



**"la Caixa"**  
CAJA DE AHORROS Y PENSIONES  
DE BARCELONA

**Jornadas de Comercio Exterior con Empresas**

**MEDIOS DE COBRO Y PAGO  
INTERNACIONALES**

**Jornada en Colaboración con:**



**Córdoba, 22 de febrero de 2012**



# ÍNDICE

## 1. LOS MEDIOS DE COBRO/PAGO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Definición Introdutoria: Medios de Cobro/Pago

## 2. COBERTURA DE RIESGOS DEL MEDIO DE COBRO/PAGO

- 2.1. Riesgo Comercial
- 2.2. Riesgo de Impago
- 2.3. Riesgo de No Devolución de Importes Anticipados
- 2.4. Riesgos “Técnicos”

## 3. ELECCIÓN DEL MEDIO DE COBRO: CONDICIONANTES

- 3.1. Grado de confianza
- 3.2. Posición predominante en la negociación comercial
- 3.3. Seguridad que ofrece el medio
- 3.4. Costes financieros

## 4. CLASIFICACIÓN DE LOS MEDIOS DE COBRO:

Definiciones / características / riesgo / circuitos

### 4.1. *Simples*

- 4.1.1. Transferencias/Órdenes de pago
- 4.1.2. Cheque Personal, Pagarés, Compromisos de Pago
- 4.1.3. Cheques bancarios
- 4.1.4. Remesas Simples: Letras, Recibos y otros documentos

### 4.2. *Documentarios*

- 4.2.1. Orden de Pago Documentaria
- 4.2.2. Remesas Documentarias (Pago contra Documentos o Pago diferido)
- 4.2.3. Créditos Documentarios



## **5. GARANTÍAS Y AVALES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL**

- 5.1. Garantía de licitación (Bid Bond/Tender Guarantee)
- 5.2. Garantía de buen fin/cumplimiento (Performance Bond)
- 5.3. Garantía de devolución de pago anticipado (Advance Payment Guarantee/Down Payment Guarantee)
- 5.4. Garantía de pago/cobro de suministro o servicios
- 5.5. Carta de crédito contingente (Stand By Letter of Credit)

## **6. COBROS “Sin Papel”. REMESAS ELECTRÓNICAS**

Sistemas de Cobro electrónicos: LCR, RIBA, Direct Debiting, etc.

## **7. REGULACIÓN INTERNACIONAL**

El papel de la CCI: Principales Publicaciones

- 7.1. Publicación UCP 600 (Créditos Documentarios)
- 7.2. Publicación 522 (Remesas Simples y Documentarias)
- 7.3. Publicación URDG 758 (Garantías y Avals Internacionales y Modelos)
- 7.4. Publicación 715 Incoterms-2010

## **8. EL PAPEL FINANCIERO DE LOS MEDIOS DE COBRO**

- 8.1. Prefinanciación
- 8.2. Postfinanciación
- 8.3. Otras formas: Compras Sin recurso, Factoring, Forfaiting, etc.

## **9. LINEA ABIERTA EMPRESAS/Comercio Exterior**

**Productos y Servicios On Line para sus Exportaciones e Importaciones**



## 1. INTRODUCCIÓN

Los medios de cobro utilizados en el Comercio Internacional, son, en su mayoría, una extensión a dicho Comercio Internacional de los utilizados para el Comercio doméstico o interior, a los cuales se les añade la complejidad de operar con otros países, las distancias geográficas y trabajar con diferentes idiomas, legislación, costumbres y usos mercantiles.

Al cerrar una operación de compra-venta internacional, puede resultar a veces tan importante el fijar y acordar el medio de cobro a utilizar como la determinación de precios, condiciones de entrega y calidad de las mercancías, ya que **dicho medio de cobro puede condicionar la seguridad o inseguridad de las partes para el cobro/pago de la operación** si no existen otras coberturas o garantías adicionales que aseguren dicho cobro.

Es importante resaltar que *todas las consideraciones que se efectúan en este documento respecto a los medios de cobro, se hacen analizando "el medio de cobro por sí mismo", sin considerar las relaciones contractuales entre Importador-Exportador ni otras garantías o coberturas adicionales*. Así, por ejemplo, diremos que un cobro de exportación mediante transferencia posterior a la entrega de mercancía, consideramos que tiene un elevadísimo Riesgo Comercial para el exportador, y por tanto no valoramos que puede existir otro instrumento que cubra el impago como pueda ser una Garantía Bancaria, alguna cobertura de Seguro de Crédito, etc.



## 2. COBERTURA DE RIESGOS DEL MEDIO DE COBRO

Mediante la utilización del medio de cobro más conveniente a sus intereses, Importadores y Exportadores tratarán de cubrir una parte fundamental de sus riesgos en la operación.

No nos referimos ahora a los Riesgos de Cambio ni Tipos de Interés, que también pueden existir, pero cuyas coberturas pueden buscarse en otros instrumentos existentes y no dependen del medio de cobro/pago elegido. Nos referimos principalmente a los riesgos:

### 1) Riesgo Comercial:

- a) Pérdida o necesidad de revender o repatriar mercancía ⇒ Exportador
- b) Recibir mercancía no deseada, defectuosa o no recibirla ⇒ Importador

### 2) Riesgo de Impago ⇒ Exportador

### 3) Riesgo de No Devolución de Importes Anticipados ⇒ Importador

### 4) Riesgos "Técnicos" en Cumplimiento de Plazos y/o Documentos ⇒ Ambos



### 3. ELECCIÓN DEL MEDIO DE COBRO: CONDICIONANTES

La elección del medio de cobro quedará determinada dependiendo de la relación entre Importador y Exportador basada en la relación entre:

- i) GRADO DE CONFIANZA
- ii) POSICIÓN PREDOMINANTE EN LA NEGOCIACION COMERCIAL
- iii) SEGURIDAD QUE OFRECE EL MEDIO
- iv) COSTES FINANCIEROS

Cuando se formaliza el acuerdo o contrato de compra-venta, para poder valorar las ventajas, inconvenientes y riesgos para el cobro de la operación, existen una serie de factores y consideraciones que influyen en la determinación del medio de cobro que se utilizará, y que son, en general, los siguientes:

- 1) Relación entre comprador-vendedor (nivel de confianza)
- 2) Imposición del medio por la parte con posición más favorable en la negociación. Es decir, si interesa más al vendedor vender o al comprador comprar.
- 3) La seguridad y/o rapidez
- 4) La solvencia de comprador y vendedor
- 5) La solvencia del país del comprador (Riesgo País)
- 6) Los costes financieros que representa para ambos
- 7) Desconocimiento de medios de cobro alternativos al propuesto por alguna de las partes

No obstante, conviene recordar que **en general, no hay ningún medio de cobro que ofrezca el mismo grado de Ventajas/Inconvenientes para ambas partes**. En cualquiera de ellos, siempre existe una parte con ventaja respecto a la otra.



Incluso en los Créditos Documentarios que son, aparentemente, el medio más equitativo en cuanto a la seguridad que pueda ofrecer a importador y exportador, nos encontramos que, en la práctica, la igualdad teórica de Riesgos-Ventajas-Inconvenientes para Importador y Exportador no suele cumplirse, quedando el exportador (beneficiario) o el importador (ordenante) con un mayor "riesgo", cuando se examinan en profundidad las condiciones, términos y documentos que han sido establecido en el crédito documentario.

Es importante remarcar aquí, que existen medios "complementarios" o a veces sustitutivos, que pueden garantizar la parte que no quede cubierta por el medio de cobro.

En este sentido se debe resaltar en papel que pueden jugar la utilización de alguna de las diversas modalidades de Garantías/Avales internacionalmente conocidos, como por ejemplo, las Garantías de Devolución de anticipos, las de Cumplimiento de Contratos, etc..



## 4. CLASIFICACIÓN DE LOS MEDIOS DE COBRO

Los medios de cobro se clasifican en **Simples y Documentarios**:

- ⇒ Son *Simples* aquellos en que solamente se remite para su cobro el documento financiero que representa el pago de la deuda, pero no se acompañan el resto de documentos Comerciales que amparan en envío de la mercancía.  
Dentro de los medios simples existen los que utilizan papel físicos para tramitar su cobro (letras, recibos., etc.) y los cobros electrónicos "sin papel"
- ⇒ Son *Documentarios* aquellos que para tramitar el cobro se remiten los documentos Comerciales relativos al envío de la mercancía los cuales pueden ir también acompañando algún tipo de documento financiero (generalmente una Letra) para que sea pagada y/o aceptada al retirar los documentos.

<b>MEDIOS DE PAGO</b>	<b>SIMPLES</b>	Transferencias/Órdenes de Pago (en este caso no se remite ningún documento)
		Cheques Personales de Cta.Cte., Pagarés, Compromisos de Pago
		Cheques Bancarios
		Remesas Simples: "Con Papel" (Letras, Recibos,etc.) y "Sin Papel"
	<b>DOCUMENTARIOS</b>	Orden de Pago Documentaria
		Remesas Documentarias (Pago contra Documentos o Pago diferido)
		Créditos Documentarios

**NOTA:** No incluimos en esta clasificación las Garantías/Avales Internacionales por no ser consideradas conceptualmente como medio de cobro sino como avales, aunque en la práctica muchas garantías (sobre todo las Garantías de Buen Cumplimiento o Buena Ejecución) podrían considerarse como Medios de Cobro Documentarios.

Se desarrollan más adelante con sus principales tipos y modalidades.





Por otra parte, la utilización del medio de cobro puede darse en diversos momentos de la vida de la operación:

- ✓ PREVIOS A LA ENTREGA DE LA MERCANCIA (Anticipos Parciales/Totales)
  
- ✓ SIMULTANEAMENTE O CASI SIMULTANEAMENTE A LA ENTREGA (Pagos a la Vista Contra Entrega de Documentos)
  
- ✓ POSTERIORES A LA ENTREGA DE LA MERCANCIA (Pagos Diferidos ⇒ Implican Financiación/Crédito del Vendedor al Comprador)

A continuación se expone un breve resumen de cada uno de ellos con una visión rápida de las ventajas, riesgos e inconvenientes que representan para el Exportador/Vendedor y el Importador/Comprador.



#### 4.1. LA TRANSFERENCIA (ORDEN DE PAGO)

La **Transferencia u orden de pago** es un mandato que el importador da a su caja/banco para que envíe determinada cantidad de dinero a la cuenta que el exportador mantiene en su caja/banco.

El exportador envía directamente al importador la mercancía y la documentación; y espera que éste le remita los fondos por transferencia a su favor en el plazo acordado.

##### Ventajas y riesgos para el exportador/importador:

<b>LA ORDEN DE PAGO: EXPORTADOR</b>	
<b>SEGURIDAD / VENTAJAS</b>	<b>RIESGOS / DESVENTAJAS</b>
Medio más rápido y seguro	Riesgo Total en Mercancía y en Cobro si el cobro no es por anticipado
Medio de bajo coste financiero	Demoras innecesarias por intermediaciones y rutas de envío mal especificadas

<b>LA ORDEN DE PAGO: IMPORTADOR</b>	
<b>SEGURIDAD / VENTAJAS</b>	<b>RIESGOS / DESVENTAJAS</b>
El pago de las mercancías o servicios queda a su criterio y voluntad	Ninguno, salvo en Pagos anticipados sin garantía de devolución

#### 4.2. EL CHEQUE PERSONAL

El **cheque personal** es un instrumento de pago utilizado en la compraventa internacional, en virtud del cual se movilizan unos fondos que el importador mantiene en su cuenta con su caja/banco, a favor del exportador.

Según este sistema, el exportador envía directamente al importador la mercancía y la documentación y espera que éste le remita el cheque a su favor. Una vez recibido el cheque, el exportador lo presenta a su caja/banco para su abono en firme o en gestión de cobro. La caja/banco del exportador lo hace seguir a la caja/banco del importador, el cual, si el cheque es conforme, lo adeuda en la cuenta del importador y lo abona a la caja/banco del exportador.



**Ventajas y riesgos para el exportador/importador:**

<b>EL CHEQUE PERSONAL: EXPORTADOR</b>	
<b>SEGURIDAD / VENTAJAS</b>	<b>RIESGOS / DESVENTAJAS</b>
<p>Sólo se puede valorar alguna ventaja si es un cobro anticipado (de todo o parte) de la operación</p> <p>En general es muy ventajoso sustituirlo por transferencia o Cobro Sin papel</p>	<p>Es el peor Medio de Cobro a igualdad de riesgo comercial</p> <p>No ofrece ninguna seguridad si el pago es posterior a la entrega de mercancía</p> <p>Situación de Riesgo Comercial y Financiero (Riesgo Total en Mercancía y en Cobro)</p> <p>Cuando se recibe el Cheque aún persisten los riesgos de impago (falta fondos u otros)</p> <p>Demoras en el Cobro: cuando se recibe el cheque aún no se ha cobrado (se debe tramitar)</p> <p>Coste de Tesorería (el tiempo que se tarda en cobrar se sigue financiando al comprador)</p> <p>Si no se abona, su tramitación es en gestión de Cobro o consume parte de sus Líneas de Financiación</p>

<b>EL CHEQUE PERSONAL: IMPORTADOR</b>	
<b>SEGURIDAD / VENTAJAS</b>	<b>RIESGOS / DESVENTAJAS</b>
<p>Ventajoso para el pagador ya que consigue mayor financiación de la acordada</p> <p>El pago posterior a la recepción de la mercancía queda a su total voluntad</p>	<p>Pérdidas o extravíos en el envío</p> <p>Debe extremar precauciones en envíos postales a determinados países (riesgo de fraude y/o manipulación, etc.)</p>



### 4.3. EL CHEQUE BANCARIO

El **cheque bancario** es el documento que emite una Entidad de crédito, por orden y cuenta del importador, para que sea cobrado por el exportador.

El exportador que utiliza este medio de cobro envía directamente al importador la mercancía y la documentación y espera que éste le remita el cheque a su favor. Una vez recibido el cheque, el exportador lo presenta a su caja/banco la cual, salvo que existiesen dudas sobre la solvencia de la caja/banco librador y/o de su país, lo ingresa en la cuenta del exportador.

#### Ventajas y riesgos para el exportador/importador:

<b>EL CHEQUE BANCARIO: EXPORTADOR</b>	
<b>SEGURIDAD / VENTAJAS</b>	<b>RIESGOS / DESVENTAJAS</b>
Una vez recibido el Ch/B, la seguridad de cobro es “casi total”, quedando sólo como posibles riesgos:  ⇒ Solvencia del Banco/País pagador del CH (Riesgo Bancario/Riesgo País) ⇒ Extravíos y/o demoras ⇒ Pérdidas y/o falsificaciones	Riesgo en Mercancía y en Cobro hasta la recepción del Ch/B  Pérdidas o extravíos  En algunos casos, la disposición de fondos puede no ser inmediata  Más lento y de coste más elevado que una Transferencia (con igual nivel de riesgo)

<b>EL CHEQUE BANCARIO: IMPORTADOR</b>	
<b>SEGURIDAD / VENTAJAS</b>	<b>RIESGOS / DESVENTAJAS</b>
El pago de la operación queda a su criterio y voluntad	Ninguno, salvo con pagos anticipados sin garantía de devolución

### 4.4. LA REMESA SIMPLE (Con Papel)

Se define como **remesa simple**, el envío, *por iniciativa del exportador*, de efectos de comercio (letras de cambio, pagarés, recibos, etc.) que permite al exportador gestionar el cobro, a través de una entidad de crédito de operaciones de comercio exterior. Así pues, la remesa simple consiste en el envío de documentos financieros, *no acompañados de documentos*



*comerciales*, para su aceptación o pago por parte del librado (comprador/importador) que figure en los mismos.

En las remesas simples, el exportador envía directamente al importador la mercancía y la documentación, y presenta a su caja/banco el efecto girado a cargo del importador para su cobro y/o aceptación, junto con las instrucciones que desea que siga su entidad financiera para tramitar dicho cobro. La caja/banco del exportador envía a la caja/banco con la que opera el importador/comprador así como el efecto con las instrucciones precisas que deben seguir para el cobro.

Están **reguladas internacionalmente por la Publicación 522 de la CCI**

**Ventajas y riesgos para el exportador/importador:**

<b>LA REMESA SIMPLE: EXPORTADOR</b>	
<b>SEGURIDAD / VENTAJAS</b>	<b>RIESGOS / DESVENTAJAS</b>
Grados de seguridad muy variables ya que puede tratarse de: Recibo, L/. Sin Aceptar, L/. Aceptada, L/. Aceptada y Avalada, etc.	Situación de Riesgo Comercial /Financiero (entrega mercancía y posibilidad de impago)
Poco ventajoso si el cobro se realiza posteriormente a la entrega de mercancía, excepto que se tenga la Letra Aceptada y/o Avalada	Costes más elevados que otros medios simples y, si no es efecto Aceptado y/o Avalado, no ofrece mayor seguridad.
Si el exportador dispone de efectos aceptados/avalados puede optar a la modalidad financiera de Forfaiting	Posible repercusión de gastos dobles si no hay acuerdo con el importador
	Según el tipo de efecto puede resultar mejor esperar recepción de transferencia o el cobro electrónico sin papel

<b>LA REMESA SIMPLE: IMPORTADOR</b>	
<b>SEGURIDAD / VENTAJAS</b>	<b>RIESGOS / DESVENTAJAS</b>
Si el efecto no está aceptado/avalado puede rechazar el pago al vencimiento	Sólo si acepta/paga el efecto antes de recibir las mercancías
	Puede acabar pagando gastos y comisiones innecesarias si no ha concretado este punto con el exportador



#### 4.5. LA REMESA DOCUMENTARIA

La **remesa documentaria** consiste en el envío por parte del exportador de documentos financieros (generalmente letra/s de cambio) acompañados de los documentos comerciales que necesita el importador para el despacho y posesión de la mercancía, los cuales que sólo se entregarán a dicho comprador contra aceptación (si es pago aplazado) o el pago (si es pago a la vista) por parte del mismo.

Están **reguladas internacionalmente por la Publicación 522 de la CCI**

**Ventajas y riesgos para el exportador/importador:**

<b>LA REMESA DOCUMENTARIA: EXPORTADOR</b>	
<b>SEGURIDAD / VENTAJAS</b>	<b>RIESGOS / DESVENTAJAS</b>
Reserva dominio de mercancía hasta que sea aceptado el documento (normalmente Letra). Depende de si es posible la seguridad y la protección de sus mercancías en el punto de destino	Posibilidad de cancelación/modificación del pedido. No hay ninguna seguridad inicial de pago ni cuando fabrica ni cuando envía la mercancía
El efecto aceptado puede tener fuerza ejecutiva en caso de impago al vencimiento	Envío de mercancía sin seguridad de cobro ni que sea retirada por el comprador
Si se entregan Documentos Contra Aceptación + Aval Bancario, la garantía podría ser total	Posibilidad de pérdida en perecederos o fabricación ex profeso por no retirada
En operaciones contra entrega de documentos (vista) sólo si el control de la mercancía es seguro hasta que el importador pague y retire los documentos	Entrega mercancía quedando a expensas de la voluntad de pago del efecto  Ante situación de impago, será difícil o imposible recuperar la mercancía  Soportar gastos de almacenaje /repatriación/búsqueda de otro comprador si la mercancía no es retirada



LA REMESA DOCUMENTARIA: IMPORTADOR	
SEGURIDAD / VENTAJAS	RIESGOS / DESVENTAJAS
Es potestad del importador retirar o no la documentación recibida en su Caja/Banco, y puede rechazarla si considera que la mercancía no se ajusta a lo pactado o ante algún problema de relación comercial	Si es contra pago (vista), asume el riesgo de que la mercancía no se ajuste a lo pactado ya que debe pagar si desea retirar los documentos. Necesita tener mucha seguridad y fiabilidad documental
En remesas contra pago (vista) queda a su voluntad la retirada o no de la mercancía y/o documentos, y por tanto del pago	
En remesas contra aceptación (pago diferido), puede retirar mercancías y documentos y al vencimiento no efectuar el pago	

#### a) La Remesa Documentaria Contra Pago

Se define como **remesa documentaria contra pago**, el envío de documentos comerciales que permiten a un exportador el cobro, a través de una entidad de crédito, de sus operaciones de exportación.

Los documentos comerciales y acreditativos de la propiedad/transmisión de la mercancía, permiten al importador retirar la mercancía en destino para lo cual debe efectuar previamente el pago.

El exportador envía directamente la mercancía y presenta a su caja/banco la documentación con las instrucciones precisas para gestionar el cobro. La caja/banco del exportador envía a la caja/banco del importador la documentación con las instrucciones de que los documentos solo podrán ser entregados al mismo contra pago de los mismos. Una vez retirados los documentos por el importador se remiten los fondos a la Caja/Banco del exportador para que sean abonados al mismo.

#### b) Remesa Documentaria contra aceptación

Se define **remesa documentaria contra aceptación**, el envío de documentos comerciales, acompañados de uno o varios efectos de comercio (generalmente letras de cambio), que permiten al exportador gestionar el cobro aplazados de sus exportaciones a través de su Caja/Banco.



Los documentos comerciales, acreditativos de la propiedad de la mercancía, permiten al importador retirar la mercancía para lo cual debe previamente aceptar el efectos/s para su pago al vencimiento posterior fijado.

El exportador envía directamente la mercancía y presenta a su caja/banco la documentación acompañada de uno o varios efectos girados a cargo del importador junto con las instrucciones correspondientes. La caja/banco del exportador envía a la caja/banco del importador la documentación con las instrucciones precisas de entregar los documentos comerciales contra aceptación del efecto.

#### 4.6. CRÉDITOS DOCUMENTARIOS

Un **crédito documentario** es un medio de pago por el que una entidad de crédito (Emisor), actuando por cuenta y siguiendo las instrucciones del importador (Ordenante), se compromete a pagar de forma irrevocable al exportador (Beneficiario) en el plazo acordado, siempre que el beneficiario presente los documentos solicitados conformes en tiempo y forma y cumpla los requisitos y plazos que sean estipulados en el crédito (Condicionado del crédito).

Están regulados Internacionalmente por la Publicación 600 de la CCI conocida en el mercado como “UCP600”.

Existen diversos tipos y modalidades de Créditos Documentarios que se pueden ajustar a las diferentes modalidades y tipología de empresa si como diversos tipos de operaciones (Créditos Standby, Transferibles, Revolvings, etc.)

La entidad financiera que avisa la recepción del crédito al exportador puede tomar menor o mayor responsabilidad en dicho pago dependiente del papel que asuma en el mismo (Avisador, Designado, Pagador o Confirmador).

El importador solicita a su banco la apertura del crédito documentario y una vez aprobado por el mismo, se comunica al banco del exportador la apertura del crédito. El exportador comprueba que los términos (importe, condiciones de entrega, documentación solicitada, etc.), coinciden con las condiciones acordadas con el importador. En caso de que todo este conforme, éste procede al embarque de la mercancía dentro del plazo y en las condiciones previstas y entrega la documentación a su caja/banco. Éste, una vez analizada, la hará seguir al banco del importador y obtendrá el pago en el plazo y en los términos previstos.





**Ventajas y riesgos para el exportador/importador:**

<b>CRÉDITOS DOCUMENTARIOS: EXPORTADOR</b>	
<b>SEGURIDAD / VENTAJAS</b>	<b>RIESGOS / DESVENTAJAS</b>
Es confirmación de pedido sin posibilidad de anulación de forma unilateral	Valoración de posible Riesgo Bancario y/o Riesgo País
Excelente para la logística (compras, aprovisionamiento, almacenaje, etc.)	Exposición al riesgo de impago cuando no hay posibilidad de coberturas anteriores
Puede decidirse no preparar la mercancía hasta la recepción y repaso del Crédito	Coste financiero más elevado que otros medios de cobro
Mayores posibilidades de obtención de pre-financiación/postfinanciación, negociación sin recurso, etc	Riesgo de incumplimiento de términos /plazos/documentos (Riesgo Técnico)
Seguridad "casi total" de cobro y puntualidad en la fecha del mismo	Requiere experiencia y conocimiento de las Reglas Uniformes de la CCI (UCP 600)

<b>CRÉDITOS DOCUMENTARIOS: IMPORTADOR</b>	
<b>SEGURIDAD / VENTAJAS</b>	<b>RIESGOS / DESVENTAJAS</b>
Puede condicionar plazos y documentos a sus necesidades y/o adaptarlos al contrato	Es operación de Riesgo/Crédito Bancario y consume sus límites de crédito que podría necesita para otras finalidades
Ofrece el medio de pago más solvente al vendedor y esto se debería valorar en la negociación comercial	Deberá pagar si los documentos y plazos son conformes, independientemente de la situación de las mercancías
Puede solicitar tantos documentos como crea necesario para asegurarse recibir la mercancía adecuada	En general, suele tener gastos financieros más elevados que otros medios de pago
Sólo queda obligado a pagar si han se han cumplido los plazos, condiciones y documentos solicitados	Requiere experiencia y conocimiento de las Reglas Uniformes de la CCI (UCP600)



## 5. GARANTÍAS Y AVALES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

<b>AVALES</b>  <b>Y</b>  <b>GARANTÍAS</b>	Garantía de licitación (Bid Bond/Tender Guarantee)
	Garantía de buen fin/cumplimiento (Performance Bond)
	Garantía de devolución de pago anticipado (Advance Payment Guarantee/Down Payment Guarantee)
	Garantía de pago/cobro de suministro o servicios
	Carta de crédito contingente (Stand By Letter of Credit)

Las Garantías Internacionales a Primer Requerimiento en cualquiera de sus modalidades **están reguladas por la CCI en la Publicación 758 (conocida como URDG758)**

### 5.1. GARANTÍA DE LICITACIÓN (BID BOND/TENDER GUARANTEE)

Cuando una empresa acude a una licitación o concurso para la adjudicación de obras o suministro de equipos o materias primas, la empresa suele estar obligada a acompañar su oferta con una garantía emitida por un banco/caja ante el comprador, que, en general, suele ser un ente público.

### 5.2. GARANTÍA DE BUEN FIN/CUMPLIMIENTO (PERFORMANCE BOND)

Esta garantía, normalmente sustituye a la de licitación, una vez adjudicado el contrato al que concurría.

El Banco/Caja es requerido por el vendedor/suministrador para que garantice al comprador, el cobro de un cierto importe, en el caso de que no cumpla las obligaciones estipuladas en el contrato.

Es de gran utilización en determinados sectores (bienes de equipo, maquinarias, herramientas, etc.) dónde se requiere una garantía de funcionamiento del bien adquirido a corto/medio o largo plazo.



### **5.3. GARANTÍA DE DEVOLUCIÓN DE PAGO ANTICIPADO (ADVANCE PAYMENT GUARANTEE/DOWN PAYMENT GUARANTEE)**

Esta garantía se suele emitir cuando en el contrato se estipulan pago/s anticipado/s por parte del comprador.

En este caso, el Banco/Caja garantiza al comprador el recobro de los importes anticipados, en el momento en que el vendedor incumpla sus obligaciones contractuales.

En general, el pago anticipado no suele hacerse hasta que el comprador reciba la garantía, pero ésta no entrará en vigor hasta que exista constancia de haberse realizado el pago. La garantía se suele emitir por el mismo importe que el pago anticipado.

### **5.4. GARANTÍA DE PAGO/COBRO DE SUMINISTRO O SERVICIOS**

Todas las garantías anteriores garantizan un cobro/pago en base a unas operaciones contractuales. Éstas suelen garantizar el cobro/pago, independientemente de lo que haya ocurrido con la operación principal.

Normalmente se trata de una garantía ejecutable a primera demanda, es decir, solamente contra requisito de la manifestación del beneficiario, de que no se ha cumplido la operación garantizada, dónde los requisitos documentales para el cobro y ejecución de dicha garantía suelen ser mínimos o en algunos casos, ninguno (“Primera Demanda Pura”).

### **5.5. CARTA DE CRÉDITO CONTINGENTE (STAND BY LETTER OF CREDIT)**

Tiene como finalidad primordial la de afianzar o garantizar el pago de una obligación contraída por el ordenante a favor del beneficiario, como consecuencia de operaciones de diversa índole:

- ⇒ Garantizar impagos de operaciones activas concedidas
- ⇒ Impagos de efectos mercantiles
- ⇒ Préstamos concedidos
- ⇒ Compra/venta de mercancías/servicios, etc. etc.

Puede también sustituir a cualquiera de las modalidades de garantías desarrolladas anteriormente.

Aunque se menciona dentro de las garantías, debe tenerse en cuenta que *también puede ser una modalidad especial de crédito documentario, y por lo tanto, su regulación puede regirse por la Publicación 600 de la C.C.I. o por las propias Reglas de Créditos Contingentes ISP98 (Publicación 590 de la C.C.I.).*



## 6. REMESAS ELECTRONICAS “COBROS SIN PAPEL”

En los distintos medios de cobro utilizados en el comercio internacional, con excepción de las Transferencias, existe la característica común de la movilización de documentos. En las operaciones documentarias, dichos documentos cumplen la función de traspasar o conceder el dominio de las mercancías, pero en las operaciones simples el envío del efecto (letra, recibo, etc.) sólo ejerce la función de documentos financieros para cobro de la deuda.

Para poder suprimir la creación y el envío de dichos documentos financieros y conseguir mayor eficiencia y seguimiento de los cobros, en el caso de remesas simples, existen algunos sistemas de cobro electrónicos en diversos países como son el **LCR** (Francia) y **RIBA** (Italia), etc. En ellos no se genera ni se envía el efecto sino que los datos de domiciliación bancaria que han sido facilitados por el comprador al exportador español son transmitidos por diversos soportes electrónicos.

Estos sistemas **confieren gran agilidad, eliminan costes administrativos y permiten al exportador mejor seguimiento de sus cobros e impagados**. Para operar con los mismos solo es necesario que el exportador acuerde con sus compradores que el pago se realizará por esta vía y el comprador domiciliar los mismos en su caja/banco.

Para que se conozca con antelación la fecha exacta de cobro y conocer de inmediato sus impagados si los hubiese, la Caixa cuenta con los más avanzados sistemas de transmisión electrónica que permiten a los exportadores remitir desde las oficinas o directamente **desde la Banca por Internet Línea Abierta sus cobros sin generar papel para 5 países actualmente: Francia, Alemania, Italia, Portugal y Andorra**

También puede efectuarse la financiación (Postfinanciación) al momento de la tramitación de dichos cobros sin papel



## 7. REGULACION INTERNACIONAL: EL PAPEL DE LA C.C.I.

En el desarrollo de los medios de cobro y su utilización internacional, hay que resaltar la importancia fundamental que tiene la Cámara de Comercio Internacional (C.C.I.) de París que a través de sus Publicaciones ha conseguido establecer el marco de reglamentación donde se delimitan los derechos, obligaciones y responsabilidades de todas las partes que intervienen en los medios de cobro. (Comprador, Vendedor y Entidades Financieras).

Con dichas publicaciones, la C.C.I. trata de cubrir en una parte importante la disparidad de usos, costumbres y legislaciones mercantiles entre los diferentes países, haciendo posible que si todas las partes actúan de común acuerdo, supediten su actuación a una determinada publicación de la C.C.I. según el medio de cobro acordado.

Algunas de las publicaciones de mayor trascendencia y más conocidas en relación directa con los medios de cobro son:

- ✓ **Publicación 600**-Reglas y Usos Uniformes sobre Créditos Documentarios
- ✓ **Publicación 522**-Reglas Uniformes sobre Cobranzas (Remesas Simples y Documentarias)
- ✓ **Publicación 758**- URDG para Avals y Garantías internacionales
- ✓ **Publicación 715** - Incoterms-2010

Por otra parte, las partes contratantes pueden tener la posibilidad de someterse a un **Arbitraje de la C.C.I.** en caso de disputa indicando en sus contratos dicha mención mediante una cláusula normalizada al efecto por dicha organización.



## 8. EL PAPEL FINANCIERO DE LOS MEDIOS DE COBRO

Cualquier medio de cobro que sea utilizado para pago posterior a la entrega de las mercancías está realizando una función financiera por parte del exportador al comprador/importador, además de ser el instrumento sobre el que basa el cobro de la operación.

Toda operación de exportación puede ser objeto de financiación tanto en su fase de preparación hasta el envío (**Prefinanciación**) como en el aplazamiento de pago concedido por el exportador al comprador (**Postfinanciación**). Para realizar las mismas existen diversas modalidades y alternativas de Crédito (Líneas de Financiación, Cuentas de Crédito, etc.)

Dicha financiación puede ser efectuada sea cual sea el medio de cobro fijado, i bien es cierto que es importante dicho medio no solo desde el punto de vista de la mayor o menor seguridad de cobro que proporciona al exportador, sino también como el soporte financiero sobre el que se efectuará el anticipo o descuento de la operación por parte de la Entidad Financiera.

Cabe mencionar que **en financiación de Exportaciones, el Crédito Documentario de Exportación es**, seguramente, **el medio de cobro que permite mayor gama y variedad de posibilidades financieras**, ya que además de las habituales de Pre-Postfinanciación permite modalidades de financiación “sin recurso” como son la Negociación, la Compra de Derechos de Cobro de los documentos, etc. etc.

Dentro del apartado financiero, hacer una mención a otras posibles formas de financiación de exportaciones como son el Factoring (anticipos de facturas) y Forfaiting (compras sin recurso de efectos).



### 9. LINEA ABIERTA EMPRESAS/COMERCIO EXTERIOR

Si desean ampliar información, pasen por [nuestras oficinas](#) o conéctense a: [www.laCaixa.es](http://www.laCaixa.es), donde encontrará los productos y servicios de Comercio Exterior que necesita su Empresa disponibles "On Line" donde y podrá probar y simular los que mejor se adapten a sus necesidades, dentro del bloque operativo Línea Abierta, pestaña Empresas:

**www.laCaixa.es**

Particulares | **Empresas** | Jóvenes | Obra Social | Información corporativa | Buscar

Català - Castellano

**Linea Abierta**

Identificación   
 Nº secreto (PIN1)  Entrar  
 Recordar clave

Other languages  
 Línea Abierta Windows  
 Demostración  
 Seguridad

**Productos y servicios**

- Tesorería
- Transferencia de ficheros
- Financiación
- Inversión
- Comercio exterior
- Tarjetas
- Renting
- Seguros y pensiones
- Servicio de alertas

**"la Caixa" para todos**

- Agrario
- Autónomos
- Comercios

**Para llegar más lejos cada día**  
 Gestione sus operaciones de comercio exterior las 24 horas

Importación | Exportación | Financiación | Seguros | Tesorería

**CaixaComex**  
 Gestione sus operaciones de comercio exterior las 24 horas

**Seguro de transporte**  
 Cubra de forma inmediata los riesgos de transporte de mercancías

**Nuevas Tarjetas MasterCard**  
 Sume ventajas y ahorre en cada kilómetro

**Línea ICO Pyme 2008**  
 Fondos limitados, no se pierda la oportunidad de dar un impulso a su negocio

**Transferencias SEPA**  
 Con la nueva directiva europea puede escoger cómo emitir sus transferencias

### La Caixa: Número 1 del Mercado en Banca para Empresas Comercio Exterior (ranking publicado por Aqmetrix)

**aqmetrix** we rate, you manage

Calidad de Servicio (QoS 24x7)  
 Ratings & Benchmarks  
 Banca - Online - Internet - Móvil

usuario    
 entrar solicite un acceso

España | Europa | Alemania | Benelux | Escandinavia | Francia | Más países

Banca Particulares | Banca Personal | Global Broker | Banca Empresas | Profesionales y Negocios | **Comercio Exterior** | TRACKING

**COMERCIO EXTERIOR: ESPAÑA**

En el área de Comercio Exterior España compiten aquellas entidades que orientan su oferta para satisfacer las necesidades financieras de medianas y grandes empresas, centrada en la gestión de cobros y pagos internacionales (remesas de gestión de cobro, créditos documentarios, transferencias internacionales...).

**RATING**

**"la Caixa" A<sub>1</sub>A<sub>1</sub>** Primavera 2010

Calificación Nivel A (Uso Avanzado): Excelente (Estable)

OFERTA	PERFORMANCE					
	C	B	A	1		
1	3	2	1+	3-	2	1
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						

Muy Negativo | Negativo | Deficiente | Suficiente | Positivo | Muy Positivo | Excelente

**Uso Avanzado** - Oferta orientada a aquellos clientes que demandan el mayor desarrollo posible del canal tanto en cuestiones de operativa y consulta como en las informativas y de contratación o solicitud de productos, el cliente busca una relación integral con la entidad financiera a través de este medio.

**Situación** - Excelente: el nivel de Servicio máximo (Performance) con la mejor Oferta posible.