: **Alemanya, Portugal, França, Itàlia i Andorra**. S'han iniciat contactes amb altres països, i l'objectiu a mig termini es oferir el producte per a la majoria de països de la UE actual i els de la futura ampliació.





- ▶ Permet **portar la iniciativa** en el cobrament en lloc d'esperar a rebre la transferència
 - Actitud activa front a la passiva
 - Reducció important en el termini de cobrament
- ▶ **Optimització de la seva posició de tresoreria**
 - Coneixement "exacte" del termini de cobrament
 - Minimitza les necessitats de finançament
- ▶ **Millora de la gestió**
 - Elimina manipulació i arxiu de documents
 - Coneixement dels impagats casi immediat
 - Control únic de devolucions, no dels abonaments
- ▶ **Reducció de costos**
 - Eliminació d'errors (comissió devolució)
 - Eliminació de costos d'intermediaris (transferència)
 - Afecta també a l'importador

