



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 URL: www.feriaonline.com

5

MEDIOS DE PAGO

ÍNDICE:

5.1 INTRODUCCIÓN

5.2 CLASIFICACIÓN DE LOS MEDIOS DE PAGO

5.3 EL CHEQUE

5.3.1. EL CHEQUE PERSONAL

5.3.2 EL CHEQUE BANCARIO

5.4 LA TRANSFERENCIA U ORDEN DE PAGO SIMPLE

5.5. LA ORDEN DE PAGO DOCUMENTARIA

5.6. LAS REMESAS SIMPLES Y DOCUMENTARIAS

5.7. EL CRÉDITO DOCUMENTARIO

5.1. INTRODUCCIÓN

Un medio de pago internacional es un instrumento cifrado en una moneda extranjera (convertible/no convertible) que es aceptado por el vendedor como suficiente para satisfacer la deuda del comprador.

Las transacciones comerciales internacionales están condicionadas, en lo referente a las formas de pago, según las garantías que el comprador ofrezca al vendedor. En ocasiones existe un conocimiento previo entre las partes, en otras, debe contarse con otros factores condicionantes del buen fin de la operación.

Los principales factores a tener en cuenta para elegir el medio de pago más adecuado en cada operación son:

- La confianza
- El riesgo y
- El coste.

La diferencia entre el riesgo que implica un sistema de pago respecto a otro, se obtiene en función de la magnitud del compromiso asumido por los Bancos en su intervención, y esta misma intervención determinará el mayor o menor coste de una forma de pago en relación con las otras.

5.2. CLASIFICACION DE LOS MEDIOS DE PAGO

Los principales medios de pago utilizados en el comercio internacional son:

El cheque personal. Es el librado por una persona contra la cuenta corriente que mantiene en una Entidad financiera.

El cheque bancario. Es el que libra una Entidad financiera contra ella misma o a cargo de otra Entidad, siguiendo las instrucciones de un cliente.

La orden de pago simple. Es una petición que cursa el ordenante a su banco para que pague a un tercero (beneficiario) una determinada cantidad de dinero, bien de manera directa o a través de un banco intermediario.

La orden de pago documentaria. Es igual que la simple, pero el beneficiario tiene que presentar ciertos documentos (especificados en la propia orden), para poder recibir la cantidad.



La remesa simple. Es un instrumento de cobro en virtud del cual, el vendedor remite uno o varios efectos para que el comprador extranjero lo/s pague o acepte.



La remesa documentaria. Es igual que la anterior pero el efecto/s va acompañado de documentos (los que permitirán el despacho de la mercancía) o tan sólo se remiten documentos que deberán ser pagados o aceptados.

El crédito documentario. Es un compromiso que emite un banco (banco emisor) a petición y de conformidad con las instrucciones de un cliente (ordenante), de pagar a un tercero (beneficiario) un determinado importe contra la presentación por parte de éste de determinados documentos que demuestren que se han cumplido los términos y condiciones estipulados.

La carta de crédito comercial. Es un documento por el que el Banco del importador extranjero, a petición de éste, autoriza al exportador girar contra él o contra otro banco designado en la Carta, efectos que se compromete a pagar, si están emitidos de acuerdo con el condicionado de la misma.

VOLVER

5.3. EL CHEQUE

Concepto

Podemos definir el cheque como un documento que lleva implícito un mandato de pago, a favor de una persona concreta o del simple tenedor, y que emitido por el librador, debe ser atendido por el depositario de los fondos (librado).

Los elementos que, necesariamente, deben figurar en un cheque son:

- La denominación de "cheque".
- El mandato puro y simple de pagar una suma determinada en pesetas o en moneda extranjera.
- El nombre del que debe pagar, denominado librado.
- El lugar de pago.
- La fecha y el lugar de emisión del cheque.
- La firma del que expide el cheque o librador.



Tipos de cheques

En el ámbito de las transacciones internacionales podemos encontrar 2 tipos de cheques:

Cheque personal o de cuenta corriente: es el emitido por una persona física o jurídica no bancaria contra la cuenta que posee en una Entidad de Crédito.

Cheque bancario: es el que, a petición de un cliente, emite un banco contra sí mismo o contra sus cuentas en un tercer banco, a favor de un tercero.

VOLVER

5.3.1. EL CHEQUE PERSONAL

Definición

Como medio de pago de una operación de compraventa internacional un cheque personal es aquel documento emitido por un importador contra la cuenta que mantiene en su banco a favor del exportador.

Intervinientes

En el cheque personal aparecen 3 figuras:

- Librador: Importador o propietario de los fondos depositados en un banco y emisor del cheque. Puede ser un particular o empresa.
- Librado: Es el depositario de los fondos. Se trata de una entidad de crédito que atenderá el pago siempre que el librador tenga fondos suficientes.
- Tenedor: Exportador o Persona que presenta al cobro el documento. Puede ser el mero tenedor (en el caso del cheque emitido al portador) o una persona especificada en el documento (si el cheque es nominativo).

Proceso operativo

¿Qué hace un exportador cuando recibe un cheque personal? Lógicamente el vendedor no cuenta con medios suficientes para cobrar directamente el cheque. Por ello tiene que recurrir a una entidad de crédito que se ocupe de realizar el cobro en su nombre.



Los bancos utilizan 2 sistemas diferentes para gestionar el cobro

de cheques sobre el exterior:

1. Negociación:

Supone el descuento del documento, esto es, el abono inmediato de su importe líquido una vez descontadas las comisiones y gastos.

Por tanto, supone una operación de riesgo para los bancos y, por tanto, consume límite de crédito.

Los bancos españoles tienen acuerdos (llamados «cash letter..») con, normalmente, un banco por país, para enviarle directamente todos los cheques librados sobre ese país. El banco extranjero se encarga de presentar los documentos a través de los sistemas de intercambio domésticos y de reembolsar al banco español. Estos acuerdos implican que el banco extranjero se compromete al reembolso en un número exacto de días (de 3 a 5) para todos los cheques, independientemente del plazo real que tarda en cobrarlos.

2. Gestión de Cobro:

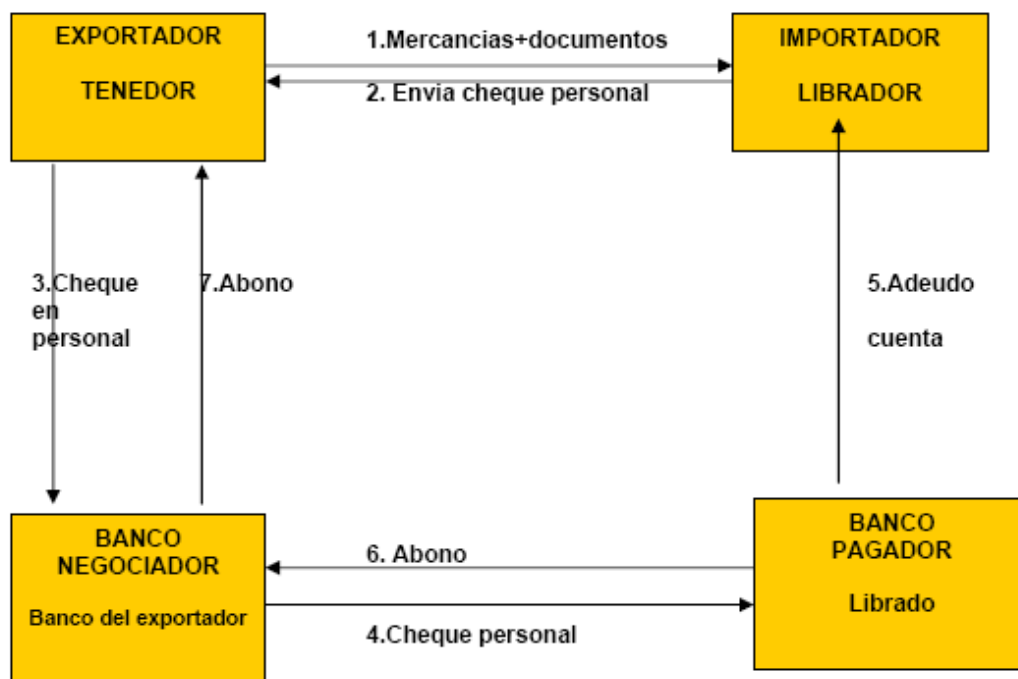
Se trata, tan sólo, de realizar una gestión de cobro ante el librado. No se abona importe alguno hasta que el cheque es efectivamente cobrado.

Por tanto, este tipo de operativa no implica riesgo para el banco que se encarga de esta gestión.

El banco del exportador envía el cheque directamente al banco librado, espera a que éste le reembolse su importe y después abona al beneficiario. Este sistema es mucho más lento que la negociación y retrasa el cobro del cheque un importante número de días. Este sistema es necesario cuando la moneda en que está emitido el cheque es distinta a la del país librador.

El **procedimiento de tramitación** de un cheque personal (enviado en gestión de cobro) es el siguiente:

CHEQUE PERSONAL



- 1) De acuerdo con lo establecido en el contrato de compraventa, el exportador remite las mercancías y los documentos que permitan su despacho al importador.
- 2) El importador envía al exportador según lo acordado, un cheque por el importe de la operación librado contra su cuenta corriente en uno de sus bancos (en su propio país o en cualquier otro).
- 3) El exportador cuando recibe el cheque lo entrega a su banco para que gestione su cobro.
- 4) El Banco del exportador (Banco Negociador) remite el cheque al Banco librado para que se lo pague.
- 5) El Banco Librado comprueba si el cheque es conforme (si hay saldo en la cuenta y si está emitido correctamente) y adeuda su importe en la cuenta de su cliente importador.
- 6) El Banco Librado paga al Banco Negociador.
- 7) El Banco Negociador abona el importe del cheque (menos los gastos por la gestión) al exportador.

Ventajas del cheque personal:

- a) Para el importador
 - No tiene coste.
 - Su tramitación es muy sencilla.
 - Le permite mantener los fondos en su cuenta corriente, hasta la fecha de pago real.
- b) Para el exportador
 - No tiene ninguna.

Inconvenientes del cheque personal:

- a) para el importador
 - Riesgo de Cambio por la diferencia que existe entre la fecha de emisión del cheque y la fecha del adeudo en cuenta.
- b) para el exportador
 - Riesgo por la falta de fiabilidad de la firma y el saldo.
 - Mayor coste de la operación que una transferencia.
 - Tiene una menor facilidad de descuento que el cheque bancario.

Riesgos generados por un cheque personal:

En las operaciones de compraventa internacional en que se utiliza un cheque

personal como medio de pago, se generan los siguientes riesgos:

- Riesgo del propio documento:
 - veracidad de la firma
 - legalidad de la emisión del documento
 - endosas correctos (si los hay y si están permitidos)
 - existencia de saldo suficiente en la cuenta corriente del importador.
- Riesgo de extravío o robo del cheque.
- Riesgo para el exportador si remite la mercancía antes de cobrar el cheque.
- Riesgo para el importador si envía el cheque antes del recibir la mercancía y comprobarla.

**VOLVER**

5.3.2. EL CHEQUE BANCARIO

Definición

Como medio de pago de una operación de compraventa internacional, un cheque bancario es el que, a petición de un importador, emite un banco contra sí mismo o contra sus cuentas en un tercer banco, a favor de un exportador.

En un cheque bancario, el que lo solicita (importador o comprador) no figura en el documento ni interviene en forma alguna a partir de la emisión del mismo.

En contraposición al cheque personal, un cheque bancario es el emitido por una entidad financiera con cargo a los fondos de una cuenta que posee en otro banco extranjero, o contra sí misma.

Intervinientes

En el cheque bancario aparecen 4 figuras:

- Importador: Es el obligado a pagar en virtud de una operación de suministro de bienes o servicios.
- Banco Emisor del cheque o Librador: Es el Banco propietario de los fondos depositados.
- Banco Pagador o Librado: Como estamos hablando de transacciones internacionales puede surgir la figura de banco pagador, que habitualmente es un banco corresponsal del banco emisor, o él mismo. En definitiva es quien tiene que pagar el cheque.
- Exportador: Es el beneficiario del pago, la persona que tiene derecho a cobrar el cheque, por haber sido quien vendió las mercancías al exterior.

Proceso operativo

En el caso de cheques bancarios, los bancos utilizan los mismos 2 sistemas para gestionar el cobro de cheques librados sobre un banco en el extranjero que si se tratara de cheques personales:

1. Negociación:

Abonando al exportador inmediatamente el importe líquido del cheque una vez descontadas las comisiones y gastos.

Supone una operación de riesgo para los bancos y, por tanto, consume límite de crédito.

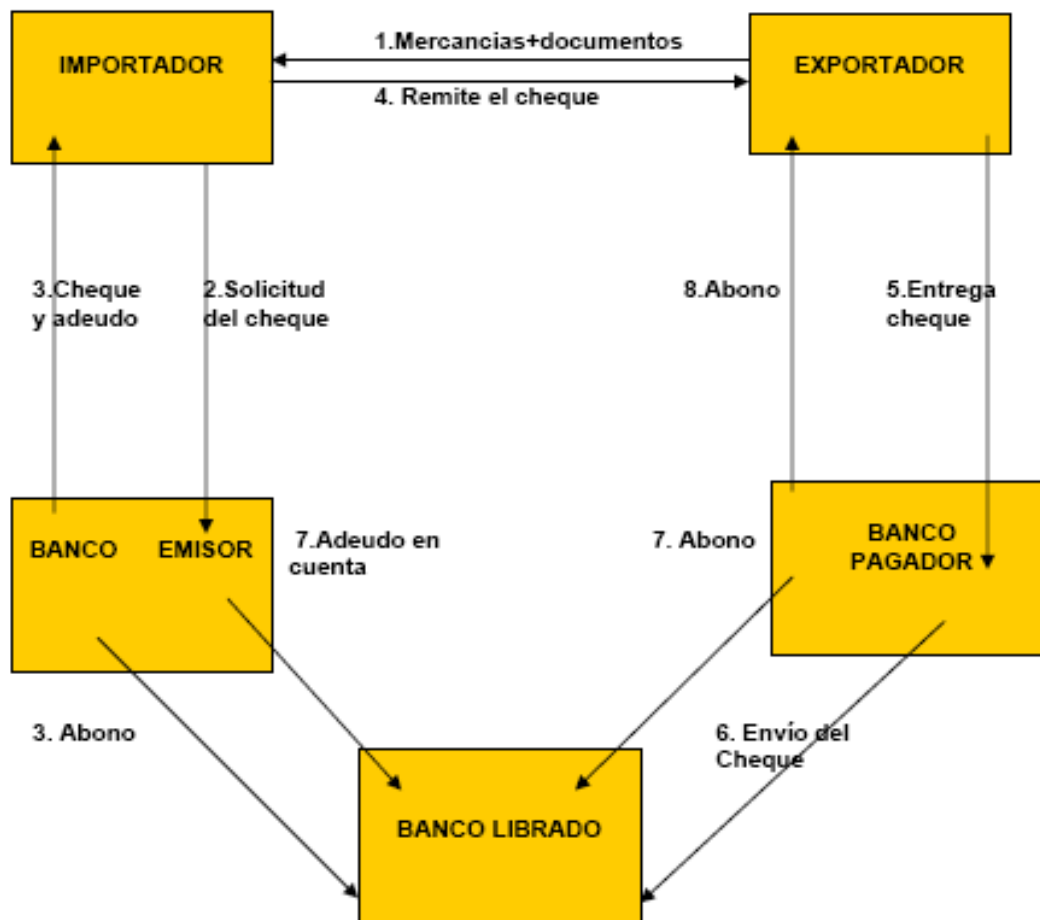
Los bancos tienen acuerdos de «cash letter» con, normalmente, un banco por país, para enviarle directamente todos los cheques librados sobre ese país. El banco extranjero se encarga de presentar los documentos a través de los sistemas de intercambio domésticos y de reembolsar al banco español. Estos acuerdos implican que el banco extranjero se compromete al reembolso en un número exacto de días (de 3 a 5) para todos los cheques, independientemente del plazo real que tarda en cobrarlos.

2. Gestión de Cobro:

Realizando una gestión de cobro ante el banco librado. No se abona importe alguno hasta que el cheque es efectivamente cobrado.

Este tipo de operativa no implica riesgo para el banco que se encarga de esta gestión. El banco del exportador envía el cheque directamente al banco librado, espera a que éste le reembolse su importe y después abona al beneficiario. Este sistema es mucho más lento que la negociación y retrasa el cobro del cheque un importante número de días. Este sistema es necesario cuando la moneda en que está emitido el cheque es distinta a la del país librador.

El procedimiento de tramitación de un cheque bancario enviado en gestión de cobro es el siguiente:

CHEQUE BANCARIO

- 1) De acuerdo con lo establecido en el contrato de compraventa, el exportador remite las mercancías y documentos que permiten su despacho en la Aduana, al importador.
- 2) El importador solicita a su Banco la emisión de un cheque bancario por el importe deseado (como pago de la transacción comercial).
- 3) El Banco Emisor emite el cheque y lo entrega al importador, adeudando en la cuenta de su cliente el importe correspondiente (más las comisiones si las hubiera).
- 4) El importador envía el cheque al exportador para cancelar la deuda.
- 5) El exportador recibe el cheque y lo entrega a su banco para que éste lo envíe al Banco Pagador, con el fin de que éste lo cobre y se lo abone.
- 6) El Banco Pagador, cuando recibe el cheque, se lo abona al banco del exportador.
- 7) Simultáneamente, el Banco Pagador adeuda en la cuenta del Banco Emisor o en el del Banco Librado (si es uno diferente) el importe total de la operación.
- 8) El Banco del Exportador abona el importe del cheque al exportador, descontando sus comisiones (si las hubiera).

Ventajas del cheque bancario

a) Para el importador

- Su coste es muy bajo (similar al de una transferencia swift o incluso menor).

b) Para el exportador

- Es más seguro que un cheque personal (hay una mayor garantía sobre la existencia de saldo y sobre la veracidad del documento).

- Permite su rápido descuento (siempre que el banco librado sea solvente y no exista riesgo país).

Inconvenientes del cheque bancario

a) Para el importador

El principal inconveniente del cheque bancario es su posible pérdida o extravío.

En caso de que esto ocurriera, el importador debería dirigirse a su banco (banco emisor), para que se interponga un "stop payment» al cheque. Habitualmente mediante un mensaje Swift MT111 el banco emisor solicita al banco librado la conformidad de que dicho cheque no ha sido pagado ni presentado al cobro. Cuando recibe la confirmación del banco librado, el banco emisor procederá a emitir un nuevo cheque anulando el anterior.

b) Para el exportador

El mismo inconveniente que tiene el importador: la pérdida, robo o extravío

Riesgos generados por un cheque bancario:

En las operaciones de compraventa internacional en que se utiliza un cheque bancario como medio de pago, se generan los siguientes riesgos:

- Riesgo del propio documento:

- posibilidad de falsificación del documento o de la existencia de endosos fraudulentos.

- existencia de saldo suficiente en la cuenta del banco emisor.

- Riesgo de pérdida, extravío o robo del cheque.

- Riesgo para el exportador si remite la mercancía antes de cobrar el cheque.

- Riesgo para el importador si envía el cheque bancario antes de recibir la mercancía y comprobarla.

- Puede existir riesgo para el banco cobrador si el cheque está librado contra un banco en dificultades.

El banco emisor no asume ningún riesgo ya que adeuda la cuenta del importador en el mismo instante en que emite el cheque.



VOLVER

5.4. LA TRANSFERENCIA U ORDEN DE PAGO SIMPLE

Definición

Dentro del contexto de las operaciones internacionales, podemos definir una transferencia como la petición que cursa el importador(ordenante) a su Banco, para que pague a un tercero (Beneficiario) una determinada cantidad de dinero.

El adjetivo "simple" implica que el beneficiario, para poder retirar los fondos en el banco pagador, no tiene que presentar ninguna documentación, salvo a acreditación, de su identidad. Y normalmente, ni siquiera ésta, ya que la transferencia se abonará directamente en su cuenta bancaria.

Intervinientes

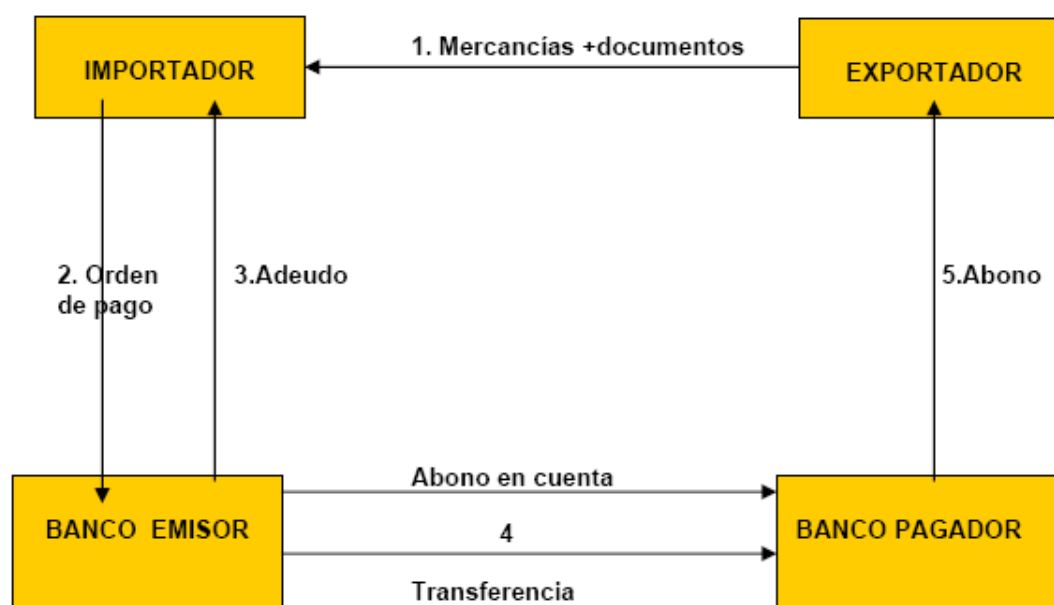
En una Transferencia u Orden de Pago Simple, intervienen las siguientes figuras:

- Ordenante: Importador. Es quien solicita a su banco la emisión de la transferencia.
- Banco Emisor: Es quien emite las instrucciones precisas para que se pague el importe acordado.
- Banco Pagador: Habitualmente es el Banco en el que mantiene cuenta el beneficiario. Realizará el pago tras haber recibido las instrucciones precisas del Banco Emisor.
- Beneficiario: Exportador. Es quien recibe la cantidad acordada de divisa.

El proceso de gestión de una orden de pago simple es el siguiente:



TRANSFERENCIA U ORDEN DE PAGO SIMPLE



- 1) De acuerdo con lo establecido en el contrato de compraventa, el exportador remite las mercancías y los documentos que permitan su despacho al importador.
- 2) El importador ordena a su banco que emita la transferencia u orden de pago.
- 3) El Banco del importador (Banco Emisor) adeuda la cuenta del importador (más los gastos y comisiones si las hubiera).
- 4) El Banco Emisor emite la transferencia ordenando al Banco Pagador, pagar la cantidad acordada. Al mismo tiempo procede a abonar al Banco Pagador esa misma cantidad.
- 5) El Banco Pagador, tras recibir la orden de pago, abona al exportador (beneficiario) el importe establecido (descontadas sus comisiones si las hubiera).

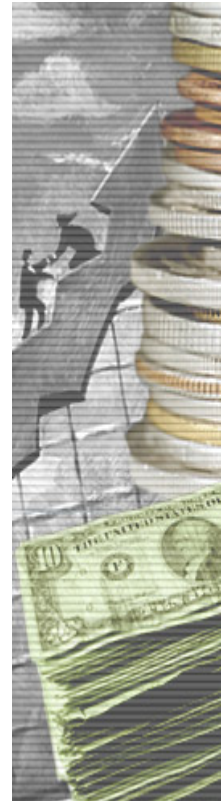
Clases de transferencias

En función del medio de comunicación utilizado para enviarlas, las transferencias u ordenes de pago simples pueden ser:

- Transferencia postal. Se confecciona una orden escrita en un impreso del banco emisor que se remite al banco pagador por correo. En la actualidad el correo no se utiliza prácticamente, y además no es aconsejable su utilización por la demora que pudiera producirse, perdiendo, así, este medio de pago una de sus mayores ventajas: la rapidez. Además, es muy poco seguro y exige que se verifiquen, en el banco pagador, la veracidad de las firmas incluidas en el documento.
- Transferencia télex. Se envía la orden al banco pagador utilizando un mensaje télex que contiene las instrucciones del pago. El télex sólo se emplea para transferencias a países o bancos que no están conectados a la red Swift, ya que es un sistema lento y poco seguro. Además necesita que se incluya en el propio mensaje una clave para poder autenticar la operación.
- Transferencia vía Swift. La orden se envía a través de la red Swift que agrupa a la mayoría de los bancos mundiales. Es el sistema más utilizado porque aporta rapidez y seguridad y porque permite generar un volumen importante de operaciones con un coste muy reducido.

Ventajas de la transferencia

- a) Para el importador (Ordenante).
 - Es un sistema de pago muy seguro.
 - Su coste es muy reducido (tiene las comisiones más bajas, junto con el cheque bancario).
 - Es el medio de pago más rápido y se gestiona de un modo muy sencillo, ya que sólo tiene que solicitar a su banco la emisión de la operación. En los últimos tiempos los sistemas de banca electrónica o Internet de muchos bancos permiten su gestión inmediata.
- b) Para el exportador (Beneficiario).
 - Es más seguro que el cheque, ya que no hay posibilidad de extravío ni de falsificación.
 - Le permite recibir rápidamente los fondos.
 - Es muy cómodo porque se abona directamente en su cuenta.



Inconvenientes de la transferencia

a) Para el importador (Ordenante).

- Es más caro que el cheque personal y además no le permite disfrutar del "flota" (diferencia de días entre la emisión del cheque y el adeudo en su cuenta).

b) Para el exportador (Beneficiario).

- El Ordenante puede revocar la Transferencia u Orden de Pago Simple antes de que le sea abonada al beneficiario.

Riesgos generados por una transferencia u orden simple

En las operaciones de compraventa internacional en que se utiliza una transferencia como medio de pago, se pueden desencadenar los siguientes riesgos:

Para el exportador:

- Que el Importador reciba la mercancía y no curse la orden de pago.

Para el importador:

- Que ordene efectuar la transferencia con antelación al envío de la mercancía por parte del exportador y que, posteriormente ese envío no se realice o la mercancía se reciba en condiciones diferentes a las pactadas.

Para el Banco Ordenante:

- Ninguno, porque adeuda en la cuenta del ordenante al ejecutar la orden. Sólo entraría en riesgo si financiara la operación.

Para el Banco Pagador:

- Sólo tiene riesgo si el banco ordenante y/o el país del importador estuvieran en dificultades y él abone al beneficiario sin comprobar que los fondos se han recibido.

VOLVER

5.5. LA ORDEN DE PAGO DOCUMENTARIA***Definición***

Dentro del contexto de las operaciones internacionales, podemos definir la Orden de Pago Documentaria como la petición que cursa el importador (Ordenante) a su Banco, para que pague a un tercero (Beneficiario) una determinada cantidad de dinero contra la presentación de determinados documentos especificados en la propia orden.

Es un medio de pago muy poco habitual.

Una orden de pago documentaria también puede transmitirse por vía:

- postal
- télex
- Swift (ésta es la más habitual)

El carácter de documentarias de este tipo de órdenes hace que sólo sea posible la modalidad de pago simultáneo de la mercancía contra entrega de la documentación que permite su despacho. Por eso se habla de que existe un gran parecido entre la orden de pago documentaria y el crédito documentario.

Sin embargo, podemos encontrar diferencias notables entre ambos:

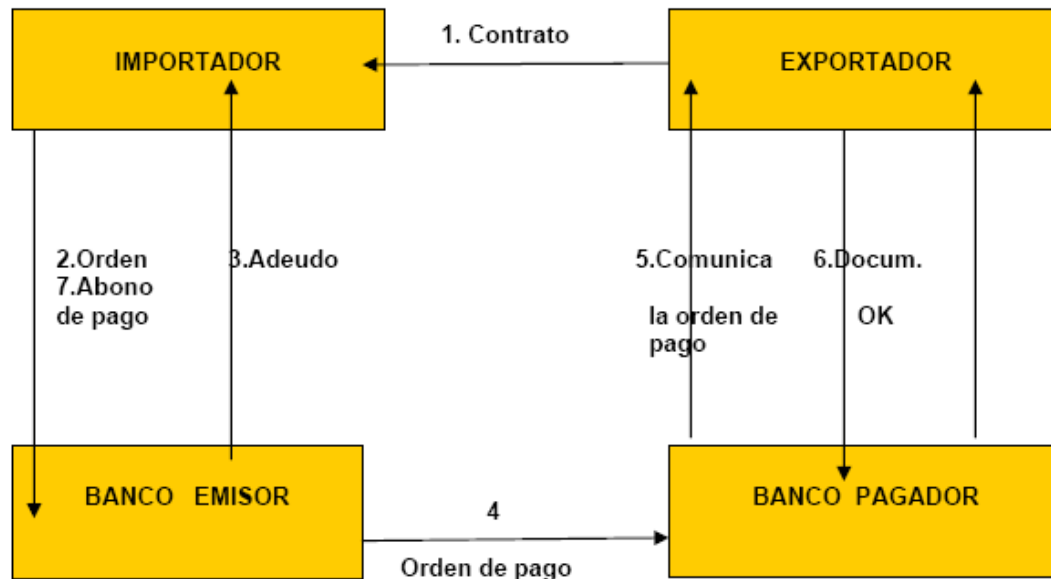
- En el caso de la orden de pago documentaria, el banco emisor adeuda el importe de la operación en el mismo momento de la emisión. Sin embargo en un crédito documentario el banco emisor no adeuda el importe del crédito hasta el momento

de la presentación de documentos correctos por parte del beneficiario, o en el plazo acordado (si se trata de una operación de pago diferido).

- Los créditos documentarios cuentan con una regulación específica: las «Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios» de la Cámara de Comercio Internacional de París (Publicación 500, Revisión, 1993). Por contra, no existe esa regulación aceptada para la orden de pago documentaria.
- La orden de pago documentaria es más barata que el crédito documentario ya que la garantía que ofrece al exportador es mucho menor.

El proceso de gestión de una orden de pago documentaria es el siguiente:

ORDEN DE PAGO DOCUMENTARIA



1) De acuerdo con lo establecido en el contrato de compraventa, el exportador remite las mercancías directamente al importador, y los documentos que permitan su despacho a su banco (banco pagador).

2) El importador ordena a su banco que emita la transferencia u orden de pago pero condicionada a entregar los documentos establecidos y representativos de la operación.

3) El Banco del importador (Banco Emisor) adeuda la cuenta del importador (más los gastos y comisiones si las hubiera).

4) El Banco Emisor emite la transferencia al Banco Pagador, transmitiendo que está condicionada a la presentación de los documentos establecidos por parte del exportador y en total concordancia. Al mismo tiempo procede a abonar al Banco Pagador esa misma cantidad.

5) El Banco Pagador, tras recibir la orden de pago, comunica al exportador la orden de pago condicionada a los documentos representativos de la mercancía.

6) El Exportador presenta al Banco pagador documentos en total conformidad con la operación.

7) El Banco Pagador abona al exportador (beneficiario) el importe establecido (descontadas sus comisiones si las hubiera).

VOLVER

5.6. LAS REMESAS SIMPLES Y DOCUMENTARIAS

Definición

La remesa es el medio de pago por el que, el exportador de una mercancía entrega a su banco unos documentos para que proceda a gestionar su cobro por parte del importador.

La remesa se utiliza cuando el nivel de confianza entre comprador y vendedor es medio, es decir, no nos encontramos ante una situación de desconfianza absoluta (que resolveríamos utilizando un crédito documentario) pero tampoco existe una relación comercial estrecha y duradera (en la que utilizaríamos el cheque o la orden de pago simple).

En definitiva, la remesa es un medio de pago en virtud del cual los bancos proceden a gestionar unas determinadas instrucciones recibidas del cedente de esa documentación.

Estas instrucciones pueden ser de 3 tipos:

- 1) Enviar los documentos financieros para obtener su aceptación y/o pago.
- 2) Remitir los documentos comerciales, para entregados al librado contra la aceptación y/o pago.
- 3) Enviar los documentos y entregados al librado según otros términos y condiciones.

Los documentos que pueden gestionarse a través de este medio de pago pueden ser de 2 tipos:

a) Documentos financieros:

- Letras de cambio, cheques, pagarés, recibos...

b) Documentos comerciales:

- Documentos informativos (factura, »packing list», certificado de origen...)
- Documentos de transporte (Bill of lading»...)
- Documentos de seguro (póliza de seguro)

Intervinientes

En una remesa pueden intervenir las siguientes figuras:

- *El Cedente* (Exportador): Es el que reúne los documentos relativos a la venta y los entrega a su Banco con las instrucciones precisas de cobro.

- *El Banco Remitente* (Banco del Exportador). Es el encargado de gestionar todo el proceso del cobro: recoge y acepta los documentos del cedente, y los remite al banco extranjero que se va a encargar de presentados, transmitiéndole las instrucciones recibidas.

- *El Banco Presentador*. Puede ser el banco del exportador o un banco corresponsal del banco remitente. Se encarga de hacer la presentación directa al librado de la remesa. –

- *El Librado* (importador). Los documentos se le entregarán cuando realice el pago o acepte realizarlo en el futuro (firmando un "acepto" en la letra de cambio o documento financiero de que se trate).

Clasificación de las remesas

Según el tipo de documentos que contienen las remesas pueden ser de 2 clases:

- **Remesa Simple**, que es aquella en la que sólo se envían documentos financieros (letras, pagarés...)
- **Remesa Documentaria** es aquella que puede contener documentos financieros, pero que siempre contiene documentos relativos al dominio de la mercancía que el exportador entrega a su Banco con instrucciones de que los entreguen al importador

extranjero (también a través de su Banco) contra aceptación del efecto o contra el pago de su Importe.

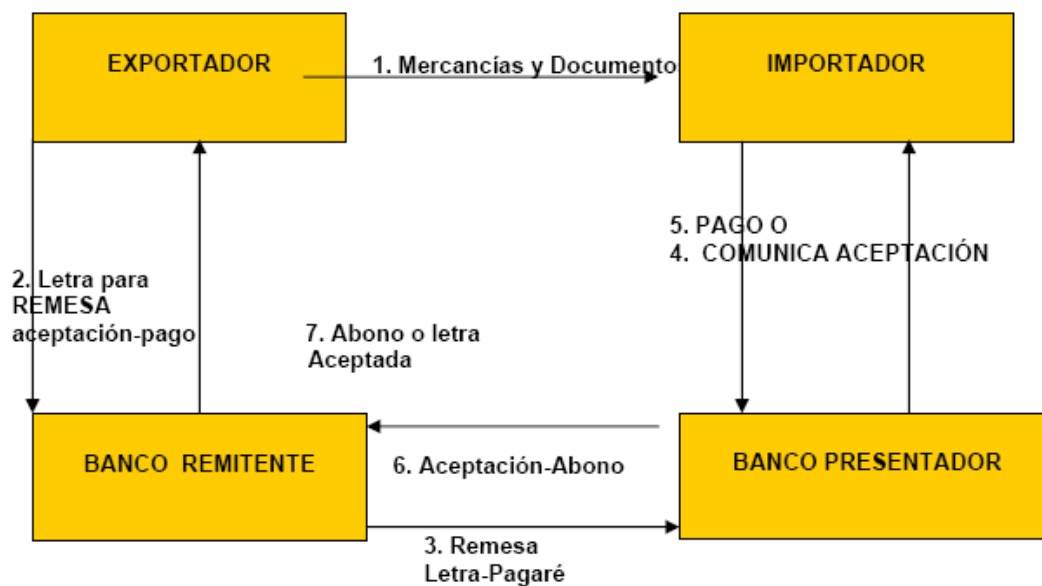
Según la relación entrega/pago destacan 2 tipos:

-Remesa a la vista: es la que se envía con instrucciones de entregar documentos contra el pago.

-Remesa a plazo (contra aceptación): es aquella que pretende conseguir el pago de documentos financieros a un vencimiento fijo o a contar desde la fecha de presentación al librado(a tantos días/meses vista).

El proceso de tramitación de una remesa puede ser el siguiente:

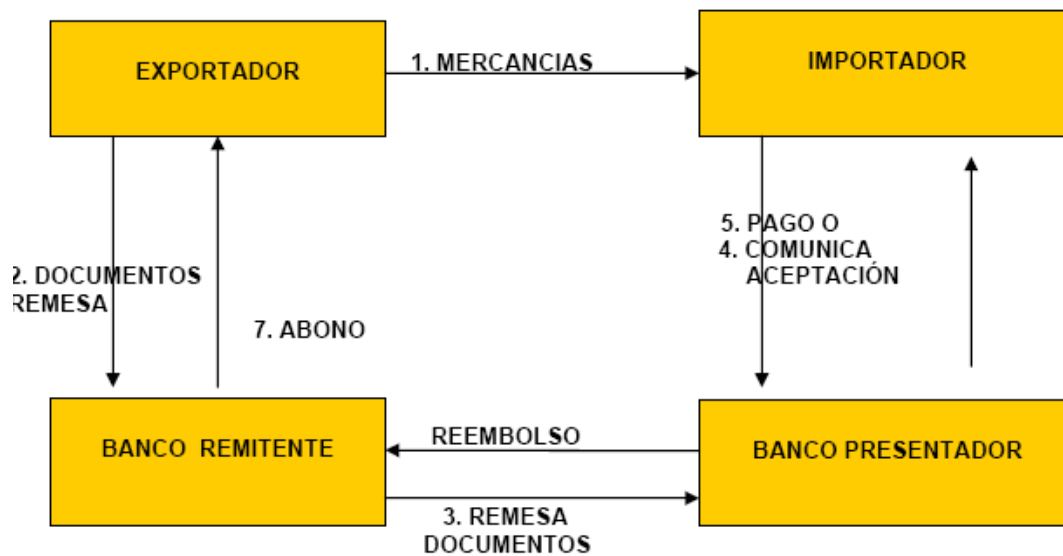
5.6.1. REMESA SIMPLE



- 1) El exportador envía las mercancías y documentos al importador.
- 2) El exportador entrega al Banco Remitente una letra, pagaré, etc. para su aceptación/pago según se haya pactado.
- 3) El Banco Remitente, siguiendo las instrucciones del cedente, confecciona una carta-remesa y envía al Banco Presentador dichos documentos financieros, trasladándole las instrucciones recibidas.
- 4) El Banco Presentador comunica al importador la recepción de la letra, pagaré, etc., y las instrucciones que debe cumplir para poder entregárselos.
- 5) El importador procede al pago o a la aceptación de un efecto, y a cambio el Banco presentador le entrega los documentos que se enviaban en esa remesa.
- 6) El Banco Presentador procede a reembolsar o entregar el giro aceptado al Banco Remitente.
- 7) El Banco Remitente abona al exportador los fondos recibidos o le hace entrega de la letra aceptada para que se presente posteriormente para su pago, en su caso.

VOLVER

5.6.2. REMESA DOCUMENTARIA



- 1) El exportador envía las mercancías al importador y reúne los documentos relativos al cobro.
- 2) El exportador entrega al Banco Remitente los documentos de que consta la remesa y que incluirán, tanto los documentos comerciales que demuestran la operación efectuada y la titularidad de la mercancía, como los documentos financieros. Además, le da las instrucciones precisas para que gestione el cobro o aceptación de los mismos.
- 3) El Banco Remitente, siguiendo las instrucciones del cedente, confecciona una carta-remesa y envía al Banco Presentador dichos documentos, trasladándole las instrucciones recibidas.
- 4) El Banco Presentador comunica al importador la recepción de esos documentos y las instrucciones que debe cumplir para poder entregárselos.
- 5) El importador procede al pago o a la aceptación de un efecto, y a cambio el Banco presentador le entrega todos los documentos que se enviaban en esa remesa.
- 6) El Banco Presentador procede a reembolsar el importe de la remesa al Banco Remitente.
- 7) El Banco Remitente abona al exportador los fondos recibidos.

Ventajas de las Remesas

a) Para el Importador

- Es más barato que si hubiera solicitado la apertura de un crédito documentario de importación.
- Le asegura que, si efectúa el pago o la aceptación, le entregarán los documentos de dominio de la mercancía, y que, además puede examinarlos antes de hacer cualquiera de estas 2 cosas.
- Puede aplazar el pago o la aceptación hasta la efectiva llegada de la mercancía (esto es algo muy difícil de conseguir en el caso del crédito documentario).

b) Para el Exportador

- Es una operación más barata que el crédito documentario y más segura que el cheque o la orden de pago simple, ya que el exportador mantiene siempre la posesión de la mercancía: tiene la garantía de que el importador sólo podrá disponer de los documentos de dominio de la mercancía si los paga o los acepta, según corresponda. Por tanto, el exportador siempre podrá recuperar la mercancía.
- Como el exportador tiene documentos que prueban la venta, tendrá más fácil acceso a financiación bancaria. Además, si tiene una letra aceptada podrá descontarla (a la vez que tiene abierta; en caso de impago, la vía para ejercer una acción ejecutiva).
- Tiene una alta seguridad de cobro, aunque depende de:
 - la solvencia del importador
 - del Riesgo País.

Riesgos generados por una Remesa para el importador y el exportador**Riesgo para el importador**

- Al importador no se le permite revisar la mercancía antes de efectuar el pago. Por tanto, es posible que pueda recibir una mercancía de unas características que no se ajusten a las acordadas, pues los documentos pueden no reflejar lo realmente importado. También existe el riesgo de que la mercancía llegue en mal estado o deteriorada.

En cualquier caso, si el importador no está de acuerdo con la mercancía recibida, deberá reclamar al exportador en base a un incumplimiento en el contrato de compraventa, y siempre, al margen de la remesa.

Riesgo para el exportador

- Para el exportador, el riesgo fundamental es el de impago.
- En el caso de *remesa documentaría* a la vista, aunque el exportador mantiene la posesión de la mercancía, ésta se encontrará en un puerto extranjero, por lo que se pueden incurrir en gastos de almacenajes, seguro... que dificultarán su recuperación.
- En el caso de *remesa simple* a plazo (contra aceptación), puede darse el caso de que el importador acepte la letra y posteriormente no la pague. Aunque al exportador le quedaría la opción de protesto, su cobro puede demorarse.

VOLVER

5.7. EL CRÉDITO DOCUMENTARIO

Definición

Un crédito documentario (o carta de crédito) es el compromiso que asume un Banco (Banco Emisor) obrando a petición y de conformidad con las instrucciones de un cliente (Ordenante) por el que se obliga a pagar a un tercero (Beneficiario) un determinado importe contra entrega por parte de éste de determinados documentos exigidos que demuestren que se han cumplido los términos y condiciones estipulados.

En un crédito documentario, la entrega de los documentos acreditativos del dominio sobre las mercancías, se produce siempre simultáneamente al pago del importe o a su aceptación irrevocable. No cabe posibilidad alguna de que se realice una de las dos operaciones (entrega o pago/aceptación) con anterioridad a la otra. El crédito documentario es el medio de pago más complejo de los que se utilizan en las transacciones internacionales.

La razón por la que la entrega y el pago se realizan simultáneamente es la poca confianza y la escasa o nula experiencia comercial entre el comprador y el vendedor.

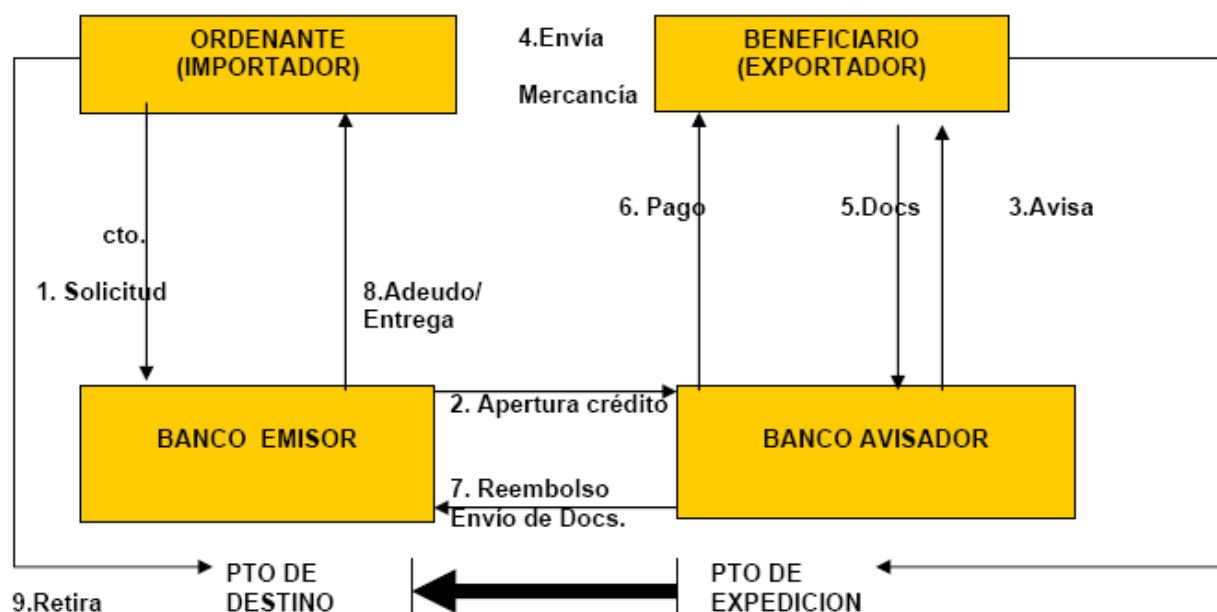
Intervinientes

Las figuras que intervienen en un crédito documentario son las siguientes:

1. *Ordenante* (Importador). Es la persona física o jurídica que solicita la apertura del crédito a su Banco
2. *Beneficiario* (Exportador). Es la persona física o jurídica que cobrará el importe de su venta a través del crédito solicitado por el ordenante, Tiene que presentar los documentos solicitados y presentarlos en su Banco.
3. *Banco Emisor* (Banco del Importador). Banco a quien el importador solicita el crédito y que gestiona la operación. Debe analizar el riesgo que asume en la operación ya que su compromiso es firme.
4. *Banco Intermediario* (Avisador, Pagador, Confirmador). Actúa entre el Banco Emisor y el vendedor o Beneficiario de la operación.

El proceso de utilización o tramitación de un Crédito Documentario sería:

CRÉDITO DOCUMENTARIO



Mercancía

- 1) El ordenante (importador/comprador) solicita al Banco Emisor la apertura de un crédito documentario.
- 2) El Banco Emisor estudia la operación y, si lo juzga conveniente, abre el crédito documentario al Banco del beneficiario.
- 3) El Banco Pagador avisa de la apertura del crédito documentario al beneficiario.
- 4) El Beneficiario prepara la mercancía, la embarca y la hace llegar hasta el país de destino.
- 5) El Exportador entrega los documentos al Banco Pagador.
- 6) Si son correctos y cumplen las condiciones del crédito, recibe del Banco el cobro del importe de su venta.
- 7) El Banco Pagador envía los documentos recibidos y se reembolsa del Banco Emisor.
- 8) El Banco Emisor adeuda en la cuenta del importador el importe y le entrega los documentos.
- 9) El importador presenta la documentación en la aduana para retirar la mercancía.

Ventajas de un Crédito Documentario*Ventajas***a) Para el Importador/Comprador:**

- Es el único medio de pago (salvo el pago anticipado) que le permite conseguir el envío de la mercancía por parte de un proveedor que no estuviera dispuesto a servirla sin garantía de cobro.
- Le garantiza que, si paga, recibirá los documentos que le permitirán disponer del dominio de la mercancía.
- Como también se pueden condicionar los plazos de embarque o presentación de documentos, el importador se asegura de que el vendedor le hará el suministro de acuerdo con sus necesidades.
- Puede conseguir del importador alguna mejora en las condiciones comerciales, ya que le está suministrando al vendedor un instrumento de pago de total garantía y solvencia.

b) Para el Exportador/Vendedor:

- Imposibilidad de que el importador anule su pedido, ya que se trata de una operación revocable. Por tanto, desde el momento de la apertura del crédito documentario tiene absoluta seguridad de que puede servir la mercancía.
- Seguridad de cobro a la vista o al plazo indicado si presenta los documentos exigidos conforme al condicionado del crédito. Es el único medio de pago que da seguridad absoluta al exportador de que recibirá el importe íntegro de su venta, siempre que cumpla todos los requisitos necesarios. Por esta razón, el crédito documentario es apropiado si:
 - no existe una relación de confianza con el comprador.
 - si el país del importador atraviesa por dificultades políticas o económicas.
- El exportador mantiene la posesión de la mercancía hasta el momento en que recibe el reembolso del crédito documentario, ya que los documentos no pueden entregarse al ordenante hasta que no se pagan o se acepta un vencimiento de pago. Esto quiere decir que la capacidad para recuperar la mercancía en caso de que no llegue a pagarse es total.
- Tiene la posibilidad de anticipar el cobro a través de una Entidad Financiera.

Riesgos generados por la tramitación de un Crédito Documentario para el exportador e importador:

Riesgos para el Importador

- El Único riesgo para el importador radica en que en la operación comercial se cumplan los términos del contrato de compraventa: como los bancos que intervienen en un crédito documentario trabajan exclusivamente en base a los documentos presentados, podría darse el caso de que la cantidad o calidad de la mercancía no corresponda con la realmente vendida.

Además, los Bancos no asumen ninguna responsabilidad por documentos presentados de mala fe.

No obstante existen compañías de inspección especializadas (Lloyds, Bureau Veritas...) que pueden revisar la mercancía por cuenta del ordenante y certificar que se ajusta a lo convenido.

Riesgo para el Exportador

- Lo primero que debe hacer el beneficiario cuando le avisan un crédito documentario es revisar cuidadosamente las cláusulas de crédito, para asegurarse que podrá cumplir todas sus condiciones. Si hay algo que considere que no puede cumplir o que no se ajusta al contrato de compraventa, deberá solicitar directamente al ordenante que lo modifique.

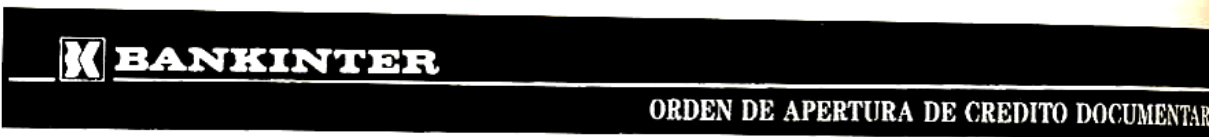
VOLVER

PREGUNTAS CLAVE

- Qué es un medio de pago internacional y factores a tener en cuenta para elegir el más adecuado en cada operación.
- Cuáles son los medios de pago más utilizados en el comercio internacional.
- ¿Es seguro un cheque personal?.
- ¿Qué diferencias hay entre un cheque personal y un cheque bancario?.
- ¿Cómo funciona una orden de pago simple?.
- Qué es una remesa y partes que intervienen en la misma.
- ¿Cómo funciona un crédito documentario?.
- Riesgos generados por la tramitación de un crédito documentario.
- Ventajas de la transferencia u orden de pago simple.
- ¿Cómo se gestiona el cobro de un cheque bancario?.

VOLVER

MODELO DE IMPRESO DE "ORDEN DE APERTURA DE CREDITO DOCUMENTARIO



Ordenante

Sucursal Bankinter:

de de 19

Señores,

Rogamos se sirvan abrir por nuestra cuenta el crédito documentario irrevocable / revocable detallado a continuación:

- Confirmado pagadero a la vista en Las Cajas del Banco del Beneficiario
 Transferible a días fecha en Las Cajas de Bankinter

BENEFICIARIO

BANCO DEL BENEFICIARIO

VENCIMIENTOS

Fecha máxima para embarque:

Fecha máxima para presentación de documentos (1):

IMPORTE en letras MAXIMO APROXIMAD

Contra entrega de los siguientes documentos:

Juego completo de conocimientos de embarque marítimo "limpios" y "a bordo", marcados: FLETE PAGADO/FLETE PAGADERO A DESTINO
 Carta de porte aéreo Factura comercial en ejemplares
 Certificado de transporte por carretera Lista de pesos en ejemplares
 Certificado de transporte por ferrocarril Lista de empaque en ejemplares
 T2 / EUR 1 (Original/Fotocopia) Certificado de origen emitido / visado por de
 Certificado / Póliza de Seguro en ejemplares por el % del valor CIF de la mercancía cubriendo los siguientes riesgos:
 Institute cargo clauses. Institute strike clauses. Institute war clauses.
 Otros Documentos
 Condiciones de entrega:
 Ex Works F.O.B. C.F.R.
 C.I.F.
 Mercancía a figurar en facturas:
 Partida Estadística
 CONSIGNADA A: NOTIFICAR A:

EMBARQUE DESDE A POR (3)	ENVIOS PARCIALES <input type="checkbox"/> PERMITIDOS <input type="checkbox"/> NO PERMITIDOS	TRANSBORDOS <input type="checkbox"/> PERMITIDOS <input type="checkbox"/> NO PERMITIDOS	GASTOS BANCARIOS FUERA DE ESPAÑA <input type="checkbox"/> A NUESTRO CARGO <input type="checkbox"/> A CARGO BENEFICIARIOS
--------------------------------	---	--	--

Quedamos comprometidos a reembolsar a ustedes sin ninguna discusión, los importes adeudados por su corresponsal más sus comisiones y gastos cuyo importe total puede adeudarse en Cuenta núm. Línea de Financiación.


Relevamos a Vdes. de toda responsabilidad en lo concerniente a la validez o autenticidad de los documentos que reciban sobre este crédito así como también en lo que se refiere a la mercancía representada por los mismos o por cualquier anomalía que pueda existir en ella. Estas operaciones se efectuarán por nuestra exclusiva cuenta y riesgo, y en caso de incumplimiento de las condiciones estipuladas quedan Vdes. facultados para realizar las mercancías con intervención de Pedatario Público y disponer de la garantía depositada corriendo de nuestra cuenta cuantos gastos pudieran ocasionarse. Si llegado este caso, el producto obtenido en la realización no fuera suficiente, nos obligamos a satisfacerlo remanente hasta el completo pago del importe desembolsado.

El presente crédito está sujeto a los "Usos y Reglas Uniformes relativos a los Créditos Documentarios" de la Cámara de Comercio Internacional. (última revisión).

BANKINTER, S. A.
p.p.

FIRMA Y SELLO

MODELO DE IMPRESO DE "ENVIO DE REMESA DE EXPORTACION"

 BANKINTER, S.A.							
Remitente/Sender:	Banco destino / Destination bank:						
Date:	Ref. :						
Remesa para Cobro y/o Aceptación / REMITTANCE FOR COLLECTION AND/OR ACCEPTANCE							
Librado/Drawee:	Librador/Drawer:						
Nuestra Ref./Our Reference	Vencimiento/Maturity	Importe/Amount					
0060/RE/00008877	CASH AGAINST DOCUMENTS	Divisa: BEF Importe: 1.095.000,00					
Docs	Draft	B/L	AWB	C.Origin	Invoice	Pack.List	Cert.Analysis
1 Mail							
2 Mail							
Documentos a entregar contra / Documents to be delivered against :				Pago / Payment			
Efecto / Draft:				Sin instrucciones especiales / Without special instructions			
Protesto / Protest:				Por cuenta del librado. No pueden ser rehusados / For drawee's account. May not be waived			
Sus gastos / Your Charges:							
Nuestros gastos / Our charges:							
Instrucciones de reembolso / Reimbursement instructions:				A través de su corresponsal en Madrid/THROUGH YOUR CORRESPONDENT BANK IN MADRID.			
				EUR			
				Bajo aviso por SWIFT o TELEX a nosotros./Under SWIFT or TELEX advice to us.			
Otras instrucciones / Other instructions:							
Otros documentos / Other documents:							
BANKINTER, S.A.							
p.p.							
Sujeto a las Reglas Uniformes de la CCI (última revisión) / Subject to Uniform ICC Rules (last revision)							
R.M. MADRID T.1857,G.1258,s.3ª L.S., F.220, H 9643, NIF A-28-157360							

EJEMPLO APERTURA CRÉDITO IRREVOCABLE

22222 comerbanco
11111 sudabank

de banco sudamericano buenos aires argentina para
banco de comercio mexico df.

agosto 30-19 – clave 1234 – 3 a.:

abrimos crédito irrevocable núm. 200 a favor de industrias mexicanas de exportación, s. de r. l., mexico df.–
por cuenta de: todo para el hogar, s.a. buenos aires – argentina, por un importe de us. dollar 10.000.–
pagadero a la vista en nuestras cajas contra entrega de los siguientes documentos conformes:

- factura comercial, en original y 3 copias firmadas.
- juego completo de conocimiento de embarque, limpio a bordo, desde puerto mexicano a puerto argentino, flete pagado y consignados a nombre de banco sudamericano, buenos aires, argentina.
- póliza de seguros incluyendo la cláusula «all risks»
- certificado de origen de la alalc.

relativos a: estufas y tanques para gas, según pedido núm. 12
condiciones de entrega: cif puerto argentino
transbordos prohibidos. embarques parciales permitidos.
crédito valedero hasta el 30 de noviembre de 19 ____
rogamos se sirvan añadir su confirmación
reembolso mediante giro que incluya la cláusula «girado
bajo carta de crédito núm. 200/sc 14»
crédito sujeto a los «usos y prácticas uniformes para créditos
documentarios fijados por la camara internacional de comercio
de paris».

atentamente

11111 sudabank
22222 comerbanco

MODELO IMPRESO DE "ORDEN DE TRANSFERENCIA O CHEQUE"

BANKINTER

E REINTEGRO / CHEQUE / TRANSFERENCIA

OFICINA EN LA QUE SE SOLICITA (A rellenar por la Oficina)

Nº DE CUENTA PARA CARGO DE OPERACIONES

OFICINA

D. C.

CUENTA Nº

TITULAR ORDENANTE

NOMBRE Y APELLIDOS N.I.F. RESIDENTE NO RESIDENTE
DOMICILIO, LOCALIDAD Y PROVINCIA

OPERACIÓN

TIPO DE OPERACIÓN

-
- REINTEGRO POR CAJA
-
-
- CHEQUE
-
-
- CHEQUE CONFORMADO
-
-
- TRANSFERENCIA:
-
-
- POSTAL
-
-
- TELEFÓNICA
-
-
- SWIFT/TÉLEX

MONEDA

IMPORTE

(en cifra)

IMPORTE
(en letra)MONEDA
(del contravalor)

CONTRAVALOR

(en cifra)

DESTINATARIO (a rellenar sólo para transferencia y cheque)

TIPO DE OPERACIÓN: TRANSFERENCIA CHEQUE IMPORTE PAÍS DE DESTINO

A FAVOR DE

DOMICILIO, LOCALIDAD Y PROVINCIA C.P.

BANCO Y OFICINA DESTINATARIA CLAVE BANCO CLAVE OFICINA D. C. Nº DE CUENTA

OBSERVACIONES

TIPO DE OPERACIÓN: TRANSFERENCIA CHEQUE IMPORTE PAÍS DE DESTINO

A FAVOR DE

DOMICILIO, LOCALIDAD Y PROVINCIA C.P.

BANCO Y OFICINA DESTINATARIA CLAVE BANCO CLAVE OFICINA D. C. Nº DE CUENTA

OBSERVACIONES

CONCEPTO DE LA OPERACIÓN

CONCEPTO

Rellenar sólo para operaciones de "no residentes" superiores a
100.000 pesetas
601,01 eurosEN A DE DE
FIRMA DEL CLIENTE FONDOS Y FIRMA CONFORME

CONDICIONES SEGÚN CONTRATO Y TARIFA DE COMISIONES VIGENTE

NOTA: Los datos contenidos en esta solicitud surten los efectos de declaración exigidos por el R.D. 1816/1991 de 20 de diciembre de 1991, y normas de desarrollo complementarias.

CAMBIO APLICADO: 1 EURO = 166,386 PTAS.

AF - 624 (01/99)

VOLVER