



# COMERCIO EXTERIOR

**feri@online**  
**SISTEMAS VIRTUALES.com**

Feria Online S.L. C/Llamaquique Nº 4 Bajo A 30005 Oviedo  
Tfns/Fax: +34 985256655 / +34 985236366 e-mail: [info@feriaonline.com](mailto:info@feriaonline.com) URL: [www.feriaonline.com](http://www.feriaonline.com)

# 8

## **ELECCIÓN DE MEDIOS DE PAGO, INCOTERMS Y FINANCIACIÓN**

### **ÍNDICE:**

#### **8.1 INTRODUCCIÓN**

#### **8.2 ELEGIR EL MODO DE PAGO ADECUADO**

#### **8.3 CONTRATAR EL INCOTERM ADECUADO**

#### **8.4 ELECCIÓN DE FINANCIACIÓN**

#### **8.5. ESPECIAL REFERENCIA A LA RELACIÓN DE DETERMINADOS INCOTERMS CON EL FLETE MARÍTIMO**

## 8.1. INTRODUCCIÓN

### LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Una compraventa es una operación mercantil por la que una parte (vendedor) obliga a transmitir una cosa o derecho a la otra (comprador) a cambio de que esta se obligue a pagarle una suma de dinero o título que la represente (efecto, letrado cambio, pagaré...) llamada precio.

El cambio por dinero o título que la represente puede recaer sobre:

- bienes
- prestación de servicios.

La compraventa internacional presenta unas características diferentes a la de la compraventa nacional que se derivan de la existencia de:

- diferentes usos y costumbres en la negociación internacional.
- legislaciones desiguales para regular los contratos.
- idiomas distintos, que pueden condicionar interpretaciones erróneas de una cláusula.
- monedas diferentes.
- mayor distancia geográfica que implica dilación en la entrega del bien. - condiciones no siempre estandarizadas de embalaje, transporte, seguro...

La Asamblea General de las Naciones Unidas considerando las diferentes normas legales que existen entre el país del exportador y el país del importador y la necesidad de establecer normas uniformes aplicables a los contratos de compraventa internacional de mercaderías, realizó la Convención de Viena de 1980 sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías; a fin de establecer disposiciones que normen exclusivamente la formación del contrato de compraventa y los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador.

Cada contrato variará en número de cláusulas, según el acuerdo de voluntades que lo conforman; pero allí deben constar las obligaciones y derechos de las partes. Se recomienda hacerlo por escrito. El texto único del convenio se impondrá tanto al vendedor como al comprador.

Otros contratos que deberán ejecutarse son el contrato de servicios y/o seguro con la compañía transportista, un contrato de servicios con la aseguradora, un contrato de servicios con agente aduanal; entre otros.

### **Modelo de contrato-tipo: contenido**

#### **Preámbulo**

- Personas contratantes, poderes, definiciones, etc.
- 

#### **Condiciones del contrato**

- Objeto del contrato: naturaleza, descripción cualitativa y cuantitativa.
- Vigencia

#### **Obligaciones del vendedor**

- Entrega de la mercancía: fecha, transporte, embalaje, certificados diversos, plazos, fecha de comienzo del plazo. El plazo de entrega comienza en la fecha de la firma del contrato y puede ser inalterable, variable o indicativa.
- Reserva de dominio.
- Control de conformidad: muestras, modalidades.
- (Cláusulas Desperfectos de la garantía) – reclamaciones, reparaciones.
- Instrucción sobre utilización – planos, manuales.

**Obligaciones del comprador**

- Modalidades de pago, términos de pago, lugar de pago.
- Crédito otorgado.
- Garantías diversas.

**Traspaso de riesgos y de la propiedad**

- Traspaso del riesgo. Modalidad de entrega (selección de INCOTERM), fuerza mayor ("todo suceso con carácter imprevisible y/o insostenible". El contrato debe especificar la lista de ellos, las pruebas que cada parte debe presentar, las modalidades de notificación y los efectos: postergación del plazo de entrega o anulación del contrato).
- Traspaso de la propiedad.

**Servicio posventa**

- Garantía. Reparación, mantenimiento.

**Precio y modalidades de pago**

- Precio. Pormenores de las prestaciones comprendidas.
- Monedas convertibles. Moneda de pago.
- Revisión de precio.
- Garantía de pago.

**Arbitraje**

- Arbitraje, Tribunal competente. Organos, decisiones.

Son causa de litigio el incumplimiento del vendedor (de entregar, de enviar los documentos, mal embalaje, mal transporte, mal seguro) o del comprador (negativa de pagar total o parcialmente, negativa para recoger la mercadería). Se deberá incluir una cláusula de recurso para el arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional. El lugar del arbitraje y la legislación aplicable deben ser cuidadosamente precisados.

**Otras cláusulas**

- Secreto profesional.
- Propiedad industrial.
- Idioma del contrato.
- Derecho del contrato.
- Elección del domicilio.
- Fecha y firmas autenticadas.

**Anexos**

Anexos que forman parte integrante del contrato

Cuando se trata de operaciones comerciales repetitivas, no es necesario realizar un contrato tan completo, pero al menos estos documentos deben contener:

- Descripción de la mercancía, calidad y cantidad.
- Referencia a normas internacionales.
- Descripción del embalaje y del marcado.
- Modo de transporte.
- Fecha de entrega.
- Control de conformidad.
- Garantía de la mercancía.
- Instrucciones de utilización.
- INCOTERM convenido.
- Precio.
- Moneda de pago.
- Condiciones y lugar de pago.
- Sistemas de pago.
- Documentos necesarios.

Las obligaciones que se desprenden del contrato de compraventa son:

a) Para el vendedor:

- Poner a disposición del comprador la cosa vendida en el lugar, tiempo y modo acordados.
- Correr con los gastos y riesgos que se deriven de la operación hasta ese momento.

b) Para el comprador:

- Pagar el precio en el tiempo y lugar fijados por el contrato.
- Recibir la cosa.

Por tanto, todo contrato de compra-venta debe fijar las condiciones en que se cumplen estas obligaciones:

- Condiciones de Entrega: Lugar, tiempo, y forma en que se entrega la mercancía.
- Condiciones de Pago: Plazo, forma, moneda y medio de pago con que se cancela la deuda.

**VOLVER**

## 8.2. ELEGIR EL MEDIO DE PAGO ADECUADO

Las partes deben preguntarse cómo, cuándo y dónde debe hacerse el pago. Esto está relacionado con una serie de factores que tienen que ver con el tiempo, lugar, moneda y fórmula bancaria elegida para concertar las operaciones de compraventa.

Debe distinguirse entre plazo, forma, divisa y medio de pago.

**El plazo** es el tiempo concedido por el exportador al importador para que efectúe el pago de los bienes adquiridos. Incluye necesariamente la naturaleza de los bienes; según sea de bienes de consumo o de bienes de equipos, se puede distinguir el corto plazo (desde 90 días a 2 años), medio plazo (entre 2 y 5 años) y el plazo largo (más de 5 años).

**La forma de pago** se refiere al cuándo, cómo y dónde se efectuará el pago con relación a la entrega, que puede ser pago antes de la entrega (pago anticipado), durante la entrega (pago simultáneo) o después de la entrega (pago posterior).

**La divisa de pago** se refiere a la divisa en que se cifra la operación. Generalmente el exportador preferirá que la operación se realice en su divisa porque ésta es la moneda en la que se soporta la mayor parte de sus costes de producción y además elimina el riesgo de cambio. Por su parte, el importador preferirá pagar en su moneda nacional, porque ésta es la moneda en que cobrará la mayor parte de sus ventas.

**Los medios de pago** son aquellos instrumentos que cancelan el pago. Los principales medios de pago son: transferencia, cheque bancario, cheque personal, orden de pago simple, remesa simple, remesa documentaria, orden de pago documentaria y crédito documentario.

Concretamente, existen dos posibilidades con el crédito documentario:

- CREDITOS REVOCABLES: son aquellos que pueden ser modificados o anulados por el banco emisor en cualquier momento y sin necesidad de comunicarlo al beneficiario, si bien para todas las utilizaciones del crédito anteriores a la revocación deberán cumplirse las estipulaciones de pago, negociación o aceptación contenidas en su condicionado original.
- CREDITOS IRREVOCABLES : son los que no pueden ser anulados ni modificados en ninguna de sus condiciones originales sin el acuerdo de todas las partes intervinientes. Cuando las modificaciones son rechazadas por alguna de las partes, lo único que sucede es que el crédito se mantiene en sus condiciones originales.

La mejor cobertura que un exportador puede obtener para el riesgo de impago es el crédito documentario irrevocable y confirmado. Este medio estará plenamente justificado cuando se opere con países que posean monedas no convertibles, pero también con importadores de mercados desarrollados, cuyas garantías y solvencias de otro tipo no sean conocidas.

La forma ideal sería siempre el pago al contado, pero contractualmente los usos y prácticas mercantiles fuerzan a una aproximación a las condiciones de la competencia de cada mercado. Cuanto mayor sea el aplazamiento en los cobros, tanto mayor será el riesgo de morosidad o incluso de insolvencia. Si no es posible el recurso a las cartas de crédito indicadas, es imprescindible buscar otras garantías: la matriz, un tercero, una compañía de seguros o un organismo oficial como CESCE que cubra los riesgos comerciales. Finalmente, también es posible recurrir, con salvedades y en sectores de bienes duraderos, a la inclusión en el contrato de una cláusula de reserva de propiedad.

Si la vía del crédito documentario constituye en la práctica la excepción en el comercio entre países desarrollados, salvo en los casos de riesgo comercial de difícil cobertura, hay otros medios de pago más utilizados, y en especial el pago contra entrega de documentos. En este sistema, el importador ordena a su banco que pague al vendedor contra presentación en el mismo de ciertos documentos representativos de la mercancía, como el conocimiento de embarque.

**VOLVER**



### 8.3. CONTRATAR EL INCOTERM ADECUADO

Un contrato de compraventa internacional planteará a importador y exportador la determinación de aspectos fundamentales como la forma, lugar, condiciones, gastos y riesgos que afectan a la entrega de las mercancías, puesto que las prácticas son diferentes en cada país.

En este sentido la Cámara de Comercio Internacional ha establecido un conjunto de normas internacionales para la interpretación de los términos comerciales más utilizados en las transacciones internacionales con el fin de evitar incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de dichos términos en países diferentes.

Los INCOTERMS vienen a regular:

- La entrega de las mercancías: cuándo han de entregarse y de qué manera.
- La transmisión de los riesgos: Dónde y cuándo los riesgos que pueda sufrir esa mercancía hasta llegar al importador pasan del vendedor al comprador.
- La distribución de los gastos: quién paga el transporte, el seguro,...
- Los trámites documentales: quién proporciona los documentos comerciales, de transporte, de seguro, etc...

Los nuevos INCOTERMS 2000 han sido agrupados en cuatro categorías diferentes, distinguiéndose cada una por la primera letra de las siglas inglesas correspondientes:

Términos "E": el vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en sus propios locales.

Términos "F" (FCA, FAS, FOB): al vendedor se le encarga que entregue la mercancía a un medio de transporte elegido por el comprador. Todos tienen en común que el transporte corre a cargo del comprador.

Términos "C" (CFR, CIF, CPT, CIP): el vendedor ha de contratar el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía o de costes adicionales por hechos acaecidos después de la carga en el transporte principal y despacho.

Términos "D" (DAF, DES, DEQ, DDU, DDP): el vendedor ha de soportar todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino.

Según el modo de transporte a utilizar habrá que elegir el INCOTERM apropiado.

La relación transporte-INCOTERM adecuado se puede resumir en el siguiente cuadro:

**MODO DE TRANSPORTE E INCOTERM 2000 APROPIADO****CUALQUIER MODO DE TRANSPORTE****GRUPO E**

EXW. En fábrica (... lugar convenido)

**GRUPO F**

FCA. Franco transportista (... lugar convenido)

**GRUPO C**

CPT. Transporte pagado hasta lugar de destino convenido.

CIP. Transporte y seguros pagados hasta...lugar de destino convenido.

**GRUPO D**

DAF. Entregada en frontera (... lugar convenido)

DDU. Entregada derechos no pagados...(lugar destino convenido)

DDP. Entregada derechos pagados (...lugar de destino convenido).

**TRANSPORTE POR MAR Y VÍAS NAVEGABLES EXCLUSIVAMENTE****GRUPO F**

FAS. Franco al costado del buque (...puerto de carga convenido)

FOB. Franco a bordo (...puerto de carga convenido)

**GRUPO C**

CFR. Coste y flete (...puerto de destino convenido).

CIF. Coste, seguro y flete (...puerto de destino convenido)

**GRUPO D**

DES. Entregada sobre buque (...puerto de destino convenido)

DEQ. Entrega en muelle (...puerto de destino convenido).

**VOLVER**

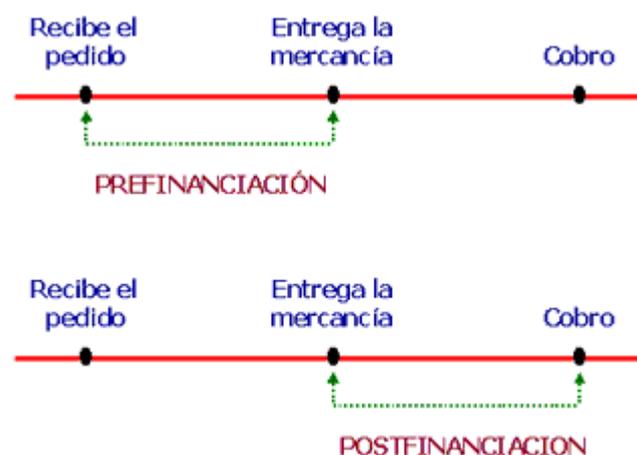
## 8.4. ELECCIÓN DE FINANCIACIÓN

En las operaciones de comercio exterior tanto el exportador como el importador pueden solicitar financiación.

1.- **Financiación del exportador.** En las exportaciones hay dos fases:

1.- Desde que se recibe el pedido hasta que se entrega la mercancía, y que incluye básicamente el periodo de fabricación. La financiación de esta primera fase se denomina prefinanciación y sólo se puede solicitar cuando la fabricación del pedido suponga un fuerte desembolso para el exportador y tenga una duración considerable.

2.- Desde que se entrega la mercancía hasta que se cobra, ya que normalmente estas operaciones no se cobran al contado, sino que por razones comerciales se suele conceder al importador cierto aplazamiento en el pago. La financiación de esta segunda fase se denomina postfinanciación.



2.- **Financiación de importaciones.**

El importador puede solicitar a su banco financiación de la compra realizada cuando:

Tiene que pagar al contado y no dispone de los fondos: el importador tiene que pagar la compra en el momento de recibirla, pero él antes de poder venderla nuevamente tendrá que elaborarla o, si se trata de un producto final, puede que le lleve algún tiempo su venta y su posterior cobro.

Este periodo (el que se media entre el momento que tiene que pagar su compra y el momento que va a cobrar su posterior venta) es el que tratará de financiar.



### 3.- Descuento por pronto pago.

El exportador puede conceder al importador un aplazamiento en el pago, pero, alternativamente, también le puede ofrecer un descuento si paga al contado (descuento por pronto pago).

Si este descuento es superior al coste de la financiación que tendría que solicitar el importador para poder pagar al contado, le interesará pagar al contado.

Ejemplo: Supongamos una compra de 6000 euros. El exportador concede un aplazamiento de 90 días o un descuento por pronto pago del 3% [que equivale a un tipo anual del 12% (= 3% \* 365 /90)]. El importador puede obtener financiación de su banco al 10%.

a) Si paga a los 90 días, el importador tendrá que pagar 6000 euros.

b) Si paga al contado tendrá un descuento del 3% (180 euros), mientras que el coste de su financiación a 90 días será de 150 euros.

$$150 = 6000 * 10\% * 90 / 365$$

En definitiva tendrá que pagar 5970 euros

$$5970 = 6000 - 180 + 150$$

Le convendrá, por tanto, pagar al contado, beneficiándose del descuento.

### MODALIDADES DE CRÉDITO.

La empresa podrá solicitar un crédito para financiar sus importaciones/exportaciones y para elegir la modalidad de crédito debe analizar:

- Si se trata de una operación aislada de la entidad, ya que no suele realizar operaciones de comercio exterior, solicitará un crédito puntual para financiar esa operación concreta.
- Si la entidad desarrolla habitualmente una actividad de exportación/importación, entonces lo adecuado es solicitar un límite rotativo, vigente durante un cierto periodo de tiempo (por ejemplo, un año) en base al cual irá financiando las distintas operaciones que vaya realizando.

Un ejemplo de cómo funciona el límite rotativo sería:

La empresa solicita un límite de 30.000 euros y financia inicialmente una operación de 9000 euros a 90 días.

Durante este tiempo aún tendrá disponible un límite de 21.000 euros con el que poder financiar nuevas operaciones que vaya realizando.

Cuando a los 90 días se liquide la primera operación de 9.000 euros, la empresa tendrá disponible nuevamente este importe con el que podrá financiar nuevas operaciones.

El límite de crédito que tendrá que solicitar la empresa dependerá de:

- Importe de las operaciones de exportación/ importación que realice anualmente.
- Si estas operaciones se reparten regularmente a lo largo del año o se concentran en un periodo determinado (por ej. En otoño).
- El plazo de financiación de las operaciones.

Por ejemplo:

1.- Una empresa exporta todos los años por importe de unos 120.000 euros. Las ventas se reparten regularmente a lo largo del año y el plazo de cobro es a 90 días (periodo que quiere financiar).

Hay que calcular el saldo medio que tiene habitualmente pendiente de cobro que es el que tendrá que financiar:

$$120.000 * 90 / 365 = 30.000 \text{ euros.}$$

Por lo tanto, tendrá que solicitar a su banco un límite mínimo de 30.000 euros. Lo adecuado es solicitar algo más (36.000/40.000) para poder cubrir posibles picos.

2.- Si el plazo de cobro fuera 180 días, el límite a solicitar sería:

$$120.000 * 180 / 365 = 60.000 \text{ euros.}$$

Por lo que debería solicitar un límite de 66.000/72.000 euros.

3.- Si las exportaciones se concentran de enero a septiembre (9 meses) y el plazo de cobro es a 90 días, tendrá que solicitar:

$$120.000 * 90 / 270 = 40.000 \text{ euros.}$$

Debería solicitar un límite de 42.000/48.000 euros con un periodo de vigencia de 9 meses.

#### MONEDA DE FINANCIACIÓN

Tanto el exportador como el importador podrán financiar sus operaciones:

- En su moneda nacional.
- En la misma moneda en la que se ha pactado el pago de la compra-venta, siendo esta distinta de la divisa nacional.
- En una tercera moneda, tratando de buscar un tipo de interés más reducido.



En algunos de estos supuestos la empresa correrá riesgo de tipo de cambio:

Si el tipo de cambio de la divisa varía, cuando tenga que cancelar la financiación ésta puede que se le haya encarecido (la variación del tipo de cambio le ha perjudicado) o se haya abaratado (la variación le ha favorecido).

#### A) EXPORTACIÓN

En principio el exportador tratará de devolver la financiación solicitada con los fondos que reciba del importador. Si la moneda de cobro y la moneda de la financiación son distintas, el exportador corre riesgo de tipo de cambio.

FINANCIACION DE EXPORTACIONES		
MONEDA DE FINANCIACIÓN	MONEDA DE COBRO	RIESGO DE CAMBIO
DÓLAR	EURO	SÍ
DÓLAR	DÓLAR	NO
YEN	DÓLAR	SÍ

## B) IMPORTACIÓN

El importador tratará de devolver la financiación recibida con los fondos que obtenga de la venta de la mercancía importada (tras las modificaciones que introduzca).

Si el importador la vende en su mercado nacional, cobrará sus ventas en su moneda, por lo que cualquier financiación en otra divisa llevará aparejada riesgo de tipo de cambio.

Cuando la empresa corre riesgo de tipo de cambio puede asumirlo o tratar de eliminarlo.

- Lo asumirá si entiende que la evolución prevista del tipo de cambio le va a favorecer, abaratando su financiación, pero corre el riesgo de que ocurra lo contrario.
- Si lo quiere eliminar tendría que contratar algún instrumento financiero de cobertura (forwards, opciones, swaps, etc.).

En cualquier caso, lo más apropiado y conservador es que la empresa elimine su riesgo de tipo de cambio. La empresa debe tratar de ganar dinero en su propia actividad económica y no "especulando" sobre la posible evolución de los tipos de cambio.

**VOLVER**



## 8.5. ESPECIAL REFERENCIA A LA RELACIÓN DE DETERMINADOS INCOTERMS CON EL FLETE MARÍTIMO

### CFR

Cost and Freight - (Costo y Flete)

La abreviatura va seguida del nombre del puerto de destino. El precio comprende la mercadería puesta en el puerto de destino, con el flete pagado pero seguro no cubierto. El vendedor debe despachar la mercadería en Aduana y solamente puede usarse en el caso de transporte por mar o vías navegables interiores.

### CIF

Cost, Insurance and Freight - (Costo, Seguro y Flete)

La abreviatura va seguida del nombre del puerto de destino y el precio incluye la mercadería puesta en puerto de destino con el flete pagado y seguro cubierto. El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El vendedor sólo está obligado a conseguir un seguro con cobertura mínima.

### FOB

Free On Board - (Libre a bordo)

Va seguido del puerto de embarque, ej: FOB Callao. Significa que la mercadería es puesta a bordo del barco con todos los gastos, derechos y riesgos a cargo del vendedor hasta que la mercadería haya pasado la borda del barco, con el flete excluido, Exige que el vendedor despache la mercadería de exportación. Este término puede usarse solamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.

**VOLVER**

## PREGUNTAS CLAVE

- Características de la compraventa internacional que la diferencian de la nacional.
- Obligaciones que se desprenden del contrato de compraventa.
- Citar los principales medios de pago utilizados en el comercio internacional.
- ¿Qué aspectos de la compraventa regulan los INCOTERMS?.
- ¿Qué es la prefinanciación en una exportación? ¿Cuándo se puede solicitar?.
- Supuestos en los que el importador podrá solicitar financiación a su banco.
- ¿Qué aspectos deberá analizar la empresa para elegir la modalidad de crédito a la importación/exportación?.
- ¿Cómo regulan el flete los términos CFR y CIF?.
- ¿Cómo regula el flete el término FOB?.

## NOTICIAS

### La Caixa y el Ices firman un acuerdo sobre exportación

El vicepresidente ejecutivo del Instituto español de Comercio Exterior, José Manuel Reyero, y el director general adjunto ejecutivo de La Caixa, Antonio Massanel, han suscrito un acuerdo mediante el cual se ofrecen servicios financieros a las empresas participantes en el programa PIPE 2000. Este convenio de colaboración, por el que La Caixa proporciona una línea de financiación, instrumentalizada como una cuenta de crédito a un año exenta de comisiones, sobre la base del Euribor, más un margen que incluye la posibilidad de devolución de una parte de los intereses al final del período, tiene un año de duración y es prorrogable de forma automática. Además, dentro de la oferta de La Caixa destaca la avanzada operativa on line y la celebración de cursos de formación en comercio exterior y en medios de cobro y pagos internacionales.

### Los fletes uruguayos un 50% más caro que la media mundial

El estudio realizado por el BID "Nota temática de Competitividad de Uruguay" revela que el costo promedio de transporte de las exportaciones de Uruguay a otros países de Latinoamérica representa un 7,5% del valor CIF, lo que supone un 50% más que la media a nivel mundial, dificultando la penetración en determinados mercados de exportación. Las grandes distancias entre el país y los principales centros de consumo y la concentración de las exportaciones en productos de escaso valor añadido (en su mayoría commodities), provocan este alto coste, que junto a los impuestos del sector y al elevado precio de combustible son los principales factores que inciden negativamente en la competitividad del país en el exterior. La incidencia del flete en el coste total de comercialización es mayor en horticultura y fruticultura, siendo responsable de un aumento del valor en un 60% y un 48% respectivamente. Por otra parte, los fletes internos tienen un coste mas elevado que los internacionales, debido a que no existe un flujo de transporte continuo al interior, la ausencia de ferrocarril, y el aumento del 30-40% en el importe del combustible. Al elevado coste de los fletes, para lo que el BID aconseja mejoras de ferrocarril, aeropuerto y puentes de carretera, se une los costosos trámites de comercio exterior, con gastos de despacho que oscilan entre el 5 y el 6% del valor CIF.

## CASO DE ESTUDIO

Carmen Menéndez acaba de incorporarse al departamento de exportación de TEX INTERNACIONAL, una empresa fabricante de productos textiles de gama media situada en el área industrial de Barcelona. La empresa tiene una experiencia de más de 50 años en el sector textil y desde mediados de los años 70 exporta el 80% de su producción.

Cuenta con dos centros de producción, uno en Barcelona con producto de gama media-alta dedicado al mercado nacional; y el segundo en el norte de África de producto gama media-baja para la exportación.

La empresa iniciará próximamente la exportación de sus productos al mercado mexicano y Carmen Menendez será la responsable de establecer el marco legal y las condiciones de financiación de estas exportaciones.

- 1.- Indica qué factores debe valorar para elegir los medios de pago a utilizar.
- 2.- Si los productos provienen de la factoría de África ¿Qué INCOTERM podrán utilizarse?
- 3.- ¿ Qué aspectos deberá analizar para elegir la modalidad de crédito más adecuada?

**VOLVER**