

- **E-COMERCIO EXTERIOR: NIVEL I**
- **MÓDULO 5: MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES**

E-COMERCIO EXTERIOR: NIVEL I

MÓDULO 5: MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES (70 HORAS)

➤ Unidad Didáctica 1: Introducción.

Podemos entender por medio de pago el instrumento mercantil a través del cual se instrumenta una operación de comercio, ya sea nacional o internacional.

Debemos aclarar que para liquidar una operación de comercio internacional se emplean los mismos medios de pago que para liquidar una operación de comercio interior: en definitiva, se trata del pago / cobro por la compraventa de una mercancía o la prestación de un servicio. La diferencia estriba en su utilización en función de dos conceptos:

- La seguridad
- La comodidad ofrezca a las partes.

Los medios de pago más frecuentemente utilizados en las transacciones, y que veremos con detenimiento son:

- Billetes de Banco
- Cheques bancario y personal
- Tarifas y Ordenes de pago
- Remesas
- Crédito documentario

La finalidad de los medios de pago es asegurar el buen fin de la operación de comercio internacional. Lo que significa que el medio de pago/ cobro elegido deberá ir en función de asegurarse contra los riesgos políticos y comerciales.

La elección del medio de pago más adecuado ha de negociarse entre las dos partes que intervienen en la operación: el importador/a y el exportador/a. Esta negociación se basa en una cuestión de confianza entre ambos, y el resultado de la misma quedará recogido en el contrato de compraventa.

Desde el punto de vista del/la exportador/a, para elegir el medio de cobro más idóneo, es fundamental determinar el plazo:

a) **Cobro anticipado (Antes de la entrega).** Es el sistema de cobro ideal para el/la exportador/a por seguridad y financiación cobrar antes de entregar la mercancía. Pero el momento de cobro dependerá de la demanda del mercado respecto de nuestro producto. Cuando se efectúa el cobro por anticipado, el medio es indiferente, pues todos ofrecen la misma seguridad. El cobro por anticipado supone una gran confianza del/la comprador/a en el/la vendedor/a y por el contrario una gran desconfianza del/la exportador/a en el/la importador/a.

b) **Cobro al contado (En el mismo momento).** Consiste en cobrar la operación de venta en el mismo momento en que se produce físicamente la transacción de la mercancía del/la vendedor/a al/la comprador/a. Esta forma de cobro está limitada por la necesidad de que debe existir una presencia física, ya sea en el país del/la vendedor/a o en el del/la comprador/a. Si la transacción se produce en el país del/la vendedor/a, el/la comprador/a pagará la mercancía una vez que reciba la misma. El pago puede efectuarse mediante transferencia bancaria, cheque bancario o billetes. Cuando la transacción se produce en el país del/la comprador/a, el/la vendedor/a deberá presenciar la llegada de la mercancía y entregar los documentos requeridos por el/la comprador/a. A cambio, éste/a pagará utilizando normalmente alguno de los medios indicados anteriormente. Podemos decir que estamos en un régimen de mutua desconfianza entre comprador/a y vendedor/a.

c) **Cobro aplazado (Después de la entrega).** El/la cobrador/a cobra la mercancía después de realizar la entrega de la misma. El medio de pago elegido por el/la comprador/a es habitualmente el crédito documentario o la remesa documentaria. Es una situación de confianza del/la vendedor/a en el/la comprador/a y de desconfianza de éste/a en aquél/lla, puesto que sólo atenderá el pago de la mercancía

cuando reciba los documentos solicitados al/la vendedor/a.

El envío de los documentos del/la vendedor/a al/la comprador/a se hará directamente cuando el medio de cobro elegido sea alguno de estos: Billetes de banco, cheque personal y bancario, letras recibos y pagarés; y se hará a través de banco cuando se trate de remesas y créditos documentarios.

Los documentos cumplen pues una triple función en las operaciones de comercio internacional:

- La propia de toda operación comercial: permiten demostrar que el/la vendedor/a ha cumplido con sus obligaciones contractuales.
- Permiten liberar el pago / cobro cuando se emplean medios documentarios. En estos casos se recurre a la mediación bancaria, como veremos.
- Permiten efectuar el despacho en aduanas.

➤ **Unidad Didáctica 2: Billetes y Cheques.**

Los billetes de banco

Los billetes de banco, tanto españoles como extranjeros, pueden utilizarse para los cobros y pagos entre residentes y no residentes con total libertad y sin limitación. La compraventa de billetes extranjeros y cheques bancarios al portador cifrados en divisas hecha por las Entidades registradas a personas físicas o jurídicas residentes es libre. El/la comprador/a o vendedor/a residente deberá ajustarse a las disposiciones sobre declaración de datos relativos a la operación de cobro o pago exterior de que se trate.

El uso de billetes se realiza normalmente para atender pagos personales de reducida cuantía y que el actual desarrollo de otros medios de pago, como las tarjetas de crédito y los cheques, ha reducido considerablemente su uso. Debe reconocerse, en consecuencia, que su empleo no es lógico para atender operaciones comerciales, tanto por cuestiones de seguridad como por peligro de

falsificación. Resulta mucho más cómodo cobrar o pagar por la vía bancaria que siendo portador/a de cantidades importantes de billetes.

¿Qué motivos pueden inducir al operador/a a realizar la transacción en billetes? El/la legislador/a, y no sólo en nuestro país, actúa con gran cautela al tratar los movimientos físicos de este medio de cobro y pago a través de las fronteras. La exportación o importación física de cantidades superiores a las que pueden considerarse razonables para atender gastos de viaje pueden presumiblemente corresponder al intento de encubrir bien una evasión fiscal, bien alguna otra actividad ilegal.

La cotización de los billetes es distinta de la de las divisas. Comprar billetes extranjeros con euros tiene un precio mayor que comprar la misma cantidad en divisas, y vender billetes extranjeros contra euros tiene, por el contrario, un precio menor que vender divisas.

El trato cambiario que se da a los billetes desincentiva a su uso, a no ser en pequeñas cantidades para uso personal. La razón de esta diferencia de tipo de cambio estriba en los mayores costes de los billetes, costes que tienen su origen tanto en la mayor lentitud en la movilización física de los billetes, puesto que hay que exportarlos e importarlos, como en la mayor manipulación (recuento, comprobación, etc) de que han de ser objeto y en el limitado mercado de algunos de ellos.

Los principales problemas del billete son los relativos a la seguridad y el coste.

En el billete se confunde la posesión y la propiedad, con lo que la pérdida o el robo son, en la mayoría de los casos, irreversibles. El billete también es más caro que la divisa, debido a los superiores costes de manipulación y al mayor riesgo que comporta para los bancos. Debido a las peculiares características del efectivo, al tenedor/a de los billetes le es más difícil movilizarlos y convertirlos. El almacenamiento de billetes para los bancos constituye un riesgo, no sólo el evidente de robo, sino también el riesgo de cambio. El cobro-pago con billetes de banco plantea riesgos de cambio, falsificaciones, robos, extravíos, emisiones retiradas de la circulación, etc.

En conclusión podemos cobrar y pagar en billetes, pues nuestra actual legislación así lo permite pero es preferible hacerlo utilizando otros medios de pago / cobro más seguros y transparentes.

Los cheques.

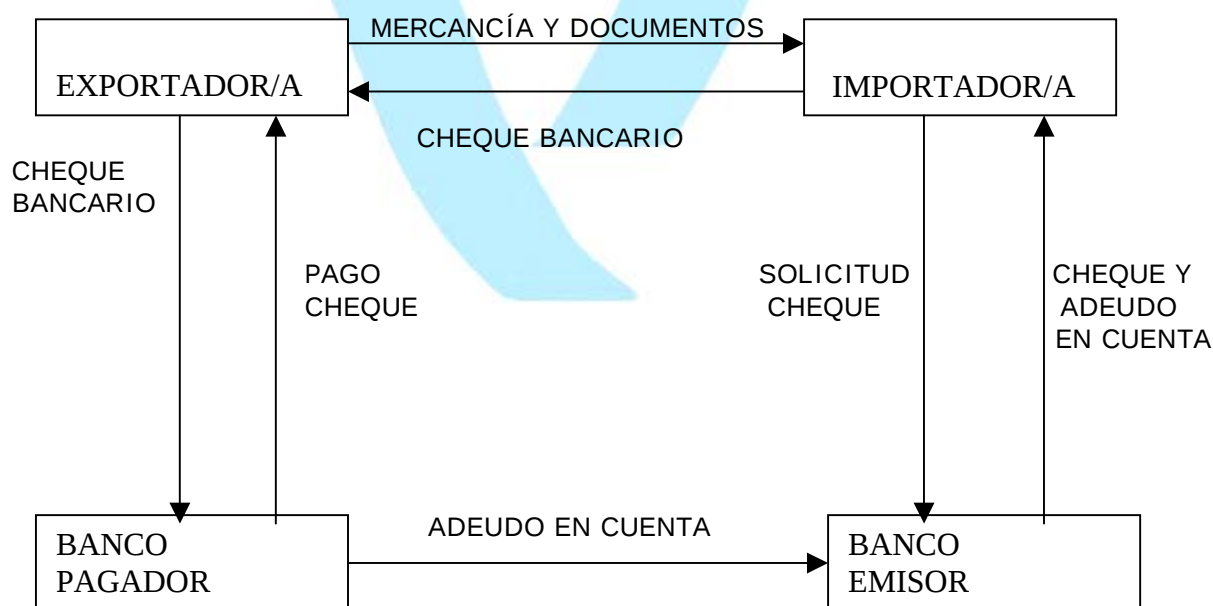
El cheque se define como un documento que permite al/la librador/a retirar, en su provecho o en el de un tercero, la totalidad o parte de los fondos que tiene disponibles en poder del/la librado/a.

Las condiciones básicas que rigen la emisión de cheques son dos:

- Es preciso, que el/la emisor/a haya situado previamente los fondos necesarios en poder del/la librado/a;
- El cheque es, un mandato de pago a la vista, y es exigible su pago en el mismo momento en que se produce la presentación al/la librado/a.

Cheque bancario.

Es un instrumento de pago / cobro emitido por el banco (librado) del importador/a contra la cuenta corriente que mantiene en otra entidad financiera, y a favor del exportador/a(librado/a). La operativa del cheque bancario se explica claramente a partir del siguiente esquema:



A pesar de que el cheque bancario representa, en general, para el/la exportador/a un medio de cobro más ventajoso que el cheque personal, sigue quedando desprotegido pues es él/ella quien suele enviar la mercancía por delante. El/la importador/a, por su parte, puede examinarla con detenimiento y después proceder al pago.

Entre las ventajas de este medio de pago están la rapidez, simplicidad, bajo coste y transmisibilidad (por endoso). Además, el/la exportador/a puede obtener el cobro anticipado a través de una entidad financiera si el cheque es de un banco solvente y de un país sin dificultades.

Los principales inconvenientes para el/la exportador/a son:

- La recepción del cheque tiene lugar con posterioridad al envío de la mercancía (salvo en los pagos por anticipado).
- Riesgo de que el banco emisor no tenga fondos suficientes en la cuenta del banco librado/a.
- Riesgo de control de cambios en el país del banco librado.

Respecto al/la importador/a, la principal ventaja es que el pago tiene lugar con posterioridad a la recepción de la mercancía (salvo en caso de pago por anticipado).

Cheque personal.

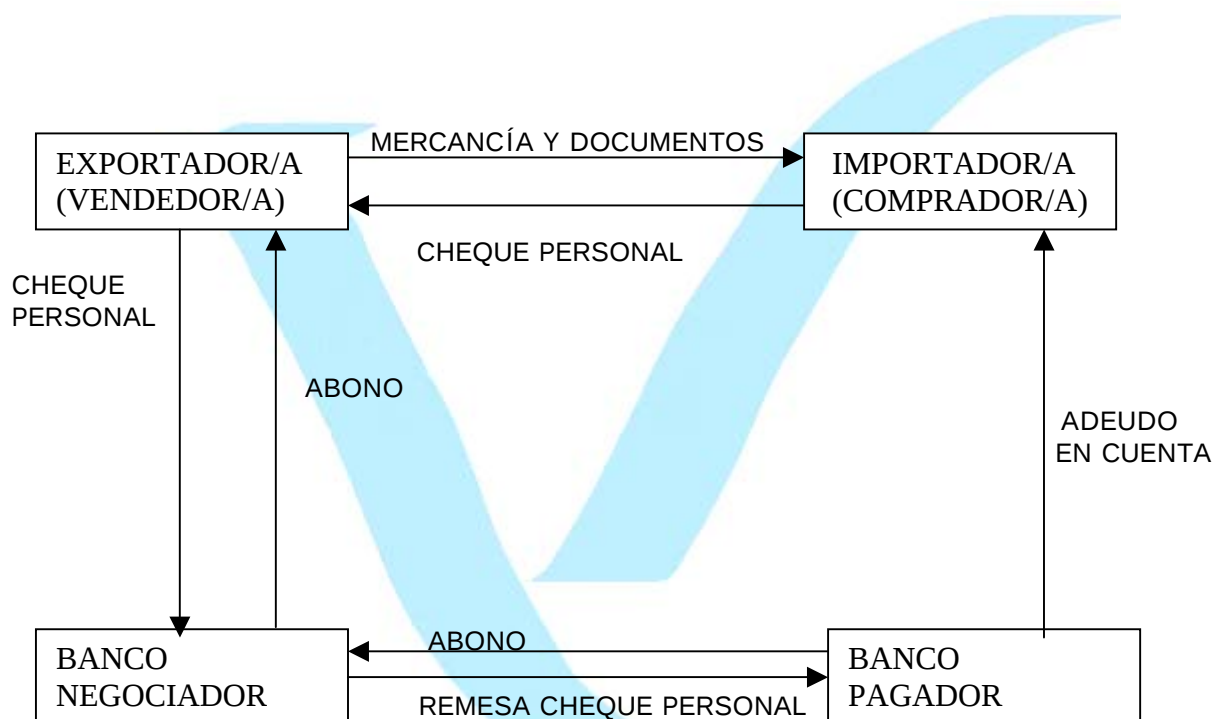
Es un instrumento de pago / cobro idéntico en su concepción al cheque bancario, pero que es emitido por el/la importador/a a favor del exportador/a. Al igual que el cheque bancario, se puede emitir en divisas o en euros, según se estipule en el contrato de compraventa. Puede ser tanto nominativo como al portador, y puede ser emitido por personas residentes en España con absoluta libertad tanto en el orden interno cuanto en el internacional.

Las partes que intervienen en un cheque son:

- **Librador / a:** es la persona, física o jurídica, propietaria de los fondos y quien emite el cheque (el titular de la cuenta).
- **Librado:** es el banco en el que están depositados los fondos del librador/a, a quien se ordena hacer efectivo el cheque contra presentación.
- **Tenedor / a / beneficiario / a:** es la persona que presenta al cobro el cheque a favor de la cual debe abonarse el importe.

El cheque personal como medio de pago presenta el inconveniente de la inseguridad de cobro, ya que obviamente, el banco librado (pagador) lo atenderá tan sólo si hay suficientes fondos en la cuenta del librador/a (emisor/a del cheque). Se trata de un medio de pago basado en la confianza entre las partes, que se conocen y saben del habitual cumplimiento de sus obligaciones.

En función de la valoración que hacen del cliente que se los presenta para su cobro, los bancos españoles toman los cheques personales bien con abono salvo buen fin, bien en gestión de cobro. Ello es debido a que no es práctica bancaria internacional la conformidad hasta que no llega el documento (cheque) al banco librado. La operativa del cheque personal podría responder al siguiente esquema:



➤ Unidad Didáctica 3: Transferencias y órdenes de pago. Remesas.

La transferencia bancaria.

Consiste en el envío de fondos que hace el/la comprador/a al/la vendedor/a, sirviéndose para ello de su banco (emisor), que se pone en contacto con el banco del beneficiario/a (exportador/a), o con su banco corresponsal. Los bancos utilizan los servicios de otros bancos, lo que les obliga a mantener cuentas de corresponsalía, que no son

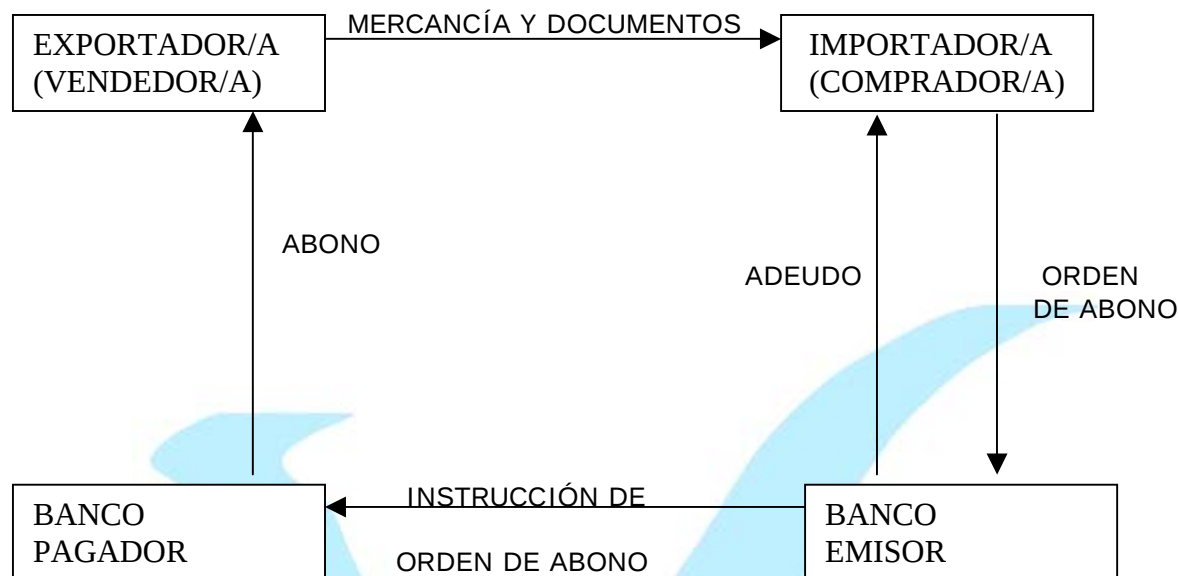
sino cuentas corrientes abiertas por bancos españoles en bancos extranjeros y en la divisa correspondiente a aquel país. De la misma forma actúan los bancos extranjeros con bancos españoles cuando necesitan operar en euros. Es el medio más comúnmente utilizado en los pagos exteriores, tanto entre compradores/as como por los bancos, a la hora de atender el pago de cheques, remesas y créditos documentarios.

Pueden realizarse a través del télex o por vía postal, aunque actualmente el sistema más empleado es el medio informático (SWIFT), que ha desbancado a los otros dos por su rapidez y seguridad. El **SWIFT** es una sociedad creada por la comunidad internacional de entidades financieras en 1973 para la transmisión rápida, segura y efectiva de documentos, dinero, mensajes. Hoy en día cuenta con 7.400 entidades financieras miembros en todo el mundo con un volumen diario medio de 10 millones de mensajes. O dicho de otra forma no hay prácticamente ninguna operación de los mercados financieros internacionales que no se transmita, realice o confirme cada día si no es a través del SWIFT. Este sistema de uso exclusivamente bancario consiste en el envío y recepción de mensajes por medios informáticos y se usa tanto para las comunicaciones de movimiento de fondos como para la emisión de créditos documentarios y otros mensajes interbancarios. Podemos ver los servicios que ofertan los bancos actualmente con respecto a este tema:

Permiten consultar el mensaje SWIFT, de una forma automática, después de emitir directamente una transferencia. Aparecerá información completa sobre la fecha o fechas, hora y referencia de envío en origen y recepción al banco pagador.

- Permiten consultar on-line el SWIFT generado (hora, minuto y segundo de entrada en el sistema SWIFT y su referencia, así como la hora, minuto y segundo exactos del aviso de recepción del SWIFT por parte del banco de destinación y su referencia).
- Para mayor comodidad, se puede imprimir el SWIFT generado.
- Realizar consultas las 24 horas del día y los 7 días de la semana, desde empresa o desde donde se desee.
- Comprobar inmediatamente si el envío de la transferencia se ha realizado correctamente y confirmarlo al beneficiario/a.
- Evitar desplazamientos innecesarios a las oficinas.

Básicamente la transferencia bancaria funciona según el siguiente esquema:



Ordenes de pago.

La orden de pago es una transferencia bancaria que puede ser condicionada o no condicionada, según sea documentada o simple.

- Orden de pago simple: Es un mandato que realiza un/a importador/ a su banco para que ponga determinada cantidad de dinero a disposición de un/a exportador/a en un banco de su país. Se diferencia de la documentaria en que no es condicionada, al/la exportador/a se le presenta el riesgo de enviar la mercancía y no recibir la orden de pago, por omisión o mala fe del/la importador/a.

VENTAJAS PARA EL/LA EXPORTADOR/A

- ❖ Prácticamente no existe posibilidad de extravío ni de falsificación (en SWIFT).
- ❖ La seguridad de cobro aumenta una vez que el banco pagador (banco del exportador/a) recibe la orden de pago.
- ❖ El/la exportador/a puede recibir el reembolso rápidamente. Inmediatamente después de la llegada de la orden de pago al banco pagador, éste la abona en la cuenta del/la exportador/a, sin más gastos.

RIESGOS PARA EL/LA EXPORTADOR/A

- ❖ La orden de pago es revocable, pudiendo el/la comprador/a ordenar su anulación.
 - ❖ Riesgo de que una vez que se haya desprendido de la mercancía no reciba la orden de pago.
 - ❖ Posibilidad de que el banco emisor de la orden de pago no tenga fondos ni goce de la confianza crediticia del banco pagador de la orden.
 - ❖ Riesgo de que el país del banco emisor congele pagos al exterior.
 - ❖ Riesgo de que la llegada de la orden de pago, especialmente si es enviada por correo, se demore mucho o incluso se extravíe.
- Orden de pago documentaria: Es un mandato que realiza el/la importador/a a su banco para que pague al/la beneficiario/a (exportador/a) cierta cantidad de dinero, previa identificación de éste y contra la presentación de ciertos documentos especificados en la propia orden.

VENTAJAS PARA EL/LA EXPORTADOR/A

- ❖ El/la exportador/a no tiene que embarcar la mercancía hasta que no reciba la orden de pago a su favor.
- ❖ El/la exportador/a cobra el importe de la orden de pago tan pronto la mercancía esté embarcada.
- ❖ El/la exportador/a cuenta con la seguridad que supone la intervención de un banco de su propio país, que garantiza la calidad de la orden de pago.

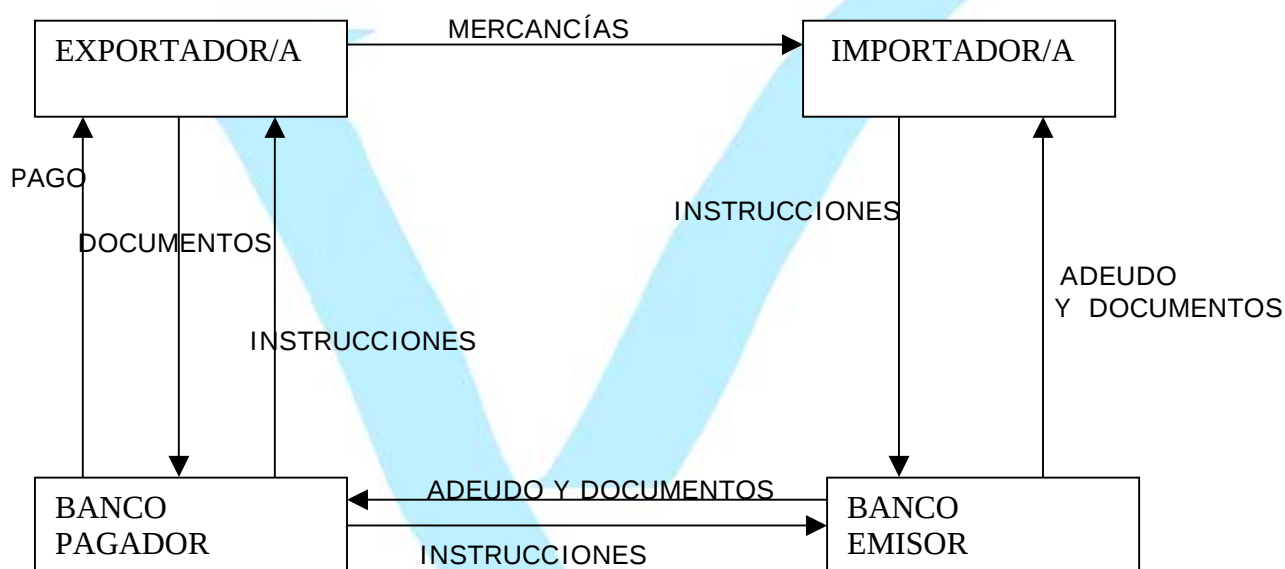
INCONVENIENTES PARA EL EXPORTADOR/A

- ❖ Uno de los principales inconvenientes que presentan es su carácter **revocable**, por lo que el/la importador/a puede ordenar su cancelación hasta el momento en que el/la exportador/a presente los documentos.
- ❖ En determinadas ocasiones algunos bancos emiten órdenes de pago documentarias a las que califican de irrevocables. No obstante, la única garantía de irrevocabilidad en estos casos la constituye el propio banco emisor, quien, por mantener su buen nombre, puede decidir mantener el carácter irrevocable del mandato aunque ello le perjudique.

- ❖ Otro inconveniente para el/la exportador/a es el riesgo de que el banco emisor de la orden no tenga fondos ni goce de la confianza crediticia del banco pagador.

Una orden de pago documentaria es una orden condicionada ya que es solo pagadera si el/la exportador/a presenta los reseñados documentos.

El esquema general de la orden de pago seria:

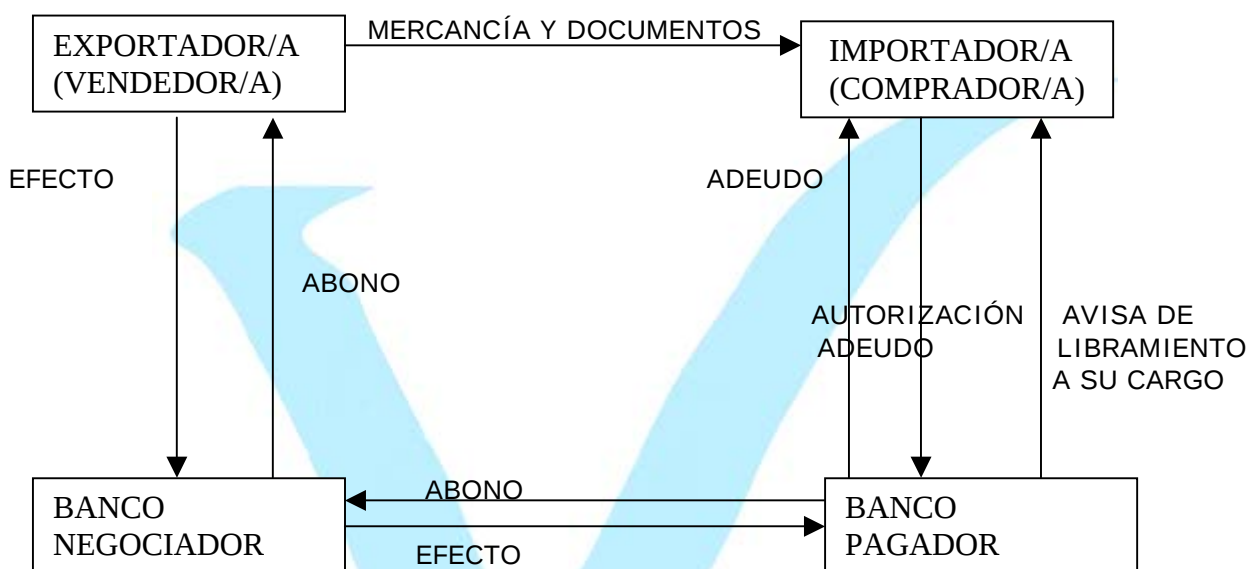


Remesas. Remesas simples.

En las remesas la acción de pago la inicia el/la vendedor/a mediante la presentación en su banco de documentos financieros y/o comerciales con el fin de que le gestione el cobro, que puede ser a la vista o a plazo.

El cobro simple es el cobro de documentos financieros a los que no se agregan documentos comerciales. En consecuencia la remesa simple implica que el/la exportador/a envía la mercancía al/la comprador/a, remitiéndole directamente los documentos comerciales y realizándose el pago a través de letra de cambio, recibo o pagaré, de vencimientos a la vista o a plazo y en este último caso, con aceptación o sin aceptación.

En el supuesto de la remesa simple a la vista, el/la exportador/a, que tiene confianza en el/la comprador/a, acuerda en el pedido el pago a la vista mediante letra de cambio, recibo o pagaré, presentando el documento financiero elegido en su banco para que le gestione el cobro. El esquema de la operación sería el siguiente:



La remesa simple a plazo puede ser sin aceptación del efecto o con aceptación.

- Sin aceptación. Consiste en una letra o recibo que libra el/la exportador/a a cargo de/la comprador/a al vencimiento acordado, que es siempre posterior a la entrega de la mercancía
- Con aceptación. El/la exportador/a envía al/la comprador/a los documentos financieros a fin de que sean aceptados por el/la comprador/a y devueltos al/la vendedor/a, quien los presentará en el banco para la gestión del cobro.

INCONVENIENTES PARA EL/LA EXPORTADOR/A

- El/la exportador/a asume el riesgo que supone desprenderse de la mercancía y de los documentos antes de recibir el cobro o la aceptación de la letra.

- Riesgo-país: posibilidad de que el país del/la importador/a suspenda pagos y éste/a no pueda remitir al exterior las divisas, aún disponiendo de fondos y queriendo hacerlo.

VENTAJAS PARA EL/LA EXPORTADOR/A

- En caso de que la venta se haya pactado con pago aplazado, el/la exportador/a cuenta con una letra de cambio debidamente aceptada.

Remesas documentarias.

La venta mediante remesa documentaria consiste en el envío por parte del/la exportador/a de la mercancía al/la importador/a, y la entrega en su banco de letras a cargo del/la importador/a junto con los documentos acordados entre comprador/a y vendedor/a.

El/la exportador/a ordena a su banco que envíe las letras y documentos al/la importador/a, con instrucciones concretas de entregar los documentos solamente contra el pago o aceptación de las letras, según sea la venta al contado o aplazado. Se utiliza, sobre todo, cuando el transporte de la mercancía se realiza por vía marítima, hecho poco habitual en nuestro comercio interior, por lo cual su uso se restringe casi exclusivamente a las operaciones de comercio exterior.

La remesa documentaria presenta ventajas e inconvenientes tanto para el/la vendedor/a como para el/la comprador/a:

- Para el/la vendedor/a la ventaja es que retiene la propiedad de la mercancía hasta la aceptación o pago de los efectos; en contrapartida asume el riesgo de que los documentos no sean retirados por el/la comprador/a encontrándose en tal caso con la mercancía a su disposición, pero en un país siempre distinto al suyo. Por otra parte, el/la vendedor/a puede disponer de la cantidad a la que asciende la remesa mediante la movilización de su importe al solicitar a su banco la financiación, aunque sea salvo buen fin.
- El/la comprador/a puede rechazar las mercancías si no son aparentemente conformes, no tomando en consecuencia los documentos. Por otra parte, si la entrega de documentos es contra aceptación tiene la posibilidad de rechazar el pago si las mercancías no se

corresponden a las contratadas; sin embargo, si la entrega es contra pago asume el riesgo, en la medida en que paga, recibe documentos y comprueba, si bien siempre tendrá la posibilidad de realizar una comprobación superficial antes de tomar los documentos.

➤ **Unidad Didáctica 4: El crédito documentario.**

Introducción

El crédito documentario (CD) es un convenio en virtud del cual un banco (banco emisor: del/la importador/a) obrando a petición y de acuerdo con las instrucciones del/la importador/a (ordenante), actúa como intermediario entre las partes y se compromete frente al/la exportador/a (beneficiario/a), directamente o por medio de otro banco (banco avisador: del/la exportador/a), a:

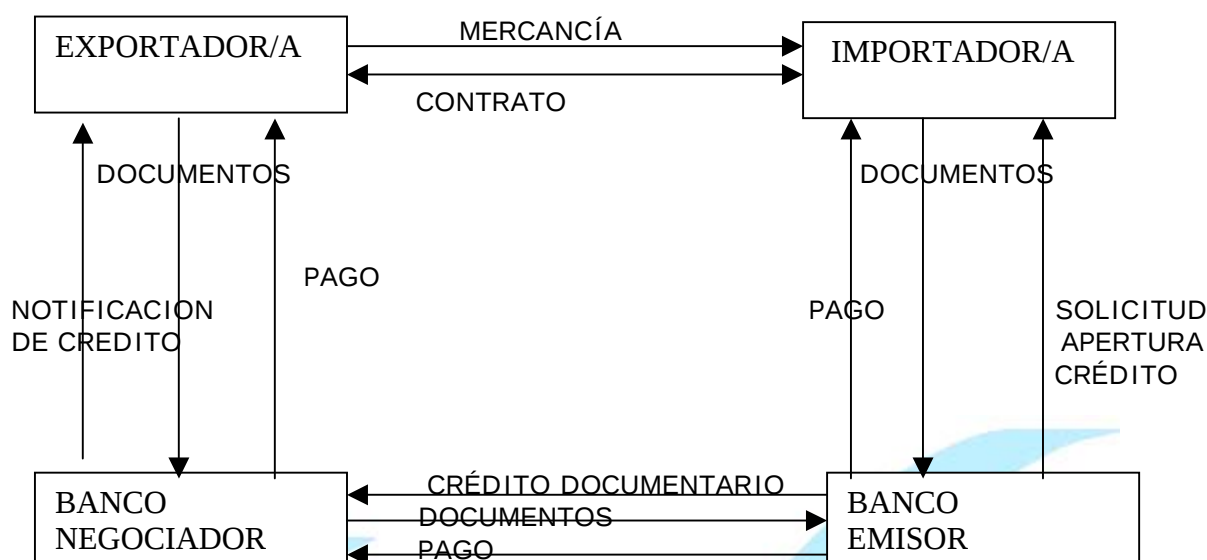
- Pagar (crédito contra pago), aceptar (crédito de aceptación) o negociar (crédito de negociación) letras de cambio giradas por el/la beneficiario/a, o
- Autoriza a otro banco para que efectúe el pago o para que pague, acepte o negocie dichas letras de cambio;

Es decir, el CD es una obligación de pago que asume el banco condicionada a favor del/la beneficiario/a por orden del/la importador/a que presenta ventajas para las dos partes contratantes:

1. El/la comprador/a no pagará al/la vendedor/a hasta que tiene la certeza documentada de que éste ha cumplido con sus obligaciones reflejadas en el crédito.
2. El/la vendedor/a por su parte se asegura el cobro en el plazo convenido.

La intervención bancaria facilita y asegura el cumplimiento de las obligaciones de ambas partes.

El proceso de una operación de crédito documentario, resumido esquemáticamente es el siguiente:



- El/la comprador/a y el/la vendedor/a acuerdan un contrato de compraventa y un pago mediante un crédito documentario.
- El/la comprador/a da instrucciones a su banco para que emita un crédito a favor del/la vendedor/a.
- El banco emisor solicita al banco del/la vendedor/a, normalmente situado en el país de éste/a, que notifique o confirme el crédito.
- El banco avisador informa al/la vendedor/a de la emisión del crédito a su favor.
- El/la vendedor/a envía las mercancías en el momento en que tiene conocimiento del crédito y considera que cumple sus términos y condiciones.
- El/la vendedor/a remite los documentos exigidos al banco en el cual el crédito está disponible.
- El banco comprueba si los documentos se ajustan a los requisitos del crédito, en cuyo caso pagará, aceptará o negociará según los términos del crédito.
- Si el/la vendedor/a envió los documentos al banco avisador, éste los enviará al banco emisor.
- El banco emisor verifica los documentos y si son conformes con los requisitos del crédito, reembolsa al banco avisador que ha efectuado el pago, de la manera convenida.
- Si los documentos se ajustan al condicionado del crédito, es el banco emisor quien los entrega al comprador/a contra el pago del importe o según otras condiciones acordadas.
- El/la comprador/a remite los documentos de transporte al/la transportista, quien procederá a entregar las mercancías.

VENTAJAS PARA EL/LA EXPORTADOR/A

- El pago de su venta le será efectuado por un banco, independientemente de la situación e intención del/la importador/a, siempre y cuando el/la exportador/a haya cumplido todas las condiciones del crédito documentario.
- El pago del crédito documentario no se verá frenado por discrepancias surgidas como consecuencia de defectos de la mercancía.

VENTAJAS PARA EL/LA IMPORTADOR/A.

- Ofrece al/la exportador/a un medio de pago que supone una garantía total de cobro, por lo que puede obtener mejores condiciones (precio, plazo, etc.).
- Fija las condiciones de la operación (previo acuerdo con el exportador/a) y tiene la certeza de que la mercancía le será entregada conforme a dichas condiciones.

Clases de créditos documentarios.

Los créditos documentarios pueden clasificarse en:

1. *Revocables o irrevocables.* Un CD es revocable cuando se permite al banco emisor modificarlo o cancelarlo sin previo aviso al beneficiario/a. El CD será revocable cuando se indique en su condicionado y a falta de mención de irrevocable. Un CD es irrevocable cuando el compromiso de banco emisor no se puede alterar sin la conformidad del/la beneficiario/a y así se indique en su condicionado.
2. *Transferibles.* El CD es transferible cuando se permite al/la beneficiario/a ordenar al banco avisador que disponga del crédito en su totalidad o parcialmente, a favor de terceros/as beneficiarios/as.
3. *CD revolving.* Es el que se renueva periódicamente, según las condiciones estipuladas en el mismo.
4. *CD cláusula roja y verde.* Permiten que el/la beneficiario/a disponga en todo o en parte del CD antes de presentar los documentos exigidos.
5. *CD pagadero a la vista o a plazo.* El banco emisor es quien indicará si el crédito es pagadero a la vista (al contado) o a plazo (aplazamiento de pago), puesto que es el que se compromete a pagar al/la beneficiario/a.

6. *La carta de crédito.* También queremos hacer mención aquí de la carta de crédito que es como denominan los bancos de Estados Unidos a los créditos documentarios, aunque con una diferencia importante: no hay banco avisador, el/la beneficiario/a suele recibirla directamente del banco emisor.

Los créditos documentarios están regulados por las Reglas y Usos Uniformes de Créditos Documentarios (R.U.U.C.D.) publicados por la Cámara de Comercio Internacional. La última actualización data de 1994 (Publicación 500 de las R.U.U.C.D.)

» IDEAS CLAVE

- ✓ La finalidad de los medios de pago es asegurar el buen fin de la operación de comercio internacional. Lo que significa que el medio de pago/ cobro elegido deberá ir en función de asegurarse contra los riesgos políticos y comerciales.
- ✓ La elección del medio de pago más adecuado ha de negociarse entre las dos partes que intervienen en la operación: el/la importador/a y el/la exportador/a. Esta negociación se basa en una cuestión de confianza entre ambos/as, y el resultado de la misma quedará recogido en el contrato de compraventa.
- ✓ El uso de billetes se realiza normalmente para atender pagos personales de reducida cuantía. Debe reconocerse, en consecuencia, que su empleo no es lógico para atender operaciones comerciales, tanto por cuestiones de seguridad como por peligro de falsificación. Resulta mucho más cómodo cobrar o pagar por la vía bancaria que siendo portador/a de cantidades importantes de billetes.
- ✓ Los billetes de banco, tanto españoles como extranjeros, pueden utilizarse para los cobros y

pagos entre residentes y no residentes con total libertad y sin limitación.

- ✓ **El cheque personal como medio de pago presenta el inconveniente de la inseguridad de cobro, ya que obviamente, el banco librado lo atenderá tan sólo si hay suficientes fondos en la cuenta del/la librador/a. Se trata de un medio de pago basado en la confianza entre las partes, que se conocen y saben del habitual cumplimiento de sus obligaciones.**
- ✓ **La transferencia bancaria consiste en el envío de fondos que hace el/la comprador/a al vendedor/a, sirviéndose para ello de su banco (emisor), que se pone en contacto con el banco del/la beneficiario/a (exportador), o con su banco corresponsal.**
- ✓ **La orden de pago es una transferencia bancaria que puede ser condicionada o no condicionada, según sea documentada o simple.**
- ✓ **La venta mediante remesa documentaria consiste en el envío por parte del/la exportador/a de la mercancía al/la importador/a, y la entrega en su banco de letras a cargo del/la importador/a junto con los documentos acordados entre comprador/a y vendedor/a.**
- ✓ **El crédito documentario (CD) es un convenio en virtud del cual un banco obrando a petición y de acuerdo con las instrucciones del importador/a, actúa como intermediario entre las partes y se compromete frente al/la exportador/a, directamente o por medio de otro banco a pagar, aceptar o negociar letras de cambio giradas por el/la beneficiario/a o autoriza a otro banco a hacerlo.**

» **AUTOEVALUACIÓN**

1. **En las compraventas entre empresas domiciliadas en países de una unión aduanera o zona de libre cambio, es viable utilizar como medio de pago “remesa documentaria”:**
 - a. En todas las operaciones de compraventa.
 - b. En las operaciones cuyo transporte sea aéreo.
 - c. En las operaciones cuyo transporte sea marítimo.
2. **El/la importador/a utiliza como medio de pago la “orden de pago simple”, cuando:**
 - a. Paga contra entrega de documentos.
 - b. Paga mediante remesa simple a plazo.
 - c. Paga mediante transferencia bancaria.
3. **En una operación de exportación, el medio de pago es cheque personal (que recibe el/la exportador/a en el momento de la entrega de la mercancía), lo que supone para el vendedor/a:**
 - a. La seguridad de cobro si el/la librado/a es solvente.
 - b. La seguridad de cobro si el/la librado/a es insolvente.
 - c. La seguridad de cobro si el/la librador/a es solvente.
4. **En una operación de exportación, el/la vendedor/a elegirá siempre que pueda:**

- a. Cobro antes de la entrega de la mercancía.
- b. Crédito documentario.
- c. Letra de cambio avalada.

5. La diferencia entre una orden de pago documentaria y un crédito documentario es la siguiente:

- a. No existe ninguna diferencia entre ambos.
- b. La orden documentaria se utiliza en mayor medida que los créditos documentarios.
- c. La orden documentaria no tiene regulación específica y los créditos si la tienen.

6. El crédito documentario “de negociación” significa que el banco que examina los documentos está obligado a:

- a. Pagar sin recurso el valor de los documentos
- b. Pagar al/la beneficiario/a si es el banco designado y avisó en su momento el crédito comunicando su disposición a negociarlo.
- c. Anticipar fondos al/la beneficiario/a del crédito.

7. La principal diferencia entre la orden de pago simple y documentaria estriba en:

- a. La documentaria se formaliza por escrito (de ahí su nombre) mientras que la simple es un acuerdo informal.
- b. La documentaria necesita la presentación de ciertos documentos para que se le pague al/la beneficiario/a.
- c. A y B son falsas.

8. El medio de pago de una operación comercial será:

- a. La que elija el/la importador/a.
- b. La que elija el/la exportador/a.
- c. La que acuerden ambas partes.

9. ¿Cuáles son las funciones que cumplen los documentos en las operaciones de comercio internacional?

- a. Permiten demostrar que el/la vendedor/a ha cumplido con sus obligaciones contractuales.
- b. Permiten liberar el pago / cobro cuando se emplean medios documentarios.
- c. A y B son correctas.

10. Las condiciones básicas que rigen la emisión de cheques son:

- a. Es preciso, que el/la emisor/a haya situado previamente los fondos necesarios en poder del/la librado/a.
- b. Es exigible su pago en el mismo momento en que se produce la presentación al/la librado/a.
- c. Ambas son verdaderas.

» **SUPUESTO PRACTICO**

Responde a las siguientes preguntas. Puedes buscar la información en los materiales didácticos, pero es importante que consultes también otras fuentes como Internet.

1. CITE LAS PRINCIPALES DIFERENCIAS ENTRE LA ORDEN DE PAGO DOCUMENTARIA Y EL CRÉDITO DOCUMENTARIO.
2. BUSCA LAS LEYES POR LAS QUE SE RIGE EL CRÉDITO DOCUMENTARIO Y TRATA DE AMPLIAR MAS LA INFORMACIÓN DADA ANTERIORMENTE.