

Aspectos Fundamentales: Medios de Cobro/Pago Internacionales

TOLEDO, 18 DE FEBRERO DE 2015

COMERCIO EXTERIOR

roberto.rincon@lacaixa.es



DRIVERS | LA INTERNACIONALIZACIÓN ES LA CLAVE ANTE LA CRISIS





1. Riesgo Comercial:

- Pérdida o necesidad de revender/repatriar mercancía ⇒ Exportador
- Recibir mercancía no deseada, defectuosa o no recibirla ⇒ Importador
- Riesgos en la entrega y Transporte ⇒ Ambos

2. Riesgo de Insolvencia/Impago ⇒ Exportador

3. Riesgo de No Devolución de Importes Anticipados ⇒ Importador

4. Riesgos "Técnicos" (Créditos Documentarios, Remesas y Garantías) ⇒ Ambos

5. Riesgo de Cambio Divisas ⇒ Ambos

6. Riesgo Bancario/Riesgo País ⇒ Exportador

PROCESO EXPORTACIÓN

CONOCIMIENTO
DEL
COMPRADOR



INCOTERM Y
OPTIMIZACIÓN
LOGÍSTICA



ELECCIÓN DEL
MEDIO DE
COBRO
ADECUADO



EN FUNCIÓN DEL
MEDIO DE
COBRO
ESCOGIDO
DECIDIR SI SE
CUBREN LOS
RIESGOS

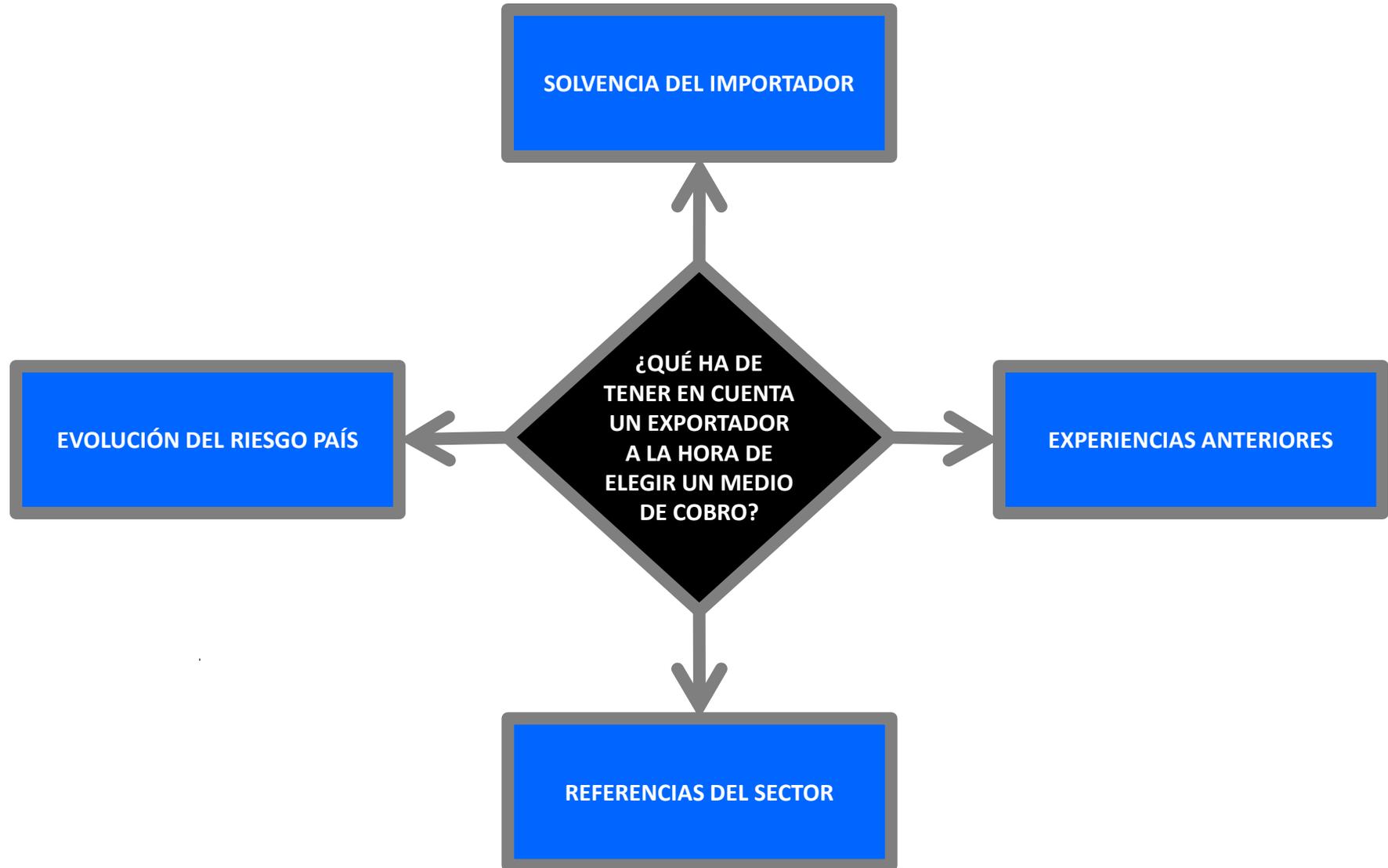
La elección del medio de cobro se determina según:

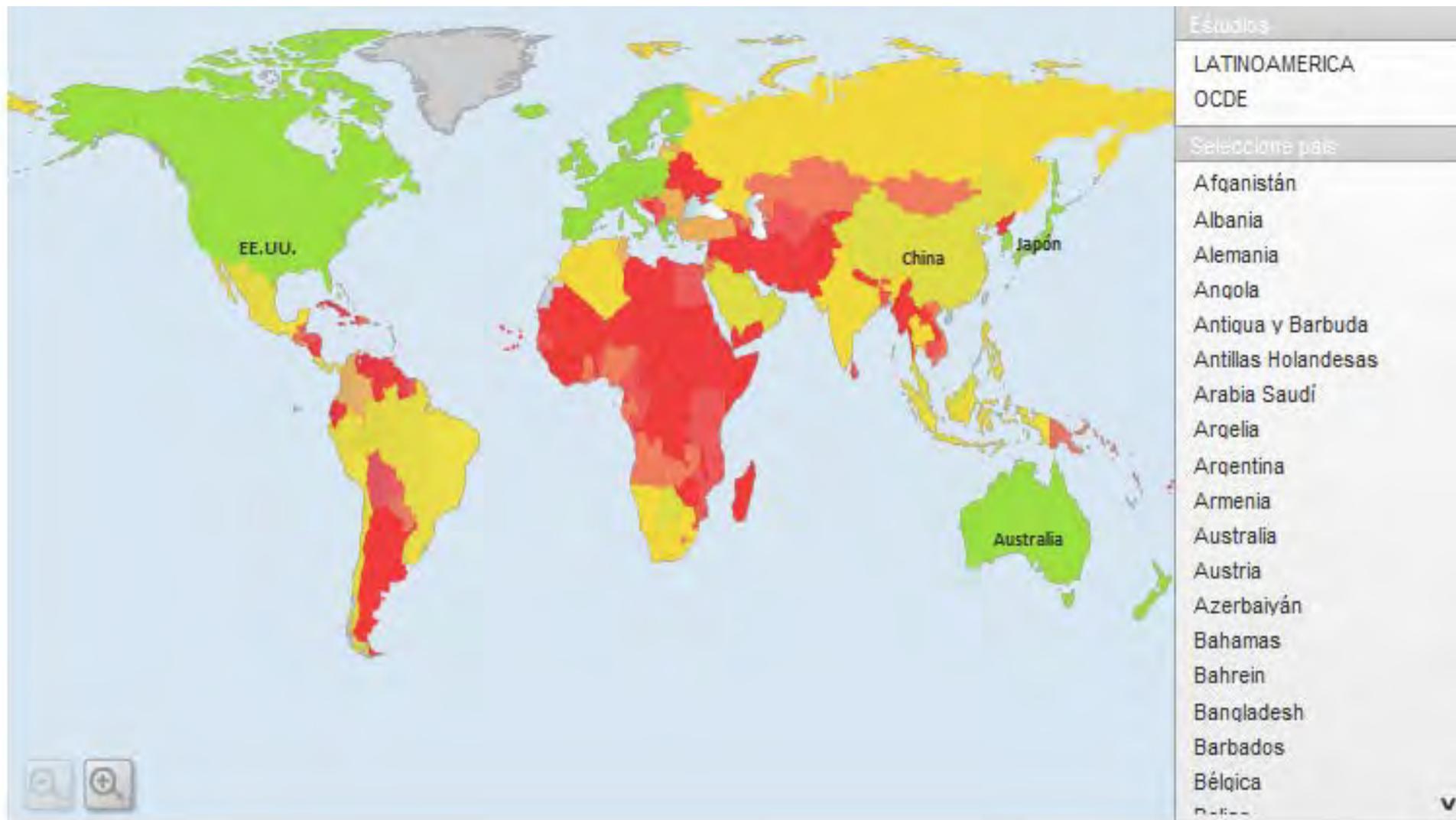
1. Grado de confianza
2. Posición dominante en la negociación comercial
3. Seguridad que ofrece el medio
4. Costes financieros



Para valorar las ventajas, inconvenientes y riesgos hay que tener en cuenta:

- Relación comprador/vendedor (nivel de confianza y experiencia)
- Imposición del medio por la parte con posición más favorable en la negociación
- La seguridad y/o rapidez y otros condicionantes financieros
- La solvencia del país comprador (Riesgo País)
- Los costes financieros que representa para ambos





Fuente: Cesce

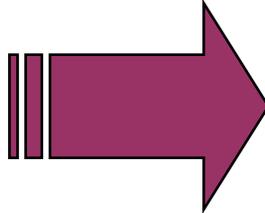
Los medios de cobro se clasifican en 2 grandes bloques:

➤ **Simples**

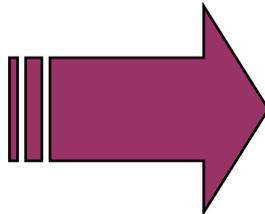
Aquellos en que **bancariamente solo se tramita el cobro del documento financiero** que representa el pago de la deuda (p.ej. La Letra de cambio, Cheque, Recibo, etc.). Los documentos comerciales que amparan el envío de la mercancía no se remiten por vía bancaria sino que los directamente exportador al importador para que pueda retirar/despachar la mercancía

➤ **Documentarios**

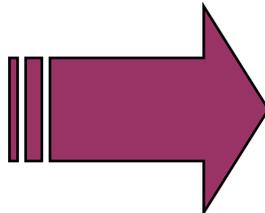
Para gestionar el cobro **se tramitan por vía bancaria los documentos comerciales (junto con instrucciones de cobro) que el importador necesita** para hacerse con la mercancía. Para obtener dicho documentos el importador debe efectuar el pago o aceptar efecto/s financiero/s, dependiendo de la modalidad de remesa documentaria de que se trate.

SIMPLES

Transferencias/Órdenes de Pago
Cheques Personales
Cheques Bancarios
Remesas Simples
Remesas Electrónicas "Cobro sin papel"

DOCUMENTARIOS

Orden de Pago Documentaria
Remesas Documentarias
Créditos Documentarios

**GARANTÍAS DE
COBRO**

Algunas modalidades de Garantías Internacionales
Por ej. los créditos contingentes ('stand-by')

- **La Cámara de Comercio Internacional (ICC), con sede central en París y presencia en más de 100 Países a través de su Comités Nacionales es fundamental en Comercio Exterior. Sus Publicaciones conocidas y aplicadas en todos los países han conseguido establecer el marco regulatoria de Créditos, Remesas, Avales, Contratos, Incoterms, Disputas, Arbitraje, etc. Las reglamentaciones de CCI no son leyes internacionales (son derecho privado internacional), pero tienen tal reconocimiento internacional derivado de su uso en todos los países y bancos que les confiere carácter casi de ley**

- **Es fundamental para las entidades financieras y de gran interés para las empresas Exportadoras-Importadoras conocer y disponer de las mismas y por tanto no solo instrumentos normativos sino de también de “actuación comercial”**

- **La Caixa es miembro activo de la CCI de París y su Comité Español**

- **Las principales publicaciones relacionadas en materia de medios de cobro son las siguientes:**
 - ▶ **Publicación 600 - Reglas Uniformes de Créditos Documentarios.**
 - ▶ **Publicación 522 - Reglas Uniformes sobre Remesas**
 - ▶ **Publicación 715 –Incoterms 2010**
 - ▶ **Publicación 758 –Garantías bancarias a Primer Requerimiento)**

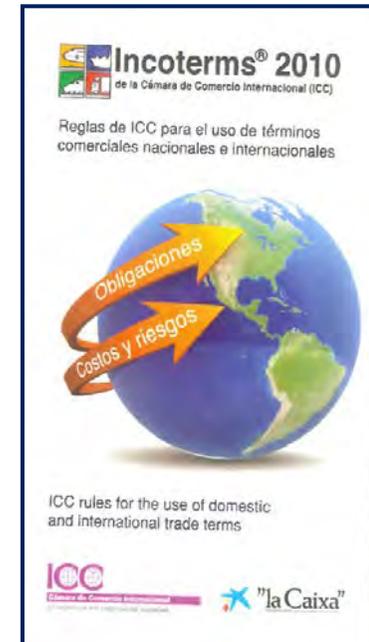
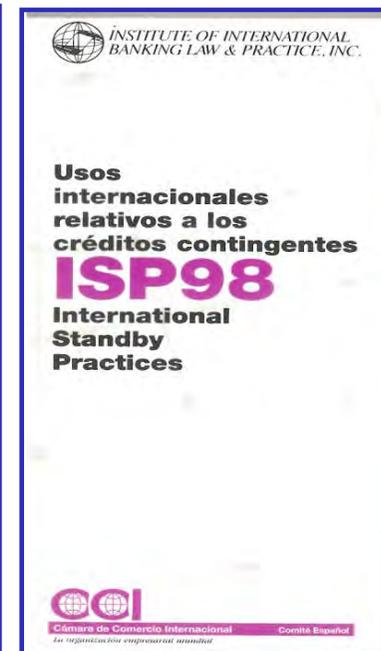
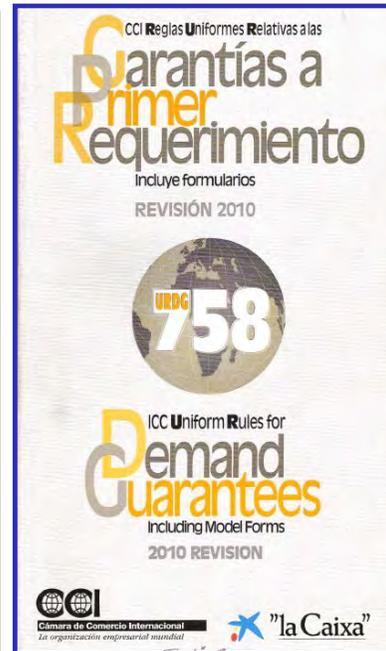
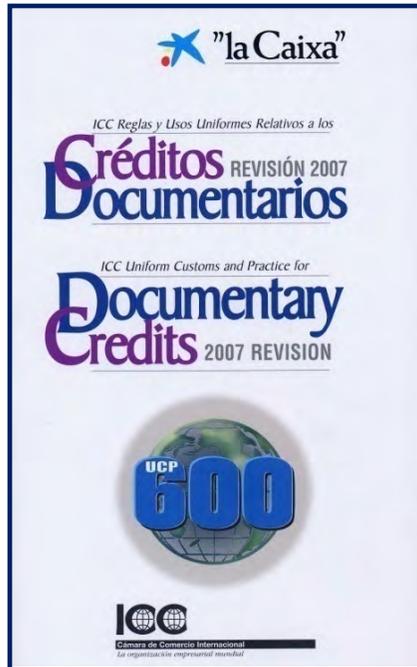
UCP600 Créditos Documentarios

URR522 Remesas Simples y

URDG758 Garantías a Primera Demanda

ISP98 Pub.590 de CCI Créditos

Incoterms 2010 Pub 715/S



SWIFT: Abreviatura de *'Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications'*. Sistema de transmisión utilizado por las entidades financieras para sus comunicaciones de operaciones internacionales y transferencias de fondos. Es un circuito de interconexión de ordenadores de alta seguridad que **confirma la identificación de los intervinientes, el envío y recepción de mensajes y fondos, y garantiza la confidencialidad.**

■ Los mensajes **SWIFT** se estructuran en **Grupos o Categorías** y dentro de ellas en **"n" tipos de mensajes para cada situación** determinada según el objeto de la comunicación que se desea efectuar.

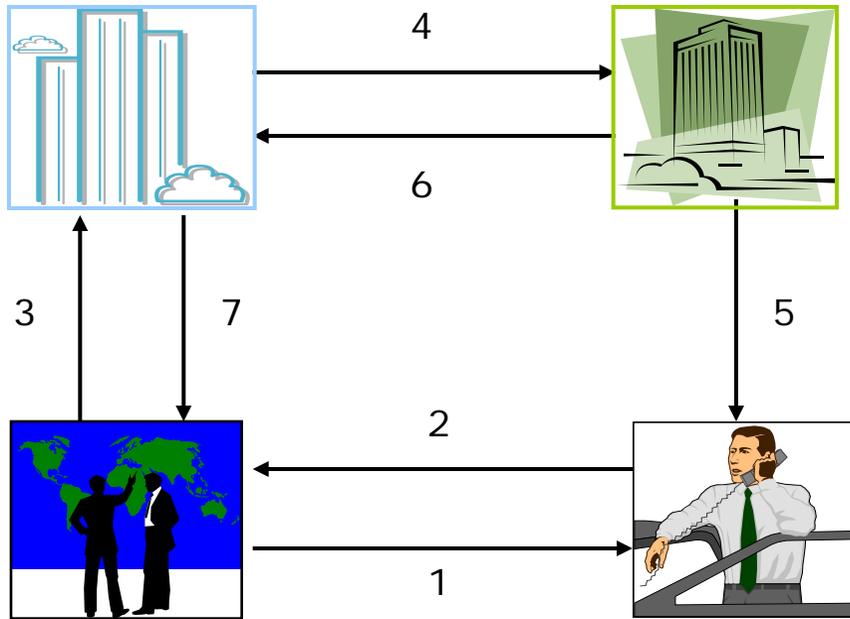
■ Entre **los mensajes más utilizados** ligados a medios de cobro/pago de comercio exterior se encuentran los siguientes:

- ▶ **MT103:** Transferencias de clientes
- ▶ **MT202/MT205:** Movimiento de Fondos entre entidades (Coberturas)
- ▶ **MT400:** Pago de remesas documentarias
- ▶ **MT700:** Apertura de crédito documentario
- ▶ **MT707:** Modificación de crédito documentario
- ▶ **MT760:** Apertura de Garantía Internacional
- ▶ **MT767:** Modificación de Garantía Internacional

El **cheque personal** es un medio de pago simple utilizado en la compraventa internacional para movilizar fondos que mantiene el importador en su cta. Bancaria y que sean abonados en la cuenta bancaria del exportador.

CAJA / BANCO DEL EXPORTADOR

CORRESPONSAL



EXPORTADOR

IMPORTADOR

1. Envío de la mercancía y de los documentos comerciales
2. Envío del cheque personal al vencimiento del pago pactado
3. Entrega del cheque personal para su cobro
4. Envío del cheque en 'Gestión del cobro'
5. Adeudo en cuenta
6. Comunicación de reembolso (abono en cuenta)
7. Abono en cuenta del cheque personal

➤ Ventajas y Riesgos para el Exportador

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

Se define como **remesa simple** el envío de efectos de comercio (letras de cambio, pagarés, recibos, etc.) a través de una entidad financiera, que permiten a un exportador gestionar el cobro de operaciones. Así pues, **consiste en el envío en gestión de cobro de los documentos financieros, no acompañados de documentos comerciales**, presentados por el exportador para su pago o aceptación+pago por parte del librado/comprador.



➡ Ventajas y Riesgos para el Exportador

LA REMESA SIMPLE: EXPORTADOR	
SEGURIDAD / VENTAJAS	RIESGOS / DESVENTAJAS
Grados de seguridad muy variables ya que puede tratarse de: Recibo, L/. Sin Aceptar, L/. Aceptada, L/. Aceptada y Avalada, etc.	Soporta Riesgo Comercial y Financiero (entrega mercancía y posibilidad de impago)
Valorable como ventaja si dispone del efecto aceptado previamente o contra la entrega de la mercancía.	Costes más elevados que otros medios simples.
Posibilidad de Forfaiting si el efecto es avalado bancariamente	Posible repercusión de gastos dobles si no hay acuerdo con el importador

La **remesa documentaria** consiste en el envío por vía bancaria de los documentos generados por el exportador y que el importador necesita para hacerse con la mercancía en destino. Junto con los documentos se acompañan las instrucciones que debe cumplir el banco del importador para que los puede entregar.

Están **Reguladas internacionalmente por la CCI en su Pub. 522**

Existen dos tipos principales de remesas documentarias:

➡ Documentarias contra pago (Pago Vista/C.A.D/D.P)

El envío de los documentos comerciales que permiten al exportador el cobro, se realiza a través de una entidad de crédito. Los documentos comerciales permiten al importador retirar la mercancía en destino *previo pago de la operación*.

➡ Documentarias contra aceptación (Pago Diferido/D.A.)

El envío de los documentos comerciales, acompañados de uno o varios efectos (letras de cambio generalmente), que permiten al exportador gestionar el cobro a través de una entidad de crédito. Los documentos comerciales permiten al importador retirar la mercancía, previa aceptación (o aceptación+aval) de uno o varios efectos cambiarios

Remesas documentarias contra pago



1. Envío de la mercancía
2. Entrega de los documentos comerciales y de las instrucciones de cobro
3. Envío de los documentos comerciales y de las instrucciones del exportador y las del propio banco
4. Aviso de llegada de los documentos comerciales y de las instrucciones de pago
5. Autorización de pago
6. Entrega de los documentos y adeudo en cuenta (o financiación)
7. Reembolso de la operación
8. Recogida de la mercancía en el puerto de destino
9. Abono de la remesa

Remesas documentarias contra aceptación



1. Envío de la mercancía
2. Envío del efecto, de los documentos comerciales y de las instrucciones de cobro
3. Envío de los documentos comerciales, del efecto y de las instrucciones del exportador y las del propio banco
4. Aviso de llegada de los documentos comerciales, del efecto y de las instrucciones recibidas, adjuntando el efecto aceptado
5. Entrega del efecto aceptado
6. Entrega de los documentos comerciales
7. Devolución del efecto aceptado (o guardado en depósito para presentar al librado al vencimiento)
8. Recogida en el puerto de destino
9. Entrega del efecto aceptado (o sólo aviso de la aceptación si el efecto ha quedado en depósito)
10. Al vencimiento, pago de la remesa y abono en cuenta al exportador

➤ Ventajas y Riesgos para el Exportador

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

Crédito Documentario

▶ Es un medio de pago bancario con “garantía irrevocable” por el que una entidad financiera (emisor), por cuenta de su cliente (importador/ordenante) y siguiendo sus instrucciones, se compromete a pagar al exportador/beneficiario contra la presentación de unos documentos determinados, que cumplan los requisitos solicitados y sean presentados dentro del plazo estipulado a dicho banco emisor.

La Confirmación de un crédito documentario, consiste en añadir la responsabilidad de pago irrevocable del banco confirmador, añadiéndose a la existente del banco emisor. Es por tanto una garantía complementaria para el beneficiario.

▶ Existen diversas figuras y modalidades especiales de créditos documentarios (Interiores, Transferibles, Standby, Revolvings, etc.)

▶ Además de garantía de cobro/pago es también el mejor Instrumento Financiero

▶ Compromiso Bancario de pago que es independiente de:

- Los Contratos sobre los que se basan
- Las mercancías y su situación, calidad, etc
- Basado completamente en “Cumplimiento Documental”

▶ Regulados Internacionalmente por las UCP600 de la CCI (en vigor desde 1-7-2007)

- **La Reglamentación Internacional de los Créditos Documentarios UCP600 regula las cuestiones fundamentales de cumplimiento y que sucede en caso de incumplimiento (“Reservas”) así como responsabilidades derechos y obligaciones de las partes que intervienen (Cajas/Bancos, Importador y Exportador).**
- **La acreditación del cumplimiento es “Documental” por tanto *que los documentos cumplan el condicionado y la Reglas Uniformes es fundamental.***

Las Empresas que operan con Créditos Documentarios así como sus Agentes deberían conocer las UCP 600 si quieren evitar problemas inesperados

ORDENANTE (Applicant)

Importador/Comprador. El que da las instrucciones para el condicionado (Fechas, Cláusulas y Documentos) a su Banco para que emita el Crédito a favor del Exportador/Vendedor según lo previamente acordado entre ambos.

EMISOR (Issuing Bank)

Entidad Financiera (Caja o Banco) que abre el crédito y ofrece la garantía Irrevocable de pago al exportador.

AVISADOR (Advising Bank)

Caja/Banco que avisa al beneficiario y le entrega el condicionado del crédito, según lo ha recibido del emisor. No asume riesgo ni aporta garantía, salvo que añada su Confirmación.

CONFIRMADOR (Confirming Bank)

Añade su confirmación al crédito y da su Garantía de Pago Irrevocable al exportador si el Emisor incumple su compromiso. Generalmente coincide con el avisador que además de Avisar asume también el riesgo de pago al beneficiario.

CONDICIONADO O CLAUSULADO (Terms and Conditions)

Cláusulas, condiciones, plazos y documentos que se exigen en un crédito documentario y que debe cumplir el beneficiario para obtener el "derecho de cobro irrevocable".

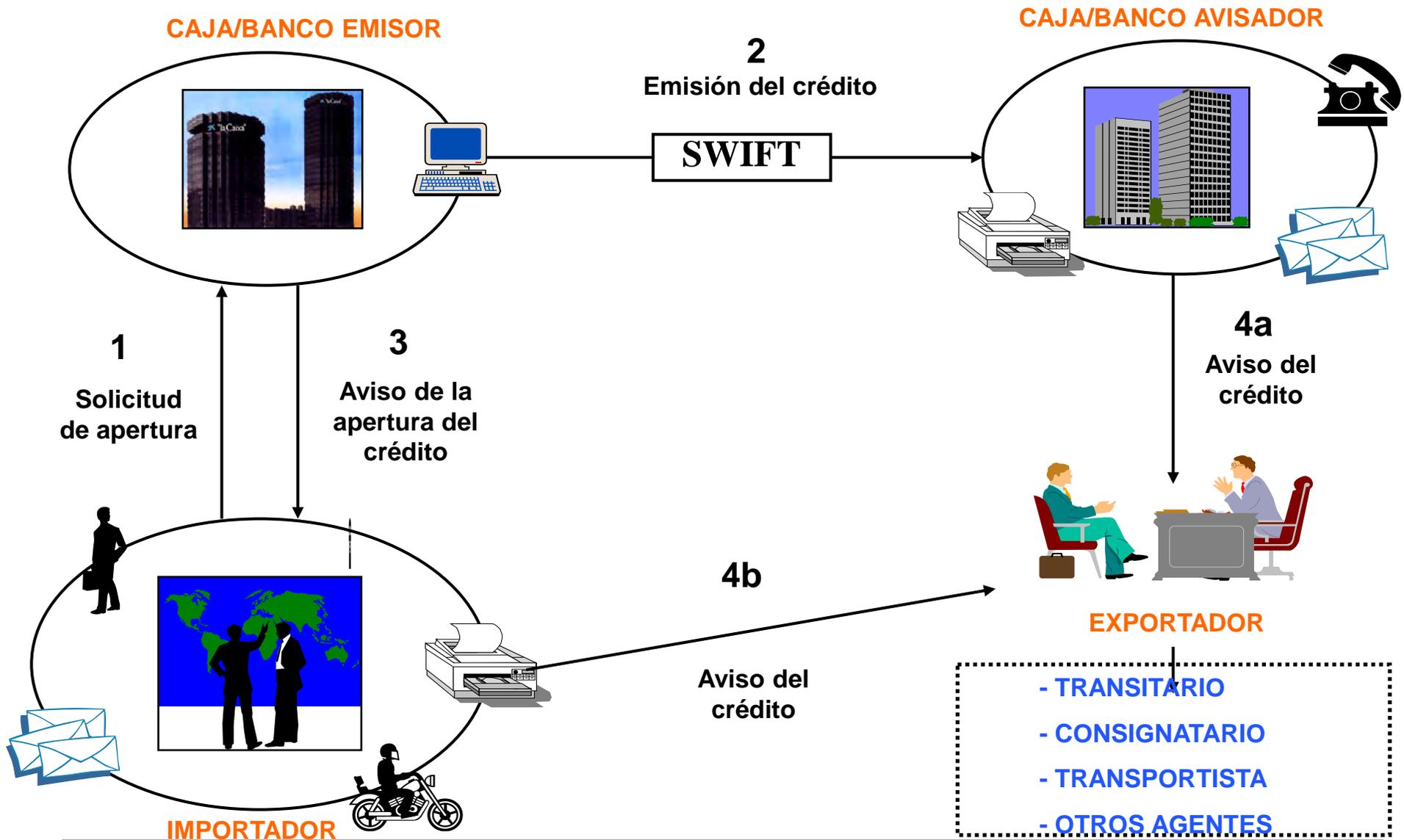
BENEFICIARIO (Beneficiary)

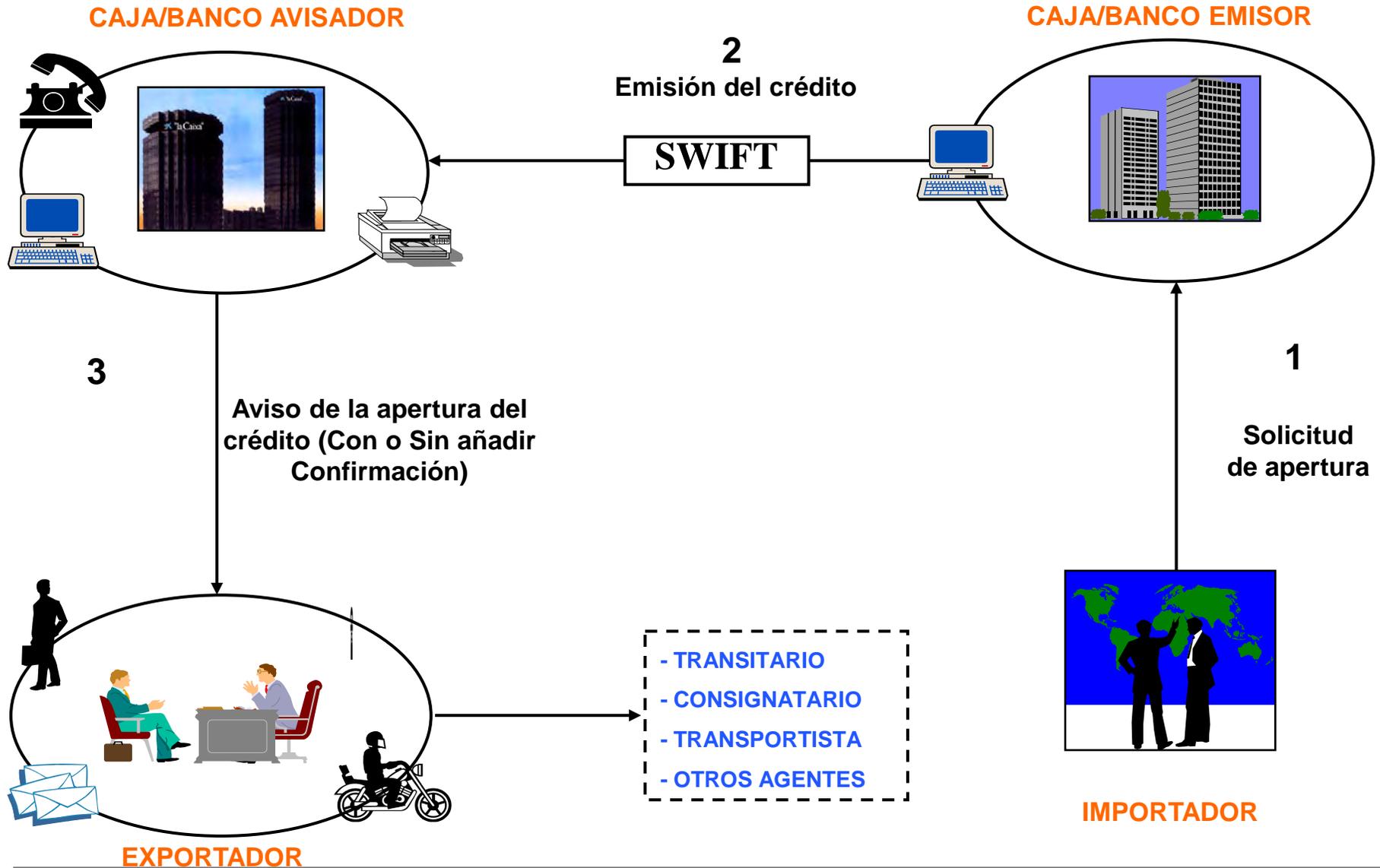
Generalmente el Exportador o Vendedor (salvo en algunos tipos especiales Pej. Transferibles, Standby) que como beneficiario del derecho irrevocable de cobro si cumple el condicionado obtiene el cobro .

RESERVAS O DISCREPANCIAS (Discrepancies)

Cuando los documentos o plazos no se ajustan al condicionado del crédito, se considera que dichos documentos presentan "reservas o discrepancias".

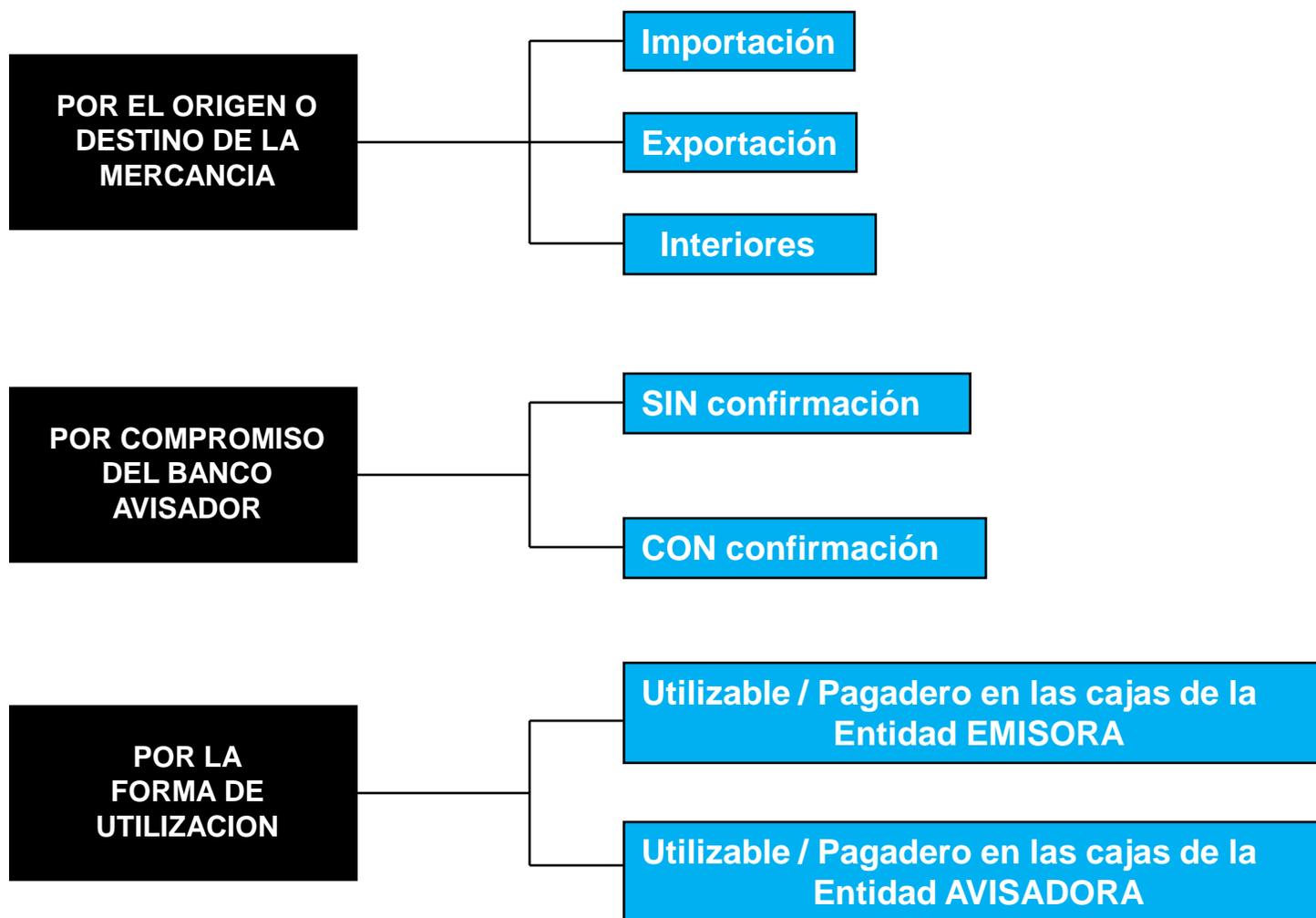
El crédito pierde su condición de garantía bancaria de pago irrevocable y la entidad emisora sólo está obligada a pagar si lo desea y lo acepta el ordenante (Levantamiento de Reservas"i.e "Releasing of discrepancies"). Los documentos en utilización de un crédito documentario que presenten reservas, se convierten en cierto modo en una remesa documentaria en gestión de cobro.

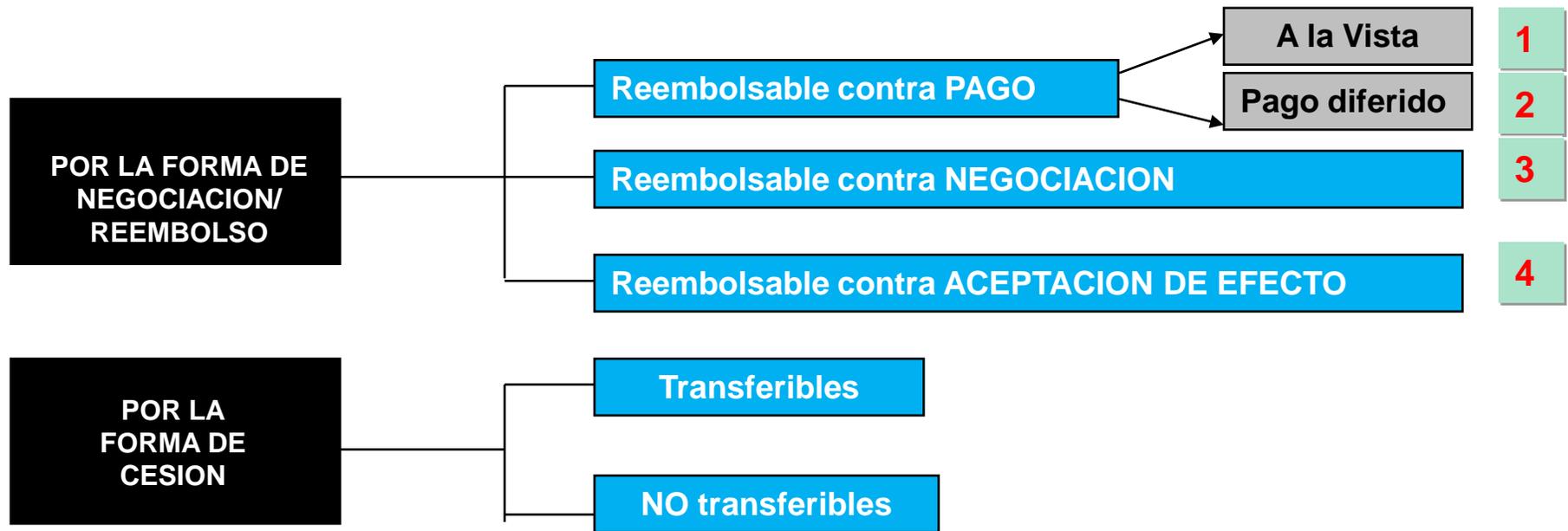




➡ Ventajas y Riesgos para el Exportador

CRÉDITOS DOCUMENTARIOS: EXPORTADOR	
SEGURIDAD / VENTAJAS	A TENER EN CUENTA:
Es confirmación de pedido sin posibilidad de anulación de forma unilateral	Valoración de posible Riesgo Bancario y/o Riesgo País, situaciones que no siempre pueden cubrirse con seguros de crédito a la exportación
Excelente para la logística (compras, aprovisionamiento, almacenaje, etc.)	Exposición al riesgo de impago cuando no hay posibilidad de coberturas anteriores.
Puede decidirse no preparar la mercancía hasta la recepción y repaso del Crédito	Coste financiero más elevado que otros medios de cobro.
Posibilidad de obtención de prefinanciación / postfinanciación o negociación sin recurso	Riesgo de incumplimiento de términos /plazos/documentos (Riesgo Técnico)
Seguridad "casi total" de cobro y puntualidad en la fecha del mismo	





El Crédito Documentario: El mejor medio de cobro y además el Instrumento Financiero más completo

El crédito documentario, además de su utilización como uno de los medios de cobro/pago principales, es *también el mejor instrumento financiero* , ya que permite una gran variedad de alternativas, como son:

- ▶ Compra sin recurso de derechos de cobro
- ▶ Forfaiting del efecto cambiario (si lo hay)
- ▶ Financiación sin recurso al beneficiario “Negociación”
- ▶ Cesión del producto del crédito
- ▶ Transferibilidad

Y en Créditos Documentarios de Importación también se puede utilizar para Financiar el anticipo del pago al Proveedores (beneficiario del CDI) mejorando con ello la relación comercial con la empresa importadora (ordenante)

Ventajas para el Exportador:

- **Liquidez:** transforma el derecho de cobro aplazado en cobro al contado.
- **Seguridad:** Elimina posibilidad de impago ya que la entidad financiera asume el mismo mediante la condición "sin recurso".
- **Liberación de Líneas de Financiación:** Liberan sus límites de riesgo disponibles al no computarse en las financiaciones habituales (anticipos de pre/post).
- **Libera "cargas de balance" (Dotaciones, etc.)**
- **Elimina Riesgo de Cambio si la operación es en divisa**
- **No necesita instrumentos de Cobertura:** Transforma en circulante su derecho de cobro.

El crédito documentario, además de su utilización más conocida como uno de los medios de cobro/pago principales, es *también el mejor instrumento financiero*, ya que permite una gran variedad de alternativas a la financiación clásica, como son:

■ **En Exportación (Además de la financiación clásica (Línea))**

- ▶ **Compra sin recurso de derechos de cobro**
- ▶ **Forfaiting del efecto cambiario (si lo hay)**
- ▶ **Financiación sin recurso al beneficiario "Negociación"**
- ▶ **Cesión del producto del crédito**

■ **En Importación (Además de la financiación clásica (Línea))**

- ▶ **Puede financiarse al proveedor extranjero mejorando la relación comercial**

Clasificación y Terminología de las Principales Modalidades de Garantías Internacionales



Garantía Independiente

- Obligación Asumida por el Banco/Caja Garante de pagar a requerimiento del beneficiario del mismo las suma garantizada en base a contrato u obligación subyacente.

A Primer Requerimiento (o primera demanda)

- El Garante realiza el pago al beneficiario sin necesidad de demostrar incumplimiento de la obligación subyacente (el beneficiario “manifiesta” el incumplimiento pero no está obligado a justificarlo o probarlo).



Primera demanda o primer requerimiento no quiere decir necesariamente que nunca exista/n documento/s para realizar “la ejecución”

Principales Modalidades de Garantías

LICITACIÓN
(Bid Bond o
tender
Guarantee)

**CUMPLIMIENTO
O DE
CONTRATO**
(Performance
Bond)

**DEVOLUCIÓN
DE PAGOS
ANTICIPADOS**
(Advanced or
Down Payment
Guarantee)

**PAYMENT
GUARANTEE**
(Operaciones
individuales o
suministro
global)

Posibilidades de regulación de las Garantías Internacionales

1. **Leyes y Tribunales del País del Garante**
2. **Leyes y Tribunales del País del Contragarante o donde se realiza la operación (Muy habitual en Licitaciones públicas y/o semipúblicas)**
3. **Regulación Internacional de CCI "URDG758"**
4. **Reglas Uniformes de Créditos Documentarios de CCI "UCP600" (en Modalidad de Crédito Standby)**
5. **Usos Internacionales para Créditos Contingentes "ISP98" (International Standby Practices)**

ANEXOS

GARANTÍA DE LICITACIÓN (BID BOND O TENDER GUARANTEE)

Cuando una empresa acude a una licitación o concurso para la adjudicación de obras o suministro de equipos o materias primas, la empresa está obligada a acompañar su oferta con una garantía emitida por un banco ante el comprador, que generalmente será un gobierno o un ente público.

Su propósito es asegurar que quien concurre a una licitación no retirará o alterará su oferta hasta el momento de su definitiva adjudicación y que, en caso de obtener la licitación, aceptará y firmará el contrato de conformidad con los términos ofertados.

Esta garantía se ejecutará en caso de:

- Retirada de la oferta antes de la fecha de validez de la misma.
- Si adjudicado el contrato, éste no es aceptado por la empresa.
- Si adjudicado el contrato, la garantía de licitación no es sustituida por otra de cumplimiento de contrato.

GARANTÍA DE BUEN FIN O BUENA EJECUCIÓN (PERFORMANCE BOND O PERFORMANCE GUARANTEE)

Esta garantía, normalmente sustituye a la de licitación, una vez adjudicado el contrato al que concurría, aunque para las transacciones privadas entre empresas suelen ser un instrumento muy utilizado como garantías de contratos sin que hayan existido previas de licitación.

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

La validez es hasta la finalización del contrato, que puede incluir períodos de garantía (que puede alcanzar dos años o más).

Hay que poner mucha atención a todas las condiciones que se incluyen en las garantías si intervienen países con sistemas legales complejos o no muy fiables...

GARANTÍA DE DEVOLUCIÓN / ANTICIPOS (ADVANCED PAYMENT, REPAYMENT O DOWNPAYMENT GUARANTEE)

Esta garantía se emite cuando el contrato estipule pagos anticipados por parte del comprador.

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

El pago no se hará hasta que el comprador reciba la garantía, pero ésta no entrará en vigor hasta que exista constancia de haberse realizado el pago.

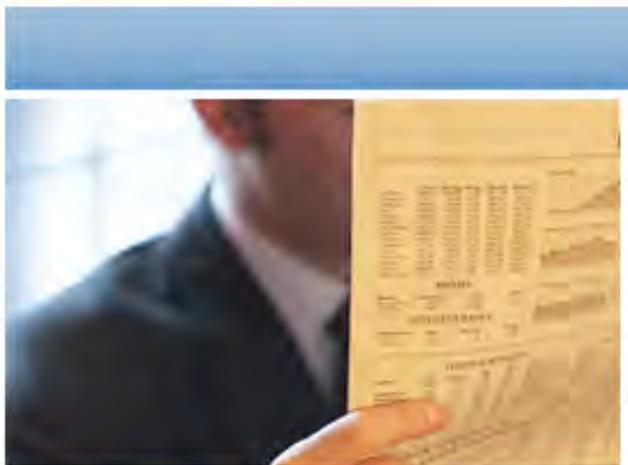
La garantía se emite por el mismo importe que el pago anticipado.

GARANTÍA DE COBRO / PAGO

Todas las garantías anteriores garantizan un cobro / pago en base a unas obligaciones contractuales.

Estas últimas suelen garantizar el cobro / pago, independientemente de lo que haya ocurrido con la operación principal.

Normalmente se trata de una garantía ejecutable a primera demanda, es decir, solamente contra requisito de la manifestación del beneficiario, de que no se ha cumplido la operación garantizada, pero sin que tenga que probarse el incumplimiento contractual. A veces se requiere que sean presentados copias de algunos documentos comerciales para efectuar la ejecución y como prueba de que se realizó la transacción comercial sobre la que se ejecuta la garantía.

**FX Semanal**

SE PUEDE entregar al cliente

Contiene

- Resumen de mercado de divisas en la última semana con gráficos de las divisas.
- Semáforo de las divisas: ¿Qué divisa sube y cuál baja contra el Euro?
- Previsiones y niveles técnicos del EURUSD / EURGBP

Cuentas en divisa



Seguro de cambio tradicional



Seguro de cambio abierto



Seguro de cambio plus



Opciones en divisas y estructuras

MUCHAS GRACIAS POR SU ATENCIÓN

roberto.rincon@lacaixa.es

