

E

E



▶▶▶▶▶ Guía práctica de comercio exterior

Canal de Noël

Nativite

Baye Nalla

BancoSabadell

www.bancosabadell.com

- SabadellAtlántico
- BancoHerrero
- Solbank



índice general

Prólogo	1
1 Uso de esta guía	3
2 La guía	7
01. ¿Por qué es especial el comercio exterior?	9
02. ¿Qué obtengo al vender al exterior?	10
03. ¿Qué obtengo al comprar al exterior?	11
04. Riesgos básicos del comercio exterior	12
05. Otros riesgos del comercio exterior	13
06. El objetivo de las partes	14
07. La elección del medio de pago (o cobro)	15
08. Una clasificación de los medios de pago	16
09. El pago simple	17
10. El cheque	18
11. La transferencia	19
12. La letra de cambio (y el recibo)	20
13. Los débitos directos	21
14. Los documentos comerciales y los medios de pago	22
15. Los principales documentos en el comercio exterior	23
16. Las cobranzas (o remesas) documentarias	24
17. El crédito documentario	25
18. Partes que intervienen en un crédito documentario	26
19. El contrato de compraventa y el crédito documentario	27
20. La modificación del crédito documentario	28
21. El crédito documentario confirmado	29
22. El crédito documentario transferible	30
23. Otras modalidades de crédito documentario	31
24. Garantía bancaria y crédito documentario	32
25. Tipos de garantías	33
26. Los Incoterms	34
27. El medio de pago y la financiación	35
28. Formas de financiación bancaria y medio de pago	36
29. La moneda de la financiación	37
30. El riesgo de cambio	38
31. Mecanismos de cobertura del riesgo de cambio	39
32. Instrumentos de <i>cash management</i> internacional	40
33. El <i>forfaiting</i>	41
34. El <i>factoring</i>	42
35. El crédito oficial a la exportación	43
36. El <i>cash pooling</i> internacional	44
3 Casos prácticos	45
4 Autoevaluación: ¿preparados para exportar?	59
5 Área prescriptiva	65
Los pasos (uno a uno) para IMPortar con éxito	67
Los pasos (uno a uno) para EXPortar con éxito	68
Decálogo del importador	69
Decálogo del exportador	70
La comunicación: 10 claves para facilitar el negocio	71
Los 20 puntos de control al recibir un crédito documentario	72
El decálogo del usuario de los Incoterms	74
Los 13 Incoterms	75
Las 10 razones para confiar su negocio exterior a Grupo Banco Sabadell	76
Árbol de decisión para financiar una exportación	77
Árbol de decisión para elegir el medio de cobro	78
6 Preguntas más frecuentes [FAQ's]	79
Sobre obtención de información	81
Sobre resolución de problemas	82
Sobre pagos y cobros	84
7 Índices temáticos	87
Según la función en la empresa	89
Según la necesidad de la empresa	91
Según el momento en la internacionalización	93
Por temas	95
8 Glosario	97
9 Abreviaciones comunes en comercio exterior	109
10 Códigos ISO de moneda	113
11 Directorio de comercio exterior	117
Banco Sabadell en el mundo	125

No nation was ever ruined by trade

Benjamin Franklin (1706-1790)

Desde David Ricardo y su brillante noción de ventaja comparativa, pocos dudan que el comercio entre naciones puede ser un factor de riqueza para los pueblos. El enorme potencial de diversidad que las economías abiertas ponen a disposición del resto de naciones permite hacer del intercambio una suma en la que todos salgan ganando. Coincidamos pues con el insigne Ilustrado, cuya cita encabeza esta introducción, en que ninguna nación se arruinó por causa del comercio –aunque no han faltado quienes desearon echarle la culpa.

Pero, más allá de disputas, el comercio no existe sin personas y empresas con visión y voluntad de comerciar. Sin empresa no hay comercio: es su motor. Y nunca como hoy tantas empresas habían tenido tan fácil el acceso a tantos mercados. Sin embargo, a veces esa facilidad puede resultar engañosa. Internacionalizarse no deja de ser un salto hacia la complejidad, que requiere información, profesionalidad, experiencia, conocimientos e innovación. O al menos los requiere con una intensidad mayor que en el comercio nacional.

Me complace, pues, presentarle la publicación que tiene en sus manos, la *Guía práctica de comercio exterior* de Banco Sabadell. Una publicación distinta e innovadora, llena de soluciones, de carácter práctico y dirigida tanto a la empresa que desea obtener una visión global como a la que sólo busca una respuesta concreta.

Con esta guía, nuestro Grupo -líder financiero en negocio internacional- aspira a seguir abriendo caminos en la expansión internacional de las empresas. Estoy por ello convencido que será de utilidad para todas las personas que en su empresa tienen la tarea de construir negocios sin fronteras. Porque el comercio internacional es una fuente de riqueza para los países y también para sus empresas.

uso de esta guía



Uso de esta guía

- ▶ Tiene en sus manos la *Guía práctica de comercio exterior* de Banco Sabadell, una publicación especializada en los productos y servicios financieros de comercio internacional, con un enfoque divulgativo amplio, de carácter práctico, y dirigido a las necesidades de las empresas, en especial de las pymes con poca experiencia exterior.
- ▶ El cuerpo principal de la publicación son los productos y servicios financieros de comercio exterior presentados en forma de **ficha-guía** numeradas. Cada una contiene una descripción del producto y de su utilidad para la empresa, junto con una serie de **secciones asociadas** en forma de recomendaciones, vocabulario, referencias, consejos, aspectos clave, etc.
- ▶ Para reforzar el carácter práctico de la guía se han incluido varios **casos** relativos a situaciones habituales en el comercio exterior; una **autoevaluación** que permitirá repasar los puntos fuertes y las debilidades de la empresa que quiere expandir su negocio hacia el exterior; un **área prescriptiva** con listas de recomendaciones y aspectos a tener en cuenta; y un apartado de **preguntas más frecuentes** (PMF).

▶ La publicación dispone también de unos **índices temáticos** que permiten afrontar su lectura según el área de interés del usuario. Para facilitar este uso temático, cada ficha indica, mediante una combinación “letra-número”, su relación con las diferentes entradas temáticas según el interés del usuario. Así puede navegarse por las fichas según la función en la empresa (letra A), según las necesidades (letra B), según el momento en la internacionalización (letra C), o según los temas (letra D). Los números complementan la letra según las distintas subdivisiones de cada área de interés. Así, el director comercial puede dirigirse directamente a las páginas marcadas con la combinación A3; pero si se busca información sobre la gestión de riesgos puede hacerse también a través de las páginas conteniendo B5.

▶ Esta publicación dispone de un **glosario**, de una relación de **abreviaciones** de comercio exterior y de una lista de los **códigos ISO** de las principales monedas, más un **directorío** de los principales organismos relacionados con el negocio internacional y las direcciones de **Banco Sabadell en el mundo**.

Finalmente, ustedes pueden obtener una versión en formato electrónico de esta “Guía práctica de comercio exterior” en el apartado **BS Trade**, el área específica de negocio internacional de nuestros portales www.sabadellatlántico.com/empresa y www.bancoherrero.com/empresa, donde también hallarán más información relacionada con el comercio exterior, de interés para su empresa.

la guía



1

¿Por qué es especial el comercio exterior?

- La **distancia desde el punto de origen al punto de destino suele ser mayor** y, a menudo, requiere de **medios de transporte no habituales** en la operativa nacional y que implican una logística más compleja y con mayores riesgos.
- Con frecuencia **resulta difícil obtener información adecuada y suficiente respecto a la solvencia** y la integridad de la parte a la que se vende o compra.
- **Implica legislaciones y sistemas jurídicos nacionales distintos** –a veces muy distintos– del nuestro. Los requisitos de aduanas, las características particulares de cada sistema financiero, el acceso y el funcionamiento de los tribunales de justicia... Todos estos factores aumentan el riesgo que la operación comercial termine de forma imprevista.
- La **documentación comercial es más compleja** y a menudo se trata de documentos que son desconocidos para quien sólo está habituado al negocio local.
- El **uso de monedas distintas** es una característica prácticamente exclusiva del comercio exterior. Cuando las partes no comparten la moneda, deberían tener en cuenta el riesgo derivado de las posibles fluctuaciones en el tipo de cambio.
- Puede comportar **adaptaciones en el producto, en su presentación o en su distribución**, tanto por razones puramente comerciales o culturales como por exigencias legales (barreras no arancelarias).
- Hay que considerar el riesgo de carácter no comercial, tanto si se trata de un **riesgo extraordinario o catastrófico** como, sobre todo, si se trata del denominado **riesgo país**. Ambos pueden impedir el pago o la entrega de las mercancías por causas ajenas a la voluntad del cliente o proveedor.
- Como consecuencia, los mecanismos de pago utilizados en el comercio internacional son o bien los medios de pago habituales pero con un buen número de particularidades a tener en cuenta, o bien se trata de **medios de pago poco habituales en el comercio interior**.
- Otra consecuencia de lo expuesto es que los **mecanismos de financiación** también tienen características y comportamientos específicos y, en general, diferenciados cuando se trata de operaciones de comercio exterior.
- Además, en muchas ocasiones las partes deben entenderse en un **idioma que no les es propio**, a lo que a menudo deben sumarse unas costumbres comerciales y unos hábitos culturales distintos, lo que en conjunto puede llevar a malas interpretaciones y a desencuentros innecesarios.

EN INTERNET

Recursos generales de comercio exterior:

www.fita.org/webindex

www.icex.es

www.copca.com

Información de aduanas:

consultas de aranceles en www.taric.es

estadísticas en aduanas.camaras.org

EL CONSEJO EXPERTO

Las barreras no arancelarias. No olvide comprobar cuáles son las condiciones de acceso para sus productos al mercado de destino. En ocasiones, las autoridades aduaneras exigen el cumplimiento de requisitos especiales: certificaciones, controles, marcas, etiquetado, empaquetado, etc. A menudo, el objetivo de estos controles es dificultar el acceso a sus mercados y proteger la producción interna. A este tipo de restricciones de acceso se las conoce como barreras no arancelarias. Para saber cuáles pueden afectar a su exportación consulte en el *Market Access Database* de la Unión Europea, (<http://mkacddb.eu.int>.) También puede acudir directamente el servicio de aduanas del país en cuestión a través de la Organización Mundial de Aduanas, en el sitio web: www.wcoomd.org, donde también podrá consultar las tarifas arancelarias.

RECOMENDACIÓN PRÁCTICA

Al referirse a una moneda siempre es preferible utilizar el estándar ISO (alfabético) internacional. Se trata de un código de 3 letras, las dos primeras corresponden al ISO del país: USD para el dólar de los EEUU; JPY para el yen japonés; GBP para la libra esterlina; EUR para el euro; CHF para el franco suizo, etc. Para una lista completa puede acudir a la página de enlaces de interés de BS Trade o consultar la relación al final de la publicación.

[]

[]

[A3]

[]

[B1]

[]

[]

[]

[]

[C1]

[]

[]

[D1]

[]

[]

[]

[]

[]

¿Qué obtengo al vender al exterior?

A pesar de todo, el comercio exterior aporta claros beneficios a la empresa. En el caso de la actividad exportadora cabe destacar los siguientes:

- **Aumento de las ventas.** El acceso a nuevos mercados acompañado de una estrategia exportadora adecuada permite aumentar la cifra total de ventas. El 98 % del poder de compra mundial reside fuera de las fronteras españolas (el 78 % reside fuera de la UE25).
- **Menor dependencia de los ciclos económicos.** Las diferentes áreas económicas no se mueven de forma acompasada, así los períodos de bajo tono interior pueden compensarse con la mayor actividad en otros mercados.
- **Acceso a mayores economías de escala.** El aumento en las ventas permite eliminar la capacidad productiva ociosa o infrautilizada, disminuir el coste unitario y ganar en eficiencia productiva. De igual forma, cuando se dispone de un *know-how* o de una tecnología propias o de alta eficiencia, el acceso a economías de escala es una forma de multiplicar su rentabilidad.
- **Alargamiento de la vida del producto.** El acceso a mercados menos sofisticados o menos maduros permite alargar el ciclo de vida de un producto y, en consecuencia, su rentabilidad.
- **Acceso a un perfil más amplio de clientes.** El acceso a nuevos mercados y a nuevos clientes permite ajustar más y mejor el segmento objetivo de clientes al que se dirige un producto determinado, o, por el contrario, ampliarlo.
- **Diversificación de riesgos.** La diversificación en la actividad, en los mercados y en los clientes evita una concentración excesiva de riesgos y, en consecuencia, se experimenta una reducción global en los riesgos derivados de la actividad comercial de la empresa.
- **Mayor competitividad en el mercado interior.** La experiencia adquirida en un entorno de competencia global facilita el desarrollo y la adaptación de productos y estrategias, que pueden acabar incrementando la capacidad de venta en el mercado nacional.
- **Acceso a subvenciones y a ventajas fiscales.** Con frecuencia la actividad exportadora está incentivada fiscalmente y da acceso a líneas especiales de las Administraciones Públicas dirigidas a incentivar la internacionalización de la empresa.

PARA NO OLVIDAR

10 puntos que el **exportador** debe recordar:

- Infórmese sobre la reputación y la solvencia del comprador y elija el medio de pago adecuado a la confianza obtenida.
- El contrato comercial debería ser completo, preciso, válido y ejecutable, e incluir una cláusula relativa a la resolución de disputas y a la ley aplicable.
- Evalúe el riesgo país en que se incurra y determine el medio de pago acorde con dicho riesgo.
- Los posibles controles o restricciones a la importación en el país de destino.
- La existencia de barreras no arancelarias en forma de normas específicas relativas a las marcas, al empaquetado, al etiquetado, a las certificaciones, etc. que puedan requerir adaptaciones en el producto o en su presentación.
- La asignación del código adecuado según el Sistema Armonizado que clasifica productos a efectos arancelarios. De ello dependerán los impuestos a pagar en la aduana de entrada.
- Elija el Incoterm adecuado de entre los 13 Incoterms 2000 de la CCI.
- Contrate un seguro de transporte cuando corresponda (en CIF y CIP, por cuenta del comprador y en el grupo D por cuenta propia).
- Asegure la coherencia entre el mecanismo de pago, el medio de transporte, las condiciones de entrega (Incoterm) y el contrato de seguro.
- Facilite instrucciones claras y precisas al agente de aduanas.

EL CONSEJO EXPERTO

Cuando un negocio es demasiado bueno para ser verdad, probablemente no sea verdad. No envíe dinero, ni muestras, ni siquiera documentos o datos susceptibles de ser usados fraudulentamente si no está suficientemente seguro del negocio propuesto. Utilice los sistemas habituales de comprobación y de obtención de información y, sobre todo, el buen sentido común de los negocios.

HA PENSADO EN...

Si su empresa es una PYME que desea iniciarse en la exportación, a través del programa **PIPE2000** del ICEX puede obtener asesoramiento individual y especializado, así como apoyo económico para sus actuaciones de promoción exterior. Además Banco Sabadell, a través de su red de oficinas, pone a disposición de las empresas participantes en el programa PIPE 2000 un conjunto de productos y servicios muy ventajosos para las empresas del programa PIPE2000. Si desea más información consulte en BS Trade, nuestro apartado en internet especializado en comercio exterior, o en cualquiera de nuestras oficinas en España o en el extranjero, o bien enviando un correo a pipe2000@bancsabadel.com.

RECOMENDACIÓN PRÁCTICA

Compruebe en su oficina, en el ICEX, en la Cámara de Comercio o en el organismo correspondiente de su Comunidad Autónoma la existencia de ayudas a la internacionalización disponibles para su empresa.

3 ¿Qué obtengo al comprar al exterior?

Entre los beneficios que la actividad importadora reporta a la empresa, cabe destacar:

- **Ampliar la base de suministradores.** La ampliación del mercado suministrador permite optimizar los costes en los insumos y aumentar la capacidad competitiva en el mercado doméstico, disminuyendo la dependencia de los suministradores locales.
- **Maximizar la capacidad de distribución.** Al incorporar capacidad productiva externa en la estructura de distribución de la empresa se consigue un aumento de la rentabilidad de la distribución, eliminando la capacidad distributiva ociosa o infrautilizada.
- **Mejorar la capacidad competitiva general.** La experiencia adquirida en un entorno global facilita el desarrollo y la adaptación de productos y estrategias, que pueden acabar incrementando la capacidad de venta interior.

PARA NO OLVIDAR

10 puntos que el **importador** debe recordar:

- Infórmese sobre la reputación y la solvencia del vendedor y elija el medio de pago adecuado a la confianza obtenida.
- El contrato comercial debería ser completo, preciso, válido y ejecutable, y debería incluir una cláusula relativa a la resolución de disputas y a la ley aplicable.
- Los posibles controles o restricciones a la importación, y la existencia de barreras no arancelarias, en forma de normas específicas relativas a las marcas, al empaquetado, al etiquetado, a las certificaciones. etc.
- La asignación del código adecuado según el Sistema Armonizado que clasifica productos a efectos arancelarios. De ello dependerán los impuestos a pagar en la aduana de entrada.
- Las normas relativas al origen de las mercancías (que es distinto de la procedencia). El origen afecta al proceso de despacho de importación y a los costes aduaneros asociados.
- La mercancía puede estar sujeta a aranceles preferenciales según la procedencia: Sistema de Preferencias Generalizadas, Países ACP, etc.
- Elija el Incoterm adecuado de entre los 13 Incoterms 2000 de la CCI.
- Contrate un seguro de transporte cuando corresponda (todos los Incoterms excepto CIF, CIP y el grupo D).
- Asegure la coherencia entre el mecanismo de pago, el medio de transporte, las condiciones de entrega (Incoterm) y el contrato de seguro.
- Facilite instrucciones claras y precisas al agente de aduanas.

[]

[]

[A3]

[]

[B1]

[]

[]

[]

[]

[C1]

[]

[]

[D1]

[]

[]

[]

[]

[]

4 Riesgos básicos del comercio exterior

Riesgos de carácter comercial. En el ámbito del comercio exterior, las dificultades para obtener información adecuada y suficiente de la contraparte, las diferentes costumbres comerciales y la diversidad de entornos legales, no hacen sino incrementar de forma significativa los riesgos de carácter comercial. Según el momento en que se encuentra la operación y a la parte a la que afecta podemos, a su vez, distinguir entre:

- **Cancelación unilateral del contrato.** Es el riesgo en que incurre el vendedor, antes de la entrega de la mercancía, en el caso que el comprador no quiera o no pueda aceptar la entrega de una mercancía.

- **Impago.** Es el riesgo comercial por excelencia, en el que incurre la parte vendedora cuando el comprador, a quien se ha entregado la mercancía solicitada, no atiende su obligación de pago.

- **Entrega.** El comprador debe considerar la posibilidad que la mercancía recibida no satisfaga los requisitos contractuales: no sea conforme con la calidad esperada, no se entregue en tiempo y forma, o no se entregue en absoluto.

Riesgo país. Es el que se deriva de la posible insolvencia del país con el que se mantiene el negocio. Aunque no sólo debe considerarse la insolvencia o incapacidad para hacer frente a las obligaciones (riesgo de transferencia), sino también los riesgos derivados de medidas legales que las imposibiliten (riesgo soberano). Normalmente se considera el riesgo del país del comprador, aunque también debe tenerse en cuenta el del país del vendedor: pagos anticipados, incapacidad de recepción de mercancía, etc.

Riesgos extraordinarios y catastróficos. Podríamos incluir en esta categoría los derivados de catástrofes naturales, las guerras, las huelgas, los tumultos, etc.

EN INTERNET

información sobre empresas
situación de solvencia en
www.cofacrating.com
directorio de importadoras y exportadoras en
directorio.camaras.org

información sobre países en www.cofacrating.com

A TENER EN CUENTA

BS Covering. Modalidad de *factoring* que da cobertura a las exportaciones realizadas, cubriendo tanto el riesgo comercial como el político hasta un 90%, sin necesidad de informar al cliente de la cesión del crédito. [Vea ficha 34]

HA PENSADO EN...

El **Seguro de Crédito a la Exportación** constituye un instrumento útil a la exportación mediante la cobertura de los riesgos inherentes a las operaciones comerciales internacionales, como puedan ser los riesgos de resolución de contrato, los riesgos de impago, los derivados de las inversiones en el exterior o de la ejecución indebida de fianzas, así como otros riesgos especiales también relacionados con el comercio exterior.

La empresa líder en el mercado español (tanto por lo que se refiere a riesgo comercial como riesgos políticos y extraordinarios) es la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación, **CESCE**, que ofrece una amplia gama de productos por cuenta propia o por cuenta del Estado (con carácter exclusivo en este caso), pero siempre en nombre propio.

A las instituciones que realizan esta actividad en los distintos países, como es caso de CESCE en España, se las conoce internacionalmente como ECA (*Export Credit Agencies* - Agencias de Crédito a la Exportación) y constituyen, colectivamente, una de las primeras fuentes de financiación del comercio internacional en el mundo.

¿POR QUÉ EN BANCO SABADELL?

La obtención de informes comerciales es una de las prácticas preventivas más eficaces en el comercio internacional. Antes de empezar una relación comercial, o incluso periódicamente cuando esta relación ya está en marcha, acuda a cualquiera de nuestras oficinas, podemos ofrecerle informes comerciales de sus clientes o proveedores en cualquier lugar del mundo.

[A1]

[]

[A3]

[]

[B1]

[]

[]

[]

[B5]

[C1]

[]

[]

[D1]

[]

[]

[]

[D5]

5 Otros riesgos del comercio exterior

Riesgo de fraude. A pesar de tratarse de una forma concreta del riesgo de carácter comercial, el riesgo de fraude responde a unas características propias. Se trata de un auténtico engaño premeditado con voluntad de enriquecimiento ilícito, y no de una mera desavenencia comercial más o menos intencionada. La falta de experiencia de las empresas que se inician en el comercio internacional las convierte en objeto de deseo para defraudadores de toda guisa.

Riesgo de transporte. Las mayores distancias en el comercio internacional comportan un aumento en la complejidad del transporte. Las posibilidades de manipulación y transbordo de la mercancía a manos de los transportistas aumentan significativamente. Además, el uso de sistemas no habituales en el comercio interior, como el avión o el barco, o la combinación de diferentes medios, implica la utilización de contratos de transporte diferenciados. El expedidor y el destinatario deben conocer, evaluar y neutralizar los riesgos que representan estos factores.

Riesgo de cambio. Es el que se deriva de la utilización de una moneda que no es la propia. El riesgo de cambio aparece cuando se fijan los precios. A partir de ese momento las posibles fluctuaciones en el tipo de cambio alteran el beneficio esperado de la operación, en mayor o menor medida, y en sentido favorable o desfavorable. De hecho, aun utilizando la propia moneda no se evita totalmente el riesgo de cambio, simplemente se traslada a la otra parte, lo que finalmente acaba repercutiendo en la propia capacidad de ser competitivo (los precios acaban resultando más caros o más baratos).

Riesgos de tipo legal. Al mantener relaciones comerciales con el exterior deben analizarse las diferencias en los sistemas jurídicos y su posible repercusión en el éxito de la operación. Las leyes aplicables, los sistemas jurídicos, la existencia de convenios internacionales en determinadas materias o el coste económico de pleitear en el extranjero son aspectos a tener en cuenta: en determinados casos pueden ser poco importantes y en otras ocasiones pueden llegar a desaconsejar la operación.

Riesgo documentario. Aunque podría incluirse dentro de los riesgos de tipo legal, el riesgo documentario tiene unas características específicas. Es consecuencia de las dificultades en el despacho o en la expedición de una mercancía por falta o insuficiencia en la documentación aduanera exigida.

EL CONSEJO EXPERTO

La compra en condiciones FCA/FOB así como la venta en condiciones CIP/CIF permiten un mayor control sobre el transporte y el seguro y, por tanto, sobre los riesgos relacionados con la entrega. [Vea ficha 26]

¿POR QUÉ EN BANCO SABADELL?

En nuestro Grupo somos expertos en cobertura de riesgos en comercio internacional. Nuestro equipo de especialistas es la mayor garantía para sus operaciones de comercio exterior. Además, si el riesgo de transporte corre de su parte podemos ofrecerle un seguro de transporte en las mejores condiciones. O cuando incurra en riesgo de cambio podrá contratar seguros de cambio y opciones en divisa. Además, si su empresa es **exportadora** puede eliminar o mitigar considerablemente la mayor parte de los riesgos derivados de su actividad por medio de créditos documentarios, especialmente si se trata de créditos confirmados. Pero también puede hacerlo por medio de garantías de pago, del factoring internacional o del forfeiting. Si la actividad de su empresa es **importadora** le resultará fundamental nuestra experiencia en garantías de entrega, de mantenimiento o de devolución de pago anticipado.

RECOMENDACIÓN PRÁCTICA

Es conveniente incluir una **cláusula de arbitraje** en los contratos internacionales o, en su ausencia, en la documentación intercambiada que refleje el acuerdo comercial. Una de las cláusulas más utilizadas es la que somete el proceso arbitral a la Corte Internacional de Arbitraje de la CCI, cuyo estándar es: *“all disputes arising in connection with the present contract shall be finally settled under the Rules of Conciliation and Arbitration of the International Chamber of Commerce by one or more arbitrators appointed in accordance with the said Rules”*. Además puede resultar igualmente conveniente incluir una referencia a la jurisdicción aplicable.

[A1]

[]

[A3]

[]

[B1]

[]

[]

[]

[B5]

[C1]

[]

[]

[D1]

[]

[]

[]

[D5]

6 El objetivo de las partes

El **comprador** espera **recibir las mercancías** o los servicios acordados en la forma, en el lugar y en el tiempo pactados. Su interés es disminuir su carga financiera o **demorar el pago** tanto como sea posible, al menos hasta tener la certeza que la mercancía recibida es la esperada.

El **vendedor**, por su parte, desea tener la seguridad de **recibir el pago** íntegro por la mercancía entregada o por los servicios prestados, en el momento convenido y en la moneda acordada. También desea **generar liquidez** lo más rápidamente posible por medio del pago inmediato o incluso del pago anticipado.

HA PENSADO EN...

El **comprador** puede hacer uso de una garantía de buena ejecución (o *performance bond*) con objeto de asegurar el cumplimiento del compromiso de entrega por parte del vendedor.

El **vendedor**, por su parte, puede cubrir el riesgo de impago por medio de una garantía de pago o un crédito de contingencia (*standby*.)

RECOMENDACIÓN PRÁCTICA

Ante el riesgo de recibir mercancías de calidad insuficiente puede recurrir a los **certificados de inspección** emitidos en origen por compañías reconocidas internacionalmente. Estas compañías realizarán una inspección inmediatamente antes del embarque, cotejarán la mercancía con la documentación contractual en su poder y emitirán el correspondiente certificado de inspección. Este documento puede incorporarse a las condiciones de pago, por ejemplo como documento exigido en un crédito documentario.

A TENER EN CUENTA

La distancia que va de una demora en el pago a una falta de pago es corta y, en ocasiones, fácil de recorrer.

PARA NO OLVIDAR

- Solicitar informes comerciales completos de los futuros clientes o proveedores.
- Incluir en el contrato disposiciones referentes a la legislación aplicable, a los tribunales competentes y al arbitraje.
- Disponer de las garantías de pago o de cumplimiento contractual adecuadas al contrato previsto.
- Incluir el Incoterm, con referencia expresa a los Incoterms 2000.
- Contratar un seguro con cobertura suficiente y conforme al riesgo real contraído.
- Asegurar que el contrato de transporte se corresponde con la expedición efectuada, es completo y aceptable según el medio de pago.

[]

[]

[]

[]

[B1]

[]

[]

[]

[]

[C1]

[]

[]

[D1]

[D2]

[]

[]

[]

7 La elección del medio de pago (o cobro)

El medio de pago preferido por cada una de las partes será aquel que, al menor coste posible, mejor satisfaga sus objetivos en la transacción comercial. Aunque la consecución de esos objetivos estará fuertemente mediatizada por una multiplicidad de factores. El grado de confianza, la necesidad y el riesgo país son algunos de los más destacables.

Si el **grado de confianza** entre comprador y vendedor es grande, el vendedor no tendrá inconveniente en enviar la mercancía con anterioridad a la recepción del pago ni, a la inversa, el comprador se opondrá a efectuar el pago antes de la recepción de la mercancía. A más conocimiento corresponde una mayor capacidad de evaluación del riesgo. Cuando la confianza no es suficiente, las partes tenderán a exigir un medio de pago que garantice al exportador el cobro y al importador la recepción de la mercancía.

El **grado de necesidad** (o posición de fuerza entre las partes) que tenga el comprador por comprar o el vendedor por vender puede llevar a la imposición del medio de pago por la parte que tenga más fuerza en la negociación.

El **riesgo país** derivado de la situación política o económica del país del importador puede llevar al vendedor a exigir un medio de pago que cubra de posibles riesgos derivados de la inestabilidad en el país de su cliente. Igualmente los importadores de ciertos países se verán obligados a aceptar medios de pago que representen una garantía para el vendedor, ya que de otra forma les será difícil encontrar proveedores.

RECOMENDACIÓN PRÁCTICA

Una regla de oro en cualquier operación comercial, y especialmente en una que tenga carácter internacional, podría formularse como «conoce a tu contraparte» Lo que equivale a obtener el máximo de información posible sobre su cliente o su proveedor.

EN INTERNET

información sobre empresas

situación de solvencia en www.cofacrating.com
directorio de importadoras y exportadoras en directorio.camaras.org

información sobre países en www.cofacrating.com

EL CONSEJO EXPERTO

El exportador puede cubrir el riesgo país por medio de un **crédito documentario confirmado** por Banco Sabadell. En este caso Banco Sabadell se obliga a pagar o a prometer el pago contra presentación de documentos conformes. A diferencia del **seguro de crédito a la exportación** (que también permite cubrir el riesgo país), la cobertura del crédito documentario confirmado es por la totalidad del contrato y se liquida al vencimiento sin ningún tipo de demora.

[A1]

[A2]

[A3]

[A4]

[B1]

[]

[B3]

[]

[]

[C1]

[]

[]

[D1]

[D2]

[]

[]

[]

[]

8 Una clasificación de los medios de pago

Cuando el riesgo se percibe como bajo, las partes pueden optar por buscar mecanismos de liquidación de la deuda adecuados y de bajo coste. Puede que el comprador efectúe un **pago simple anticipado** antes de recibir la mercancía por la que paga; o puede que el vendedor sirva la mercancía y conceda un **pago simple aplazado** al comprador, sin necesidad de garantizar ese pago. En ambos casos el sistema de liquidación será el cheque o la transferencia.

En ocasiones el vendedor desea mantener un control sobre la mercancía enviada en tanto no se produzca o no se prometa el pago. En tal caso, el vendedor puede encomendar a un banco la gestión del cobro de la documentación comercial.

Estaríamos ante una **cobranza (o remesa) documentaria**. Si no hay pago o promesa de pago, el vendedor sigue controlando la documentación, pero probablemente la mercancía se halle en destino, por lo que deberá reexpedirla o buscar un comprador alternativo.

[A1]

[A2]

[A3]

[A4]

[B1]

[]

[B3]

[]

[]

[C1]

[]

[]

[D1]

[D2]

[]

[]

[]

El **crédito documentario** permitiría a ese vendedor disponer de una seguridad de cobro con anterioridad a la expedición de la mercancía, e incluso con anterioridad al inicio de su fabricación. Por su parte el comprador tendría la seguridad de que su obligación de pago sólo se producirá cuando el vendedor haya aportado documentación acreditativa suficiente de la expedición de la mercancía deseada. El crédito es, pues, una garantía para ambas partes.

VOCABULARIO

open account: se trata del pago simple aplazado (o pago por cuenta abierta), el vendedor «abre cuenta» a su cliente entregando la mercancía y difiriendo el pago.

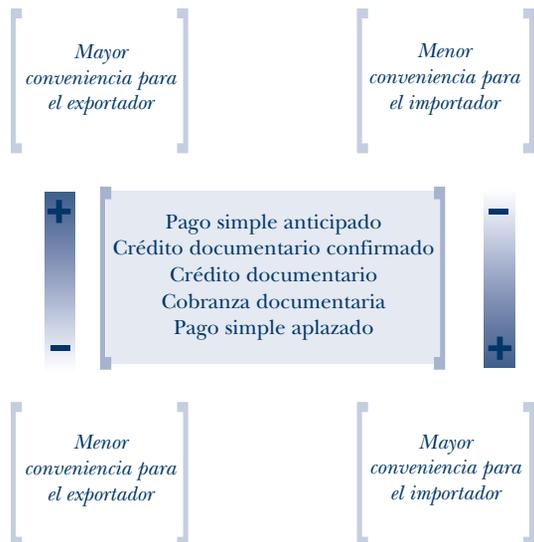
cash in advance: se trata del pago simple anticipado (o pago avanzado).

collection: es la cobranza (o remesa); que puede ser documentaria (*documentary*) o simple (*clean*).

documentary credit: el crédito documentario; también se conoce como *letter of credit*.

A TENER EN CUENTA

El medio de pago según la conveniencia para exportador e importador:



El pago simple puede ser anticipado o aplazado. En realidad siempre hay una parte que anticipa su obligación, ya sea el comprador que anticipa el pago (pago anticipado), ya sea el vendedor que anticipa la entrega de la mercancía (pago aplazado). Naturalmente, la parte que anticipa su obligación (sea pago o entrega) incurre en el riesgo que la otra parte incumpla la suya (sea entrega o pago). El factor confianza es, pues, fundamental.

El mecanismo de liquidación de la deuda, tanto si es anterior como posterior a la entrega, no implica ningún tipo de gestión bancaria de la documentación comercial, como sería el caso de las cobranzas o de los créditos documentarios. De ahí precisamente que se les denomine pagos simples, en contraposición a los pagos documentarios.

Sin embargo, la formalidad del pago simple permite distinguir entre varios mecanismos de liquidación:

- El **comprador inicia** el procedimiento de pago, ya sea enviando los fondos por medio de una **transferencia** bancaria, o enviando un mandato de pago que permite retirar fondos contra presentación (**cheque**) o a un vencimiento determinado (**pagaré**).
- El **vendedor inicia** la formalidad del pago mediante la presentación al deudor de un requerimiento de pago de carácter documental (**letra de cambio**) o no basado en documento (**débito directo**).

EL CONSEJO EXPERTO

La utilización de pagos simples sin garantías suficientes es un riesgo para la parte que anticipa su obligación, sea el pago por el comprador (pago simple anticipado) o sea la entrega por el vendedor (pago simple aplazado). La garantía puede ser producto del conocimiento y la confianza entre las partes, un activo de primer orden en toda relación comercial. Pero cuando no se dispone de él, no debe dudarse en obtener su sustituto bancario: una garantía o un crédito documentario.

HA PENSADO EN...

La utilización de una **cuenta centralizadora** en el país de su cliente permite un mejor control de los cobros, una disminución de los riesgos de pérdida de cheques y una significativa mejora en los costes tanto para el vendedor como para el comprador, quien convierte en nacionales sus pagos internacionales. En Banco Sabadell podrá controlar y gestionar esas cuentas centralizadoras desde su propia oficina, mediante Internet en **BS Trade**, sin importar dónde esté ubicada la cuenta. [Vea fichas 32 y 36]

[A1]

[A2]

[A3]

[A4]

[B1]

[B2]

[B3]

[]

[]

[C1]

[C2]

[C3]

[]

[D2]

[]

[]

[]

10 El cheque

La solvencia del cheque es la solvencia de quién lo emite (el librador). Así distinguimos normalmente entre **cheques bancarios**, librados por una entidad bancaria, y los **cheques personales**, emitidos por un librador no financiero. Los primeros gozan de una mejor reputación y una mayor aceptación que los segundos. En cualquier caso, el cheque plantea una serie de inconvenientes derivados de su misma existencia física:

- el riesgo de pérdida, robo o falsificación, descansando buena parte de su seguridad en la firma;
- la necesidad de presentarlo para cobro, es decir, que viaje a su lugar de pago.

En consecuencia, los costes de tramitación son superiores cuando los comparamos con los de la transferencia. Además, con cierta frecuencia el cheque está sujeto a algún tipo de impuesto o timbre.

Para atenuar algunos de los inconvenientes que presenta el uso de cheques existe un mecanismo para su presentación y liquidación conocido como **Lock Box**. Cuando la cantidad de cheques que se reciben de un mismo país es elevada, puede ser conveniente para el vendedor contratar los servicios de un banco en el país de cobro, al que el deudor extranjero enviará los cheques, y que los hará efectivos transfiriendo los saldos a la cuenta del vendedor en Banco Sabadell. El servicio de *Lock Box*:

- permite reducir el tiempo de recepción,
- disminuye los riesgos de pérdida y
- mejora la gestión administrativa.

PARA EL VENDEDOR

- [+] uso universal
- [+] menor coste que un crédito documentario
- [-] no hay control sobre el momento de pago
- [-] mayor coste que una transferencia
- [-] tiempo para disponer de los fondos
- [-] menor seguridad
- [-] posibilidad de estar sujeto a timbres

PARA EL COMPRADOR

- [+] uso universal
- [+] menor coste que un crédito documentario
- [+] iniciativa en el pago
- [+] solicitud por BS Trade
- [-] riesgo de pérdida o robo

A EVITAR

El envío de cheques por correo puede ser objeto de sustracción y manipulación fraudulenta. Siempre es recomendable la entrega en mano, el envío por un sistema de *courier* o, preferiblemente, su sustitución por la transferencia bancaria.

VOCABULARIO

cheque: (en) cheque, check; (fr) chèque; (de) Scheck; (it) assegno

pagaré: (en) promissory note; (fr) billet à ordre; (de) Solawechsel; (it) pagheró

letra de cambio: (en) bill of exchange, draft; (fr) lettre de change, traite; (de) Wechsel; (it) cambiale, tratta

transferencia: (en) transfer; (fr) virement; (de) Überweisung; (it) bonifico

EL CONSEJO EXPERTO

Si cobra mediante cheque, sea bancario o personal, compruebe la bondad del documento recibido antes de enviar la mercancía.

¿HA PENSADO EN...?

Los riesgos, costes e inconvenientes que puede plantear en ocasiones el cobro mediante cheque pueden prácticamente eliminarse en su totalidad mediante el uso de la transferencia bancaria. Una transferencia por SWIFT es un medio de pago eficaz, cómodo, rápido y de menor coste.

11 La transferencia

Sin duda el principal medio de pago utilizado en el comercio internacional es la transferencia. Con un dominio casi absoluto en determinados segmentos del comercio, aunque prácticamente inexistente en otros. La transferencia no deja de ser una evolución del cheque que, desprovista de buena parte de sus inconvenientes y con el desarrollo de las tecnologías de la comunicación y la información, ha experimentado un crecimiento exponencial.

Desde la aparición del telégrafo, la transferencia ha sido un medio de pago de marcado carácter electrónico, pero no es hasta la aparición de SWIFT en los años 70 cuando la transferencia despega como mecanismo electrónico de pago, pasando de poco más de 100.000 transferencias mensuales en 1977 para todo el mundo a más de 100 millones al mes en 2003. Naturalmente SWIFT no es la causa única de esta explosión, sino que es atribuible en primer lugar al fuerte aumento de los intercambios comerciales internacionales que se produce a partir de los años 80, pero SWIFT ha sido un perfecto aliado de esa economía globalizada.

Sin embargo, no es hasta la aparición de Internet que se cierra el círculo electrónico. En efecto, hasta ese momento la instrucción del ordenante y el aviso al beneficiario no eran propiamente electrónicos, actuando SWIFT sólo como sistema de comunicación entre bancos. Cuando la transferencia es electrónica de principio a fin:

- aumenta la rapidez y la seguridad,
- disminuyen drásticamente los errores en los datos y
- permite la integración con los mecanismos contables y de gestión de la propia empresa.

PARA EL VENDEDOR

- [+] uso universal
- [+] menor coste
- [+] disposición inmediata de fondos
- [+] rapidez
- [+] gestión por BS Trade
- [+] seguridad
- [-] no hay control sobre el momento de pago

PARA EL COMPRADOR

- [+] uso universal
- [+] menor coste
- [+] iniciativa en el pago
- [+] emisión por BS Trade
- [+] seguridad
- [-] pago inmediato

RECOMENDACIÓN PRÁCTICA

Cuando deba cobrar por transferencia no olvide mencionar a sus clientes ni el código bancario estándar internacional o **BIC** (*Bank Identifier Code*) (para Banco Sabadell es BSABESBB) ni su número de cuenta en formato estándar internacional o **IBAN** (*International Bank Account Number*). De esta forma acelerará la recepción de las transferencias y contribuirá a disminuir los costes. Lo mismo es de aplicación a los pagos que deba efectuar por transferencia, especialmente en el entorno de la Unión Europea.

¿POR QUÉ EN BANCO SABADELL?

Con **BS Trade**, el espacio electrónico de comercio exterior de Banco Sabadell, podrá emitirse transferencias de internacional, tanto individuales como en lote, que serán enviadas al beneficiario de forma automática mediante SWIFT. Igualmente, el receptor de transferencias de internacional podrá consultar y gestionar en tiempo real las transferencias que reciba del exterior.

[]

[]

[]

[A4]

[]

[B2]

[B3]

[]

[]

[]

[C2]

[]

[]

[D2]

[]

[]

[]

[]

12 La letra de cambio (y el recibo)

La letra de cambio es un título escrito que contiene una obligación de pago en una fecha determinada y que constituye una orden incondicional de quien libra la letra para que el deudor pague a quien la libra o a un tercero una cantidad determinada. En su esencia esta definición es válida universalmente y es resultado de la evolución de la letra de cambio desde sus orígenes en la Edad Media.

La letra continúa evolucionando y los desarrollos más recientes de este instrumento de raíces antiguas tienden a la desmaterialización documental. Se trata de sustituir la presentación del documento por la presentación de los datos que contiene dicho documento (lo que en el argot bancario se denomina truncamiento). Naturalmente la sustitución que nos interesa es la que incorpora los datos en un fichero electrónico.

Conviene tener en cuenta que en aquellos países en que es posible la desmaterialización, la legislación aplicable tiene sus particularidades. En general, no resulta posible sustituir el título escrito por un documento electrónico en la totalidad de sus funciones; por ejemplo, cuando se trata de gestionar la aceptación o presentar al protesto suele requerirse el documento físico.

Como finalmente sólo se acaban desmaterializando algunos de los atributos de la letra, los sistemas de presentación acostumbran a admitir también (o limitarse a) los **recibos** (que precisamente cumplen con algunas de aquellas funciones de la letra que son más fácilmente desmaterializables). Las ventajas que ofrecen estos mecanismos de presentación de efectos (sean letras y/o recibos) son:

- la rapidez,
- la disminución de costes, y
- el mejor control de cobros e impagados.

Cuando lo que se incorpora a uno de estos sistemas de presentación electrónica es un simple recibo, el componente documental del requerimiento de pago es tan bajo que podríamos ubicarlo sin demasiados problemas entre las instrucciones de débito directo de las que hablamos en el punto siguiente. Por tanto, las agrupaciones que proponemos son una forma de sistematizar la realidad, que pretende explicarla antes que describirla perfectamente.

PARA NO OLVIDAR

En algunas legislaciones –y la española es un ejemplo– los documentos que cumplen función de giro, como la letra de cambio, están sujetos a impuestos especiales (timbres).

EL CONSEJO EXPERTO

En muchos casos es posible obtener, en una letra de cambio, la garantía adicional de la entidad financiera del librado. A esta figura se la conoce como **aval**. No olvide tampoco las instrucciones relativas al **protesto**.

¿PORQUÉ EN BANCO SABADELL?

Los sistemas de gestión electrónica de efectos que Banco Sabadell pone a disposición de sus clientes son:

- **L.C.R. (*Lettre de Change Relevé*)**: para efectos en euros sobre Francia.
- **RI.BA. (*Ricevuta Bancaria*)**: para recibos en euros sobre Italia.
- **CIE (*Cobrança Interbancaria de Efeitos*)**: para efectos en euros sobre Portugal.

Banco Sabadell ofrece el servicio de *direct debiting* para cobros en euros con Alemania. El vendedor deberá previamente obtener autorización de su cliente alemán para utilizar el sistema. Sus principales ventajas son:

- abono inmediato de la operación,
- control de la fecha de cobro,
- control de facturas impagadas (existe un plazo máximo de devolución).

13 Los débitos directos

Hemos definido anteriormente el débito directo (o *direct debiting*) como un requerimiento de pago no basado en documentos. El débito directo consiste en una instrucción de un cliente a su banco autorizando a un tercero a adeudar su cuenta por importes variables que se producen con una cierta frecuencia. Los sistemas de *direct debit* son habituales en el entorno doméstico para pagos de servicios de suministro (gas, electricidad, etc.), pero en determinados países y circunstancias son también usados para pagos frecuentes de carácter comercial internacional. De esta forma, el acreedor presenta al banco del deudor los cobros correspondientes a sus ventas.

MEDIOS DE PAGO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Pago simple anticipado	Iniciado por el comprador	Transferencia	
		Cheque	Personal Bancario
		Pagaré	
Pago simple aplazado (<i>open account</i>)	Iniciado por el vendedor	Letra de cambio	LCR
		Recibo	RIBA CIE
		Débito directo	
Cobranza	Entrega de documentos contra aceptación		
	Entrega de documentos contra pago		
Crédito documentario	Sin confirmación bancaria Con confirmación bancaria	Irrevocable	
		Transferible	
		Contingente	
		Anticipatorio	
		Rotativo	

[]
[]
[]
[A4]
[]
[B2]
[B3]
[]
[]
[]
[C2]
[]
[]
[D2]
[]
[]

14 Los documentos comerciales y los medios de pago

Una de las características de los pagos simples es que la documentación comercial que acostumbra a acompañar la expedición de la mercancía (facturas, documentos de transporte, certificado de origen, etc.) se envía directamente al comprador, sin intervención bancaria de ningún tipo. Contrariamente, en la cobranza y en el crédito documentario, los documentos comerciales forman parte del medio de pago, es decir se intermedian bancariamente; de ahí que se les denomine medios de pago documentarios.

En las operaciones comerciales internacionales, la documentación comercial cumple una serie de funciones, entre las cuales podemos destacar:

- **Demuestra la existencia de contratos:** de transporte, de seguro, etc.
- **Prueba el cumplimiento de las condiciones contractuales acordadas:** flete, lugar de entrega, riesgos cubiertos, origen de la mercancía, etc.
- **Informa sobre la mercancía:** su precio, la calidad, el empaquetado, los pesos, las marcas, etc.
- **Sirve a la aduana para determinar los impuestos** aplicables a partir del tipo de mercancía, de su valor y de su origen.
- **Constituye título de posesión** que acredita los derechos sobre la mercancía (sólo en el caso de documentos de título).

En muchos casos –aunque no siempre– el comprador necesita la documentación para acceder a la mercancía. La entrega de los documentos puede ser directa (de vendedor a comprador) cuando el medio de liquidación elegido sea un medio simple, o indirecta (intermediada por un banco) cuando el vendedor quiera condicionar de alguna forma el acceso del comprador a los documentos (y, por tanto, a la mercancía).

A EVITAR

Cuando los documentos se envíen por mediación bancaria (cobranza o crédito documentario) debe evitarse en la medida de lo posible tener que remitir un juego de la documentación al comprador, sea directamente o junto a la mercancía. Existen alternativas para que los documentos lleguen rápidamente al comprador, sin para ello comprometer la seguridad representada por la cobranza o el crédito documentario. Consulte con su oficina de Banco Sabadell.

A TENER EN CUENTA

Los documentos necesarios dependerán a menudo de las regulaciones de importación y exportación de los países afectados. Tanto el comprador como el vendedor deben conocer previamente cuáles son los documentos necesarios en su país. En un crédito documentario, el vendedor debe asegurarse que el comprador desea y puede aportar los documentos que se van a exigir y que puede aportarlos en la forma y con los detalles estipulados.

15 Los principales documentos en el comercio exterior

La diversidad de prácticas, legislaciones y mercados hace que los documentos usados en la compraventa internacional tengan no sólo características diferenciales, sino que un mismo documento puede variar sustancialmente según cual sea el país de destino.

La **factura comercial**. Es el documento usado para describir la mercancía entregada, su precio, sus pesos y medidas o para detallar cualquier otra característica que el vendedor considere necesaria para describir la operación. En muchos casos la factura es el único documento que evidencia la existencia de un contrato, lo que la convierte en un documento más importante si cabe.

El **documento de transporte**. Evidencia la existencia del contrato de transporte y las características de dicho contrato: expedidor, destinatario, origen, destino, detalles de la recepción, flete, etc. Según cual sea el medio de transporte utilizado el documento es distinto. Así en el transporte marítimo se utiliza el **conocimiento de embarque marítimo** (*Bill of Lading*), a diferencia del resto de documentos de transporte, el conocimiento es un documento de título que confiere derechos de posesión sobre la mercancía. Otros documentos de transporte habituales son la **carta de porte aéreo** (*Air Waybill*) o la **carta de porte por carretera** (conocida como CMR).

El **documento de seguro**. Evidencian la existencia de un seguro de transporte para las mercancías. El documento indica, entre otros, los riesgos cubiertos y el valor asegurado. Existen dos modalidades básicas, la **póliza de seguro**, que es el contrato de seguro propiamente dicho, y el **certificado de seguro**, que es el documento que expide la compañía aseguradora para acreditar la existencia de una póliza global.

El **certificado de origen**. Documento que acredita el origen de la mercancía y que puede ser necesario a efectos de cálculo de los derechos aduaneros. En general son emitidos por organismos autorizados como cámaras de comercio o dependencias gubernamentales. Un modelo específico de certificado de origen es el que acredita el origen de un país del Sistema de Preferencias Generalizadas (GSP), el **Forma A**.

Otros documentos utilizados en comercio exterior son la **lista de empaque** (*packing list*), la **lista de pesos** (*weight list*), el **certificado de inspección**, el **certificado sanitario** o la **factura de aduanas** (*customs invoice*).

VOCABULARIO

factura: (en) invoice; (fr) facture; (de) Rechnung; (it) fattura

conocimiento de embarque: (en) bill of lading; (fr) connaissement; (de) Konnossement; (it) polizza di carico

carta de porte aéreo: (en) air waybill; (fr) lettre de transport aérien; (de) Lufttransportbrief; (it) lettera di trasporto aereo

certificado de origen: (en) certificate of origin; (fr) certificat d'origine; (de) Ursprungszeugnis; (it) certificato d'origine

póliza de seguro: (en) insurance policy; (fr) police d'assurance; (de) Versicherungspolice; (it) polizza d'assicurazione

PARA AMPLIAR

Si desea conocer las características y la función de los principales documentos relacionados con la compraventa internacional de mercancías puede consultar nuestra publicación *El crédito documentario*. Solicítela en su oficina.

[]
[]
[A3]
[A4]
[]
[]
[B3]
[]
[]
[C1]
[]
[]
[]
[D2]
[]
[]
[]

16 Las cobranzas (o remesas) documentarias

Una cobranza consiste en la gestión efectuada por un banco, según las instrucciones recibidas, de documentos de carácter comercial o financiero, con el objeto de obtener un pago o una promesa de pago (aceptación). Los documentos representativos de la mercancía y su expedición son gestionados por un banco, que los presenta al comprador –o librado– para su pago o aceptación, siempre según las instrucciones recibidas del vendedor –o cedente– de la cobranza.

Es fundamental entender que los bancos no son sujeto principal de las operaciones, salvo en el caso que hubieran prestado su aval, sino que intervienen en la gestión de cobro de acuerdo con las instrucciones que les son dadas por las partes principales (cedente y librado). No son, por tanto, responsables del buen resultado de la gestión de cobro iniciada por cuenta del cedente.

La cobranza permite que, una vez enviadas las mercancías, el vendedor pueda mantenerlas bajo su control por medio de los documentos. Pero dicho control está sujeto a que realmente el comprador precise los documentos para acceder a la mercancía, de lo contrario la cobranza se convierte en una simple reclamación documentaria de pago.

La cobranza es una situación intermedia entre los pagos simples (cheque, transferencia, efectos, etc.), basados en la confianza entre las partes, y el crédito documentario, del que hablaremos a continuación. Esta situación intermedia de la cobranza puede, a su vez, subdividirse entre

- cobranza con “**entrega de documentos contra aceptación**”, más próxima a los pagos simples, por lo que tiene de confianza en el librado en cuanto al cumplimiento de su promesa de pago, y
- cobranza con “**entrega de documentos contra pago**”, que permite un mayor control al exportador.

Si el librado rehusara pagar o aceptar el pago de los documentos que se le presentan, el exportador seguiría en posesión de la mercancía, pero:

- la mercancía se encontraría en el país de destino,
- habría que contemplar los riesgos de pérdida, robo o daños,
- debería gestionarse su almacenamiento,
- el vendedor debería considerar la posibilidad de reexpedirla, buscar un segundo comprador o abandonarla.

PARA EL VENDEDOR

- [+] control sobre la documentación
- [+] mayor facilidad de financiación
- [+] tramitación bancaria
- [+] menor coste que el crédito documentario
- [+] flexibilidad
- [+] posibilidad de protesto
- [+] más posibilidades de negocio
- [+] gestión por BS Trade
- [-] sin seguridad de cobro
- [-] disposición de la mercancía en caso de impago
- [-] mayor coste que los pagos simples
- [-] riesgo de cancelación de pedido

PARA EL COMPRADOR

- [+] más aceptable para el vendedor que el pago simple
- [+] menor coste que el crédito documentario
- [+] control sobre el pago
- [+] disposición de documentos necesarios
- [+] flexibilidad
- [+] posibilidad de pago aplazado
- [+] más posibilidades de negocio
- [-] pago o promesa de pago antes de retirar los documentos
- [-] mayor coste que los pagos simples
- [-] posible protesto por impago
- [-] pago de timbres cuando contiene un efecto

VOCABULARIO

documentos contra pago: (en) documents against payment (D/P), cash against documents (CAD), cash on documents (COD); (fr) documents contre paiement; (de) Dokumente gegen Zahlung; (it) documenti contro pagamento.

documentos contra aceptación: (en) documents against acceptance (D/A); (fr) documents contre acceptation; (de) Dokumente gegen Akzept; (it) documenti contro accettazione.

¿HA PENSADO EN...?

Los riesgos, costes e inconvenientes que puede plantear en ocasiones la cobranza pueden prácticamente eliminarse en su totalidad mediante el uso del crédito documentario. Un crédito documentario es un medio de pago seguro e independiente del contrato de compraventa.

PARA NO OLVIDAR

Para mejorar la seguridad y estandarizar la gestión de los documentos, procure que su banco sujete las cobranzas a las *Reglas uniformes relativas a cobranzas*, publicación 522 de la Cámara de Comercio Internacional (URC522).

EL CONSEJO EXPERTO

Si desea mejorar el control sobre la mercancía, consigne el documento de transporte al banco de su cliente. De esta forma el comprador deberá acudir previamente al banco antes de acceder a la mercancía. Consulte antes con su banco.

¿POR QUÉ EN BANCO SABADELL?

Aunque nuestra experiencia sería motivo suficiente para confiarnos sus gestiones de cobro en el exterior, nuestros servicios de banca electrónica acaban de decantar la balanza a nuestro favor. A través de BS Trade tendrá información puntual, en cualquier lugar y a cualquier hora, del estado de su gestión de cobro. En el mismo momento en que nuestros sistemas reciben una notificación relativa a la gestión de cobro se incorpora a BS Trade y está disponible para conocimiento del cliente.

17 El crédito documentario

El crédito documentario permite al vendedor disponer de una seguridad de cobro con anterioridad a la expedición de la mercancía, e incluso con anterioridad al inicio de su fabricación. Por su parte, el comprador tendrá la seguridad de que su obligación de pago sólo se producirá cuando el vendedor haya aportado documentación acreditativa suficiente de la expedición de la mercancía deseada. El crédito es, pues, una garantía para ambas partes.

Desde un punto de vista más instrumental, podemos entender el crédito documentario como un compromiso de pago bancario contra presentación de documentos, que es independiente de la obligación subyacente. Es decir, el banco que emite el crédito (banco emisor) se obliga a comprar documentos a un beneficiario, con independencia del buen cumplimiento del contrato de compraventa o de prestación de servicios.

Además, con frecuencia se trata de un mecanismo de financiación por el que el comprador obtiene un aplazamiento en el pago sin que el vendedor incremente su riesgo. El vendedor, por su parte, podrá movilizar con mayor facilidad el crédito del que es beneficiario, obteniendo para ello recursos de un tercero financiador.

PARA EL VENDEDOR

- [+] seguridad de cobro, especialmente si está confirmado
- [+] mayor facilidad de financiación
- [+] tramitación bancaria
- [+] protección jurídica
- [+] adaptabilidad al contrato de compraventa
- [+] rapidez en el cobro
- [+] control de los documentos hasta el momento del pago
- [+] mayores posibilidades de negocio
- [+] menor riesgo de cancelación de pedido
- [-] mayor coste que otros medios de pago
- [-] cumplimiento estricto de las condiciones del crédito

PARA EL COMPRADOR

- [+] más aceptable para el vendedor que cualquier otro medio de pago
- [+] confirmación de la propia solvencia
- [+] recepción de documentos necesarios
- [+] adaptabilidad al contrato de compraventa
- [+] mayores posibilidades de pago aplazado
- [+] protección jurídica
- [+] condiciones de entrega deseadas
- [+] control sobre las fechas de entrega
- [+] mayores posibilidades de negocio
- [+] solicitud por BS Trade
- [-] se paga por los documentos y no por las mercancías
- [-] mayor coste que otros medios de pago
- [-] para cancelar o modificar es preciso el acuerdo del vendedor

PARA AMPLIAR

Si desea conocer en detalle el funcionamiento, las características y la tipología del crédito documentario no dude en consultar nuestra publicación monográfica *El crédito documentario*. Solicítela en su oficina. También es aconsejable disponer de las *Reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios*, publicación 500 de la Cámara de Comercio Internacional (UCP500).

¿POR QUÉ EN BANCO SABADELL?

Si su empresa es importadora, sin salir de su oficina, podrá instruir la emisión de créditos documentarios en BS Trade con las ayudas más completas y con controles automáticos que impedirán que el crédito contenga errores o defectos básicos que puedan afectar a su seguridad como ordenante. Además, y antes de emitir definitivamente el crédito, las condiciones que haya establecido serán revisadas personalmente por especialistas, de forma que su seguridad como comprador se verá fuertemente reforzada.

Si su actividad es exportadora, nuestros especialistas le asesorarán sobre la correcta presentación de los documentos de forma que sus posibilidades de cobro no se vean disminuidas. Además, a través de BS Trade podrá tener información puntual del estado de las presentaciones realizadas.

[A1]

[A2]

[A3]

[A4]

[B1]

[B2]

[B3]

[B4]

[B5]

[C1]

[C2]

[C3]

[]

[D2]

[D3]

[D4]

[]

18 Partes que intervienen en un crédito documentario

Ordenante. Persona o entidad que solicita la apertura del crédito a su banco, comprometiéndose a efectuar el pago.

Banco emisor. Banco elegido por el comprador que confecciona y procede a la apertura del crédito. Efectúa el pago del crédito si se cumplen las condiciones exigidas en el mismo.

Banco notificador (avisador). Banco corresponsal del banco emisor en el país del exportador. Avisa al beneficiario de la apertura del crédito sin establecer ningún otro compromiso que el de la propia notificación.

Beneficiario. Persona a cuyo favor se emite el crédito y que puede exigir el pago al banco emisor o al banco pagador, una vez haya cumplido con las condiciones estipuladas en el crédito.

Banco confirmador. Banco que garantiza el pago por parte del banco emisor. Suele utilizarse cuando la seguridad que ofrece el banco emisor no se considera suficiente (países conflictivos, bancos de desconocida o dudosa solvencia, etc.). En la mayoría de los casos es el propio banco notificador.

Banco pagador. Banco, generalmente en el mismo país del exportador, que recibe el mandato del banco emisor para pagar o comprometerse al pago al vencimiento contra presentación de los documentos conformes con los términos y las condiciones del crédito. Para el beneficiario es como si de una delegación del propio banco emisor se tratara. Para el exportador, es conveniente que exista un banco pagador en su propio país.

Banco aceptador. Tiene un papel similar al del banco pagador, pero en este caso acepta un efecto al vencimiento en lugar de pagar o comprometerse al pago. El exportador dispone de un compromiso de pago documental (el efecto) mientras que el banco pagador en un pago diferido se compromete al pago de forma no documental (no existe efecto).

Banco negociador. Tiene una función similar a la de los dos anteriores. Sin embargo el banco negociador compra (descuenta) un efecto al exportador. Aunque el pago suele ser diferido, el exportador cobra a la vista, soportando o no los intereses del descuento de acuerdo con las condiciones del crédito. La compra es sin recurso contra el exportador si el banco negociador es, a la vez, banco confirmador.

Como exportador, no dude en exigir que los créditos documentarios de los que sea beneficiario se hagan disponibles para pago en las cajas de Banco Sabadell. La disponibilidad es un elemento fundamental en la seguridad y el coste del crédito documentario a la que en ocasiones no se presta suficiente atención. Si el crédito no es disponible en las cajas de nuestra entidad (y, por el contrario, se hace disponible en las cajas del banco emisor extranjero) su empresa correrá con los riesgos de envío y entrega de los documentos, con una demora adicional a la fecha de cobro, con costes añadidos e imprevistos, con mayor probabilidad de que los documentos sean rechazados por contener discrepancias insustanciales, con una menor capacidad de modificar documentos discrepantes y, en general, con una protección jurídica más débil.

CASO PRÁCTICO

«Nuestra empresa es importadora de material eléctrico. Cuando trabajamos con créditos documentarios siempre tengo problemas con la solicitud al banco. Normalmente se trata de impresos difíciles de rellenar, aptos sólo para los más expertos; y, cuando no son complicados, es porque son absolutamente incompletos y defectuosos. La consecuencia es que no hay un crédito sin modificaciones y sin costes adicionales imprevistos» [Conozca la respuesta de Banco Sabadell en el **caso práctico número 1**]

VOCABULARIO

Crédito documentario: (en) documentary credit; (fr) crédit documentaire; (de) Akkreditiv; (it) credito documentario

Carta de crédito: (en) letter of credit; (fr) lettre de crédit; (de) Kreditbrief; (it) lettera di credito

Ordenante: (en) applicant; (fr) donneur d'ordre; (de) Auftraggeber; (it) ordinante

Banco emisor: (en) issuing bank; (fr) banque émettrice; (de) eröffnende Bank; (it) banca emittente

Banco notificador (avisador): (en) advising bank; (fr) banque notificatrice; (de) avisierende Bank; (it) banca avisante

Beneficiario: (en) beneficiary; (fr) bénéficiaire; (de) Begünstigter; (it) beneficiario

Banco confirmador: (en) confirming bank; (fr) banque confirmatrice; (de) bestätigende Bank; (it) banca confermante

Banco pagador: (en) paying bank; (fr) banque chargée du règlement; (de) zahlende Bank; (it) banca pagante

Banco aceptador: (en) accepting bank; (fr) banque acceptante; (de) akzeptierende Bank; (it) banca accettante

Banco negociador: (en) negotiating bank; (fr) banque négociatrice; (de) negozierende Bank; (it) banca negoziatrice

[A1]

[A2]

[A3]

[A4]

[B1]

[B2]

[B3]

[B4]

[B5]

[C1]

[C2]

[C3]

[]

[D2]

[D3]

[]

[]

19 El contrato de compraventa y el crédito documentario

El contrato de compraventa deberá contemplar determinados detalles imprescindibles para el establecimiento de un crédito documentario. Entre estos detalles conviene destacar el importe, el precio de compra, la descripción de la mercancía, las condiciones de entrega, el plazo de embarque y la fecha máxima de entrega de documentos. El contrato deberá especificar el método de pago y la divisa, e indicar claramente el banco en el que se desea que el crédito sea disponible.

Los créditos son, de acuerdo con el artículo 3 de los UCP500, «operaciones independientes de las ventas o de cualquier otro contrato en que puedan estar basados». Si los documentos presentados son conformes con los términos y las condiciones del crédito, el banco emisor o confirmador está obligado a atender sus compromisos con independencia de las disputas que puedan surgir entre comprador y vendedor al respecto del cumplimiento de las condiciones del contrato. Las partes pueden emprender acciones al respecto pero sin implicar a los bancos, siempre y cuando los términos del crédito hayan sido cumplidos.

Con el fin de evitar demoras y costes innecesarios es de primordial importancia que el vendedor indique claramente al comprador a través de qué banco desea recibir el crédito, designándolo como banco notificador y banco designado para pago, aceptación o negociación. Si se recibe el crédito avisado a través de otro banco o si el crédito designa a otro banco como pagador, aceptador o negociador, se incurrirá, sin duda, en costes adicionales que pueden llegar a ser considerables. Además se estarían reduciendo en la práctica los plazos de presentación de documentos, ya que, lógicamente, el exportador presentará los documentos a su banco, que deberá remitirlos posteriormente al banco designado en el crédito.

Una de las partes fundamentales del contrato, cuando existe un crédito documentario, consiste en determinar contra qué documentos el crédito será utilizable. El importador debe saber qué documentos necesita para despachar en su país o para cualquier otra eventualidad. Asimismo el exportador debe cuidar que todos los documentos requeridos puedan ser aportados por él en su debido momento, y sin que aparezcan documentos de imposible o difícil obtención.

EL CONSEJO EXPERTO

Las partes deben decidir en el momento de negociar el contrato quién correrá con los gastos bancarios producidos por el crédito documentario, siendo lo habitual que cada parte asuma con los gastos que el crédito produce en su propio país. Si un comprador no cae en la cuenta y omite reclamar que el crédito establezca de forma clara quién corre con los gastos y cuáles son éstos, puede encontrarse con la sorpresa que todos los gastos acaben corriendo por su cuenta (art. 18). Estos gastos pueden incluir los de preaviso, los de notificación y confirmación, las comisiones de pago, pago diferido, aceptación o negociación, los costes de las modificaciones, la falta de utilización, los intereses de la negociación y los costes de los mensajes. Como quiera que en determinados casos los costes pueden ser elevados, conviene valorarlos y pactarlos en su debido momento.

RECOMENDACIÓN PRÁCTICA

Con objeto de facilitar sus operaciones de crédito documentario y evitar costes derivados de discrepancias en documentos o en modificaciones, le sugerimos que confeccione una plantilla modelo del crédito documentario que desea recibir o que está dispuesto a emitir. El intercambio de modelos en los primeros momentos de la negociación comercial contribuirá significativamente al buen fin de la operación. El uso de modelos y listas de comprobación (para solicitar el crédito, revisar los documentos y para evaluar la conveniencia del crédito recibido) es una práctica de indudable eficacia y de gran economía. No dude en contactar con su oficina para prepararlos o en acudir a BS Trade donde podrá descargar modelos y listas estandarizadas.

CASO PRÁCTICO

«Con un crédito documentario nunca sé el coste real y siempre tengo problemas con la presentación de los documentos. ¿Cómo puedo evitarlo?»
[Conozca la respuesta de Banco Sabadell en el caso práctico número 2]

[A1]

[A2]

[A3]

[A4]

[B1]

[]

[B3]

[]

[]

[C1]

[C2]

[C3]

[]

[D2]

[D3]

[]

[]

20 La modificación del crédito documentario

La modificación o cancelación de los compromisos adquiridos en un crédito irrevocable precisa del acuerdo del emisor, del confirmador (si lo hay) y del beneficiario, de acuerdo con el artículo 9 (d) de las UCP500. Cualquiera de estas partes puede negarse a aceptar la alteración de los compromisos, manteniéndose el crédito en sus condiciones originales.

Conviene, por tanto, establecer los créditos en su origen de forma que no deban ser modificados, evitando al mismo tiempo los posibles costes en que se incurre por la modificación. La mayor parte de las modificaciones que se realizan están relacionadas con las fechas de embarque y de caducidad del crédito. Por lo que resulta conveniente extremar las precauciones en el momento de la apertura.

Si a la recepción del crédito hay algunos términos que deben modificarse, lo que con frecuencia exige tiempo, se debe contactar con el comprador para que instruya al banco emisor la modificación de los términos correspondientes. La modificación no será operativa hasta que el banco notificador/confirmador no dé aviso al exportador de tal enmienda.

[]

[]

[A3]

[A4]

[B1]

[]

[B3]

[]

[]

[C1]

[C2]

[C3]

[]

[D2]

[]

[]

[]

A EVITAR

El beneficiario de un crédito documentario no debe aceptar la inclusión de condiciones y documentos cuya obtención dependa del ordenante del crédito. Cuando aparecen este tipo de condiciones, el cobro del crédito documentario –que se basa en la correcta y completa presentación documental– dependerá de la voluntad de pago del comprador. Si éste es el caso, entonces resulta más cómodo y barato el pago por transferencia, que depende igualmente de la voluntad del comprador. Cuando aparecen este tipo de cláusulas (a veces denominadas *soft clauses*) debe solicitarse la modificación del crédito.

EL CONSEJO EXPERTO

Sólo el banco emisor de un crédito puede determinar si acepta o no unos documentos que contengan discrepancias. Así, cuando el ordenante indique su disponibilidad a tomar los documentos a pesar de las discrepancias, el vendedor deberá considerar la posibilidad que el banco emisor no los acepte, a pesar de la buena disposición y de la voluntad de pago del comprador. La aceptación de documentos discrepantes equivale en la práctica a una modificación del crédito documentario, y el banco emisor puede negarse a modificar un crédito.

21 El crédito documentario confirmado

El crédito está confirmado cuando un tercer banco añade su confirmación, es decir, cuando se suma una garantía adicional a la del banco emisor, por la que el banco confirmador se compromete al pago con independencia del compromiso del emisor.

La confirmación del crédito por parte de un banco distinto al emisor comporta una mayor garantía para el beneficiario, que debe ser utilizada cuando existan dudas sobre la solvencia del país o del banco emisor, o cuando lo que se busca es obtener la seguridad de cobro en el banco con el que el beneficiario opera normalmente. En estos casos, el vendedor debe solicitar a su cliente que la venta se efectúe por crédito documentario confirmado, ya que el propio crédito debe prever esta eventualidad en el momento de ser emitido. En la medida de lo posible, el banco confirmador debería ser el propio banco del vendedor.

¿HA PENSADO EN...?

En general se suele solicitar confirmación en un crédito documentario cuando el vendedor duda de la capacidad de pago del banco emisor o, más probablemente, de la del país del banco emisor. Sin embargo la confirmación tiene otros valores añadidos que pueden hacerla recomendable aun en el caso que no existan dudas respecto al banco emisor o a su país. La primera y fundamental es que el obligado a pagar es el banco del beneficiario (el confirmador) y, por tanto, la discusión sobre la conformidad o no de la presentación –y la sustitución documental si es el caso– se produce en la oficina bancaria habitual del vendedor. Además si, como consecuencia de una diferencia de interpretación respecto a las obligaciones del confirmador, el beneficiario decide emprender acciones legales, la jurisdicción y la ley aplicable serán la del vendedor (que es la del confirmador) y no la del banco emisor extranjero. Por último no debería olvidarse la posibilidad de obtener financiación por medio de una compra sin recurso, con la consiguiente mejora en los ratios financieros y en la disponibilidad de crédito.

EL CONSEJO EXPERTO

Antes de solicitar a su cliente extranjero que emita un crédito documentario a confirmar por un banco español, es recomendable consultar a su banco cuáles son las condiciones para establecer la confirmación con ese país y con ese banco emisor.

PARA AMPLIAR

En determinados casos, una alternativa a la confirmación del crédito documentario es el establecimiento de una obligación irrevocable de reembolso, por medio de la que un tercer banco (banco reembolsador) se obliga a pagar un importe determinado en un crédito documentario contra simple reclamación de reembolso. Las obligaciones bancarias en este tipo de instrumentos se rigen por las *Reglas uniformes relativas a reembolsos interbancarios en créditos documentarios*, publicación 525 de la Cámara de Comercio Internacional (URR525).

CASO PRÁCTICO

«Tengo posibilidades de cerrar un buen contrato con un país con ciertas dificultades, pero ¿quién me asegura que las cosas no irán a peor y que cobraré lo esperado?»

[Conozca la respuesta de Banco Sabadell en el caso práctico número 3]

[A1]

[A2]

[A3]

[A4]

[]

[B2]

[B3]

[B4]

[B5]

[]

[C2]

[C3]

[]

[D2]

[D3]

[D4]

[D5]

22 El crédito documentario transferible

En un crédito transferible el beneficiario puede dar instrucciones al banco designado para que el crédito sea utilizable, parcial o totalmente, por uno o más beneficiarios (de su país o de otro país.) Para que un crédito sea transferible debe figurar la mención «transferible». El crédito recibido y su transferencia son el mismo crédito.

Un crédito transferible es emitido a favor de un beneficiario que no es quien produce la mercancía sino que se trata de un intermediario, alguien que ha establecido un contrato con un comprador pero depende de un tercero para suministrar la mercancía a su cliente. Con un crédito transferible, el intermediario puede hacer extensiva la seguridad de un crédito al suministrador sin descubrir el nombre del comprador y, por medio de la sustitución de documentos, mantener ocultos los datos de su proveedor.

A EVITAR

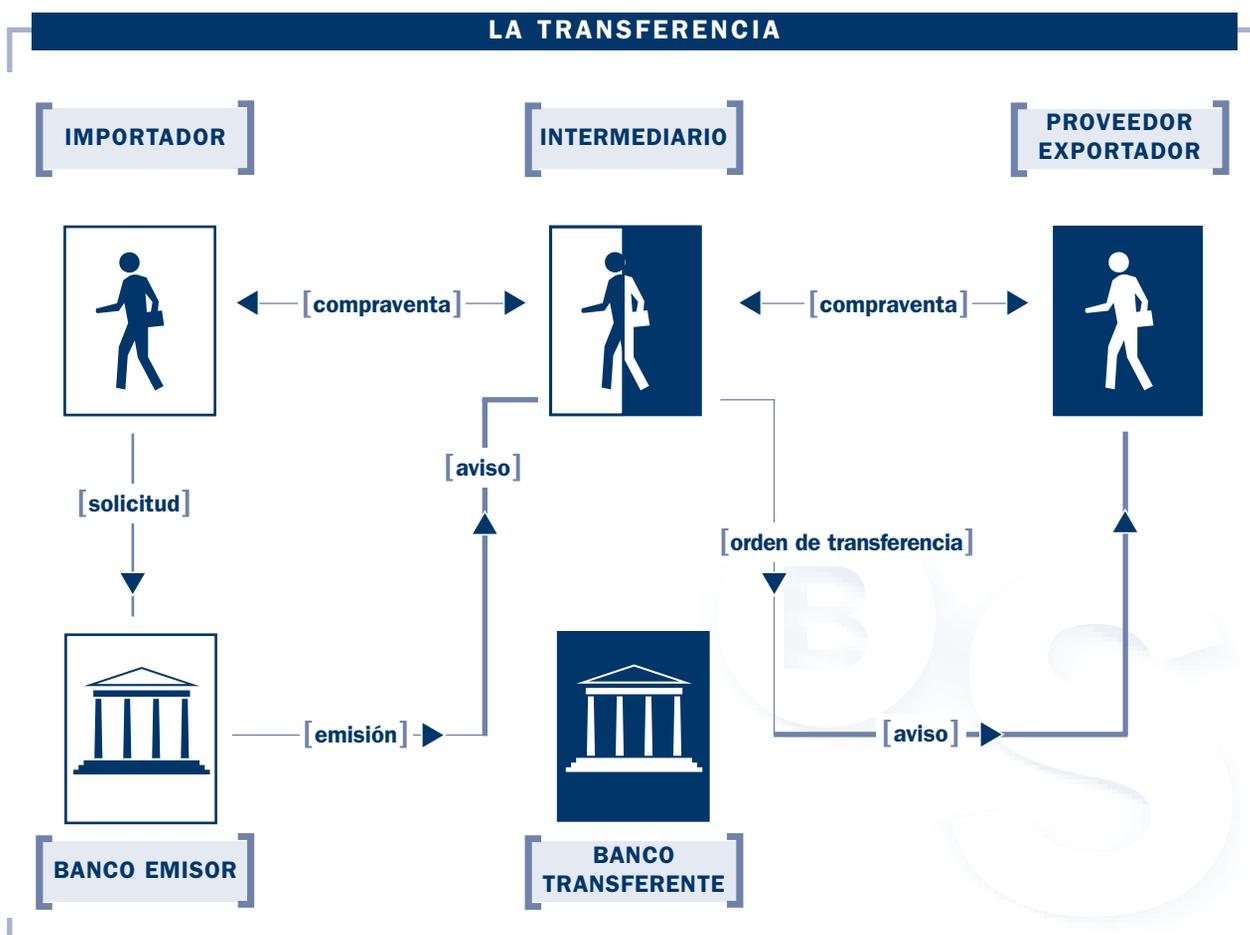
Los intermediarios que operan con créditos transferibles deben, si ese es su interés, evitar que las partes conozcan datos de la operación (nombre de la otra parte, precios, etc.) que puedan comprometer la posición del intermediario en futuras operaciones. Para ello es indispensable comprobar los detalles de los documentos a presentar, de forma que el expedidor sea el propio intermediario, que el consignatario sea el banco emisor, que el documento de seguro sea al portador, etc.

¿POR QUÉ EN BANCO SABADELL?

El crédito transferible es una de las modalidades de crédito documentario que exige de una intervención más experta por parte del banco que va a efectuar la transferencia. La profesionalidad y la experiencia son claves en este tipo de operaciones. Banco Sabadell es la opción ideal para cualquier intermediario que desee proteger sus intereses y los de sus clientes.

PARA AMPLIAR

Si desea conocer más a fondo las posibilidades y las particularidades de los créditos documentarios transferibles puede consultar nuestra publicación monográfica *El crédito documentario*, disponible en cualquiera de nuestras oficinas.



23 Otras modalidades de crédito documentario

Crédito rotativo o revolving. Se trata de un crédito que, una vez utilizado o llegado el momento de su vencimiento, renueva o restablece su disponibilidad para uno o más períodos adicionales, sin necesidad de modificarlo.

Crédito anticipatorio o de cláusula roja. Es el que contiene una condición que permite al beneficiario disponer del anticipo parcial o total del importe del crédito con anterioridad a la presentación de los documentos.

Crédito de respaldo o back-to-back. Consiste en la entrega de un crédito documentario como garantía para la apertura de otro crédito documentario.

Crédito documentario revocable. El que puede ser anulado o modificado por el banco emisor sin necesidad de previo aviso al beneficiario (en el bien entendido que el beneficiario aún no lo hubiera utilizado.)

Crédito contingente o standby. Se trata de una garantía de ejecución documentaria, que permite exigir la devolución de un pago anticipado, reclamar una deuda no satisfecha o resarcirse de una obligación incumplida.

PARA AMPLIAR

Si desea conocer con mayor profundidad las diferencias formales y de uso entre una carta de crédito *standby* y una **garantía bancaria**, y la relación de estos instrumentos con los diferentes tipos de normas que las regulan (URDG458, UCP500 e ISP98), consulte nuestra publicación monográfica *El crédito documentario*, que puede solicitar en cualquiera de nuestras oficinas.

A TENER EN CUENTA

Cuando el cumplimiento del contrato de entrega de mercancía comporta una fuerte inversión por parte del vendedor, puede ser recomendable asegurar la participación del comprador en la inversión por medio de un crédito de cláusula roja. De este modo el vendedor puede disponer de un anticipo de los fondos previo a la entrega y, al mismo tiempo, garantiza un compromiso del comprador en el buen fin de la operación.

¿HA PENSADO EN...?

En ocasiones, las garantías bancarias son una alternativa de menor coste al crédito documentario. El crédito documentario es una garantía y un medio de pago. Al utilizar, por tanto, una garantía conjuntamente con un pago simple (una transferencia, por ejemplo), el vendedor obtiene una cobertura equivalente, con una complejidad documental significativamente menor. Por el contrario, para el comprador un crédito documentario comporta una mayor seguridad, al condicionar el pago a la evidencia documental de entrega de la mercancía.

[]

[]

[A3]

[A4]

[]

[]

[B3]

[B4]

[B5]

[]

[C2]

[C3]

[]

[D2]

[D3]

[D4]

[]

24 Garantía bancaria y crédito documentario

El crédito documentario es un instrumento conocido y ampliamente utilizado, que puede servir simultáneamente a los intereses del vendedor y del comprador. Pero más allá del crédito documentario, existen otros instrumentos que pueden ser de utilidad y que, en ocasiones, pueden constituir una alternativa interesante al crédito documentario. Uno de esos instrumentos es la garantía bancaria: garantía de pago para el vendedor y de buena ejecución para el comprador. La diferencia básica entre garantía bancaria y crédito documentario es su utilización como medio de pago.

El crédito documentario es un instrumento de garantía, pero es además un medio de pago. El vendedor espera recibir el pago por la mercancía entregada a través del crédito documentario, es decir, contra presentación de los documentos requeridos. Por el contrario, la garantía bancaria tradicional no incorpora esa condición de medio de pago. El beneficiario de la garantía sólo podrá acudir a ella si la otra parte incumple su obligación de pago. El medio de pago esperado será, por ejemplo, una transferencia, y la garantía será únicamente un medio contingente (de reserva) de obtener el pago, desde ese punto de vista tendrá un carácter de medio de pago secundario.

[A1]

[A2]

[A3]

[A4]

[]

[]

[B3]

[B4]

[B5]

[C1]

[C2]

[C3]

[]

[]

[D3]

[]

[]

Las garantías deben ser independientes del contrato que las origina, exigibles a primer requerimiento o a simple demanda. La independencia significa que el banco garante no podrá aducir defensas derivadas del contrato subyacente, es decir no podrá exigir evidencia de incumplimiento de lo garantizado ni que el beneficiario acredite sus derechos respecto al ordenante. Las garantías que no son independientes se denominan fianzas o garantías accesorias, y deben evitarse. La mejor forma de garantizar la independencia es por medio de la sujeción a unas normas reconocidas internacionalmente como son las *Reglas uniformes relativas a garantías de demanda*, publicación 458 de la Cámara de Comercio Internacional (URDG458), o a través de un crédito contingente o *standby* sujeto a las UCP500 o a las ISP98.

25 Tipos de garantías

Los principales tipos de garantía utilizados en relación con operaciones de comercio exterior son:

- **Garantía de licitación.** 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.
- **Garantía de buena ejecución.** Asegura un pago al comprador en caso que el vendedor no cumpla de forma adecuada, o de forma completa, o en el tiempo estipulado, con sus obligaciones contractuales.
- **Garantía de mantenimiento (o fiel cumplimiento).** Cubren el período de mantenimiento establecido contractualmente durante el cual el suministrador continúa siendo responsable del buen funcionamiento de la máquina.
- **Garantía de pago anticipado.** Garantiza la devolución de la totalidad del importe anticipado y, si es el caso, de los intereses.
- **Garantía de pago.** Las garantías pueden ser utilizadas como mecanismo para asegurar las obligaciones de pago derivados de una compraventa o de una prestación de servicios. Las garantías de pago constituyen una alternativa al crédito documentario.
- **Garantías ante autoridades aduaneras u organismos comunitarios.** Se trata de avales ante los servicios de aduanas, de Cuadernos ATA para exportación temporal de muestras con valor comercial, de avales de tránsito comunitario, etc.
- **Carta de garantía.** No tiene un sentido específico, sin embargo suele aparecer relacionado con documentos de compraventa y transporte de mercancías, cuando éstos faltan o son defectuosos.

VOCABULARIO

de licitación: tender guarantee, bid guarantee
de buena ejecución: performance guarantee
de mantenimiento: maintenance guarantee, warranty guarantee
de pago anticipado: advance payment guarantee, repayment guarantee
de pago: payment guarantee
carta de garantía: letter of indemnity

EL CONSEJO EXPERTO

Un pago simple (transferencia o cheque) combinado con una garantía bancaria (tanto si es a primer requerimiento como un crédito contingente o *standby*) es una potente combinación para el vendedor, que obtiene una garantía de recepción del cobro sin las complejidades del crédito documentario.

[]

[]

[A3]

[A4]

[]

[]

[B3]

[B4]

[B5]

[]

[C2]

[C3]

[]

[]

[D3]

[]

[]

[]

[]

[]

[]

[]

[]

[]

26 Los Incoterms

Los Incoterms (*International Commercial Terms*), pueden considerarse como un conjunto de reglas internacionales de carácter facultativo que la Cámara de Comercio Internacional ha recopilado y definido sobre la base de las prácticas más o menos estandarizadas por los comerciantes. Las funciones de los Incoterms son básicamente las siguientes:

- **Definen la transferencia de los gastos.** El vendedor sabe exactamente hasta qué momento y lugar deberá asumir los gastos que ocasiona su contrato de venta e incluirlos en el precio. Este hecho permite que el comprador pueda conocer exactamente los gastos que debe añadir al precio ofertado para poderlo comparar con otras ofertas tanto nacionales como internacionales.
- **Definen la transmisión del riesgo.** El comprador sabe exactamente a partir de qué momento y lugar son por su cuenta los riesgos en que incurren las mercancías durante su transporte. Por lo tanto los Incoterms definen el momento y lugar en el que la responsabilidad del vendedor acaba y dónde empieza la del comprador. Este dato es de una importancia relevante para asegurar la mercancía.
- **Definen el lugar donde se entregará la mercancía.** Los Incoterms señalan el lugar concreto donde el vendedor debe depositar la mercancía y por consiguiente el punto en que el comprador debe recogerla.

[A1]

[]

[A3]

[A4]

[B1]

[]

[]

[]

[]

[C1]

[]

[]

[D1]

[]

[]

[]

[]

PARA AMPLIAR

Solicite en nuestras oficinas el folleto sobre Incoterms. En un cómodo formato díplico de bolsillo tendrá una completa y original descripción gráfica de los 13 Incoterms 2000.

Vea también el cuadro «Los 13 Incoterms» en el área prescriptiva de esta misma publicación.

PARA NO OLVIDAR

Incluya siempre la expresión «Incoterms 2000» después del término utilizado.

Tenga a mano la publicación *Incoterms 2000* de la CCI. Límitese a utilizar exclusivamente uno de los 13 términos de los Incoterms 2000.

Para expediciones por contenedor o multimodal utilice exclusivamente EXW, FCA, CIP, CPT, DAF, DDU o DDP.

Para expediciones en las que su empresa sea responsable y controle hasta el momento en que la mercancía pasa la borda del buque utilice FAS, FOB, CFR, CIF, DES o DEQ.

Recuerde que la entrega en el grupo (C) se produce en el mismo punto que en el grupo (F). En ambos casos la entrega se produce en origen.

La responsabilidad de entrega en destino es exclusiva del grupo (D).

CASO PRÁCTICO

«Al usar de forma casi exclusiva los Incoterms FOB y CIF estaba asumiendo, sin saberlo, un importante riesgo»

[Conozca la respuesta de Banco Sabadell en el caso práctico número 4]

27 El medio de pago y la financiación

El medio de pago y la financiación están estrechamente relacionados. Las necesidades y la forma de la financiación determinarán la elección del medio de pago por las partes comerciales.

Cuando el **vendedor concede financiación al comprador**, por medio de un pago a fecha aplazada tras la entrega, la forma de dicha financiación dependerá de las garantías deseadas por el vendedor respecto al pago del comprador. Así, si la venta se produce en régimen de confianza, el medio de pago será un pago simple (**financiación sin garantía**). Por el contrario si el vendedor exige una garantía de pago antes de acordar un pago aplazado, entonces la venta podrá efectuarse bajo crédito documentario o con una garantía de pago (**financiación con garantía**).

Al considerar los supuestos en que el **comprador financia al vendedor**, podemos encontrar dos tipos básicos de financiación. El primero sería el derivado de un **pago simple anticipado**, que puede ir acompañado de una garantía bancaria en función del régimen de confianza entre las partes. El segundo sería el que implica la emisión de un **crédito documentario**, por el que el vendedor concede al comprador su capacidad de crédito bancario. En efecto, el banco emisor, a partir de la capacidad crediticia del comprador, genera una obligación bancaria a favor del vendedor, que puede ser convertida en financiación sin comprometer recursos propios.

La facilidad de obtención de financiación bancaria está directamente relacionada con las características del medio de pago. Así la financiación en instrumentos que conllevan una garantía bancaria será grande (créditos documentarios y efectos avalados), especialmente cuando la financiación se solicita al banco obligado o garante. Por tanto, en un crédito confirmado por Banco Sabadell, la financiación por medio de una compra sin recurso mejorará las ratios financieras sin ocupar disponibilidad de crédito. A continuación se sitúan los instrumentos sin garantía bancaria, en este caso las posibilidades de financiación también aumentan cuando hay intervención bancaria (utilización con reservas de un crédito documentario, cobranzas documentarias o simples). En el caso de pagos simples la financiación (anticipo de factura) acostumbra a concederse únicamente sobre la base de la solvencia del vendedor.

[]
[A2]
[]
[]
[B1]
[B2]
[]
[B4]
[]
[C1]
[C2]
[]
[]
[]
[]
[D4]
[]

28 Formas de financiación bancaria y medio de pago

Esto nos lleva a la financiación otorgada por **entidad financiera al comprador**. Puede tratarse de una financiación:

- **sin aportación de fondos** pero generando capacidad de compra, ya sea mediante la emisión de un crédito documentario o por medio de una garantía bancaria;
- **con aportación de liquidez**, ya sea por medio de una financiación simple en la que el banco anticipa el pago, o a través de una sociedad de *leasing*.

En cuanto a la financiación de una **entidad financiera al vendedor**, podemos distinguir entre:

- una **prefinanciación**, que aporta liquidez previa a la entrega de la mercancía;
- una **posfinanciación**, que puede adoptar la forma de un crédito en cuenta, o de una movilización de pago aplazado del que se sea titular a través de un descuento comercial, de un anticipo o de un contrato de *factoring* (nos referiremos al *factoring* más adelante).

La facilidad del vendedor para obtener financiación bancaria dependerá en buena medida del medio de pago utilizado.

Así, la financiación de un pago con garantía bancaria será más fácil que la de un pago simple, estableciéndose un escalado que va del anticipo por el banco confirmador del crédito que ha garantizado hasta el anticipo de una factura con pago aplazado por transferencia.

EL CONSEJO EXPERTO

Antes de decidir sobre una financiación entre las partes comerciales (pago aplazado o pago anticipado) calcule el coste y compárelo con las diferentes alternativas que puede ofrecerle Banco Sabadell. Puede resultar más conveniente desde el punto de vista financiero pagar al contado y solicitar financiación bancaria.

HA PENSADO EN ...

En Banco Sabadell podemos ofrecerle líneas de crédito en moneda distinta al euro. De esta forma podrá disponer de un instrumento útil de gestión de su tesorería y de sus obligaciones en divisas.

[A1]

[A2]

[]

[]

[B1]

[B2]

[]

[B4]

[]

[C1]

[C2]

[C3]

[]

[]

[]

[D4]

[]

29 La moneda de la financiación

La financiación puede realizarse en la moneda del pago, en la moneda propia si es distinta a la del pago o en una tercera moneda. La elección de una u otra modalidad tendrá unas consecuencias en los costes de la financiación (dependiendo del tipo de interés de la moneda elegida para financiar) y en los riesgos en que se incurra (lo que a su vez acabará finalmente afectando al coste de la financiación).

El riesgo de cambio dependerá de dos variables: la moneda de la financiación y la moneda con la que se va a cancelar la financiación. Si son la misma moneda no habrá riesgo de cambio, pero si son monedas distintas aparecerá el riesgo de cambio. Así un importador que obtenga financiación en su propia moneda (la de sus ingresos) no soportará un riesgo adicional de cambio derivado de la financiación. Por el contrario, un exportador que no desee incurrir en riesgo de cambio como consecuencia de la financiación deberá formalizarla en la moneda de la venta, es decir la moneda a recibir.

A TENER EN CUENTA

El importador que financia en una moneda diferente al euro y pretende eliminar el riesgo de cambio en que incurre por ello, observará que el coste financiero final es precisamente el del euro. Lo mismo ocurre con un exportador que se financia en moneda distinta de la de cobro y busque la cobertura del riesgo de cambio. En este caso la combinación de financiación y cobertura le situarán en el coste de la moneda de cobro. La razón de ello está en que, al depender el cambio asegurado de la diferencia entre los tipos de interés de las monedas implicadas $[B - A]$, cuando al interés de una de las monedas $[A]$ le añadimos esa diferencia (el seguro de cambio) $[A + (B - A)]$ nos acaba resultando el interés de la otra moneda $[B]$.

EL CONSEJO EXPERTO

Si su empresa dispone de cobros y pagos en moneda extranjera intente coordinar los flujos de entrada y salida de divisa de forma que pueda eliminar riesgos de cambio y, si es el caso, beneficiarse de menores tipos de interés. Los desfases entre cobros y pagos pueden compensarse por medio de la utilización de cuentas o de líneas de crédito en moneda extranjera.

CASO PRÁCTICO

«Como **exportador**, ¿qué alternativas tengo para financiar una venta en dólares y cuáles son sus características?»

[Conozca la respuesta de Banco Sabadell en el **caso práctico número 5**]

CASO PRÁCTICO

«Como **importador**, ¿qué alternativas tengo para financiar una compra en dólares y cuáles son sus características?»

[Conozca la respuesta de Banco Sabadell en el **caso práctico número 6**]

[A1]

[A2]

[]

[]

[]

[B2]

[]

[B4]

[]

[C1]

[C2]

[C3]

[]

[]

[]

[D4]

[]

30 El riesgo de cambio

El riesgo de cambio es aquel a que está expuesta una empresa por el efecto producido por la variación en los tipos de cambio sobre su cuenta de pérdidas y ganancias y sobre su balance. El hecho de que buena parte del negocio exterior español se realice en euros hace que el riesgo que soportan las empresas españolas sea bajo, quedando limitado fundamentalmente al comercio que se realiza en dólares y, en menor medida, libras esterlinas o yens japoneses.

Conviene sin embargo tener también en cuenta el que podríamos denominar riesgo “indirecto”. En efecto, se incurre en riesgo cambiario siempre que el negocio se efectúa fuera del área monetaria propia. Así, a pesar de facturar en euros, un exportador pierde o gana competitividad según sea el tipo de cambio del euro.

[A1] La actitud de la empresa ante el riesgo de cambio depende, finalmente, de su particular filosofía respecto al riesgo en general. La empresa puede decidir no cubrir nada, lo que es una práctica altamente especulativa; cubrir todo, lo que elimina el riesgo de transacción pero incorpora un coste de oportunidad; o realizar una cobertura selectiva, lo que parece la opción más adecuada pero requiere de una gestión especializada.

[]

[B4]

[B5]

[C1]

[C2]

[C3]

[]

[]

[]

[]

[D5]

VOCABULARIO

Desde el punto de vista del tipo de riesgo cambiario puede distinguirse entre:

- riesgo de transacción: el que se produce directamente como consecuencia de la oscilación en los tipos de cambio.
- riesgo de traducción: es el que se produce en el momento de la actualización de balances.
- riesgo económico: es el riesgo de oportunidad, el coste de hacer una cosa y dejar de hacer otra distinta.

PARA AMPLIAR

Los mercados de divisas se subdividen en:

- mercado de contado: cuando la transacción de compraventa de divisas se liquida (intercambia) como máximo el segundo día hábil posterior a la fijación del precio (tipo de cambio).
- mercado a plazo: cuando la liquidación se produce con posterioridad al segundo día hábil tras la fijación del precio.

31 Mecanismos de cobertura del riesgo de cambio

El principal mecanismo de cobertura de riesgo de cambio es el seguro de cambio. El **seguro de cambio** consiste en un contrato de compra o venta de divisas a plazo que permite conocer de forma anticipada el precio de liquidación de la moneda contratada por un importe determinado y para una fecha futura fijada. El seguro de cambio es una compraventa en firme pero a fecha futura, por lo que ambas partes quedan obligadas a cumplir el contrato, sea cual sea el precio de mercado de la divisa contratada en la fecha de vencimiento. El contrato de seguro de cambio incorpora por tanto un derecho, pero también una obligación.

Una alternativa al seguro de cambio que incorpora el derecho pero no comporta obligación es la **opción en divisas**. Una opción en divisas es un contrato que otorga a su tenedor el derecho pero no la obligación de comprar o vender cierta cantidad de divisas a un tipo de cambio fijado llamado precio de ejercicio o *strike price*, previo pago de una prima al emisor de la opción.

Existen también mecanismos de eliminación o control del riesgo de cambio que se forman a partir de combinaciones de opciones, lo que permite beneficiarse de una evolución favorable en el tipo de cambio sin el pago de la prima. Por sus características se trata de alternativas de uso no generalizado. Entre estas combinaciones podemos mencionar el **túnel**, la **opción mixta** y el **forward plus**.

PARA AMPLIAR

Si desea más información y ejemplos de funcionamiento de todos estos mecanismos de cobertura puede acudir al área de negocio internacional de nuestra página web, en www.sabadellatlantico.com/empresa o en www.bancoherrero.com/empresa.

A TENER EN CUENTA

Al tratarse de una compraventa firme aunque aplazada, el incumplimiento de un seguro de cambio comporta una operación de compraventa inversa y, por tanto, unas posibles diferencias –a favor o en contra– entre los precios iniciales y los precios del momento del incumplimiento. Estas diferencias serán a favor o en contra del cliente.

¿POR QUÉ EN BANCO SABADELL?

En nuestro Grupo podrá contratar los seguros de cambio directamente por Internet, a través de nuestra página web en BS Trade.

EL CONSEJO EXPERTO

Si es necesario, un seguro de cambio puede reconducirse a un nuevo vencimiento, utilizarse anticipadamente o incluso incumplirse antes del vencimiento. Habrá que tener en cuenta que, al tratarse de una compraventa que implica tipos de interés, un incumplimiento comporta unas diferencias de precios que habrá que reconocer, y un desplazamiento en el tiempo comporta una actualización en los tipos de interés.

CASO PRÁCTICO

«Si no tengo clara la fecha de cobro, ¿cómo puedo asegurar el cambio de los dólares?»
[Conozca la respuesta de Banco Sabadell en el **caso práctico número 7**]

[A1]

[A2]

[]

[]

[]

[B2]

[]

[B4]

[B5]

[C1]

[C2]

[C3]

[]

[]

[]

[]

[D5]

32 Instrumentos de *cash management* internacional

Una gestión óptima de la tesorería puede aconsejar la apertura de cuentas centralizadoras en los países a los que se exporta. Estas **cuentas centralizadoras** permiten:

- disminuir los costes asociados a los cobros, con reducción del volumen de las transferencias recibidas y más rapidez en su recepción;
- una gestión más eficaz de la tesorería por medio de un control más eficaz de los cobros y de los saldos disponibles;
- convertir los pagos internacionales del comprador en pagos nacionales.

Para extraer la máxima eficiencia de la cuenta centralizadora es imprescindible disponer de una información puntual, completa y en línea tanto del estado como de los movimientos en la cuenta. Además resulta imprescindible poder dar instrucciones de forma cómoda, ágil y eficaz para disponer de las cuentas situadas en el exterior de la misma forma en que se dispone de las cuentas del país. Para atender ambas necesidades SWIFT dispone de mensajería estándar específicamente diseñada para satisfacer tanto la demanda de información (MT94X) como de instrucción remota (MT101 y MT103+).

[A1]

[A2]

[A3]

[A4]

[]

[B2]

[B3]

[]

[]

[]

[C2]

[C3]

[]

[D2]

[]

[]

[]

¿POR QUÉ EN BANCO SABADELL?

En nuestro Grupo podrá acceder a la información sobre sus cuentas centralizadoras en bancos extranjeros de forma puntual, cómoda y en cualquier momento, por medio de BS Trade. Además, una vez comprobados los saldos en sus cuentas remotas, y desde el mismo BS Trade, podrá instruir transferencias de provisión de fondos o dar instrucciones de disposición (recuperación de saldos, por ejemplo) siempre que lo estime necesario.

EL CONSEJO EXPERTO

Si su empresa recibe cobros frecuentes de un país determinado la apertura de una cuenta centralizadora en un banco de dicho país puede ser de gran utilidad para ustedes y para sus clientes. Si desea abrir una cuenta en el extranjero consúltenos. Le facilitaremos la gestión.

CASO PRÁCTICO

«¿Cuál es la utilidad de una cuenta en el exterior para centralizar los cobros en un determinado país? ¿Cómo puedo controlar y gestionar esa cuenta?» [Conozca la respuesta de Banco Sabadell en el **caso práctico número 8**]

«¿Cómo puedo utilizar una financiación para eliminar los riesgos en mis exportaciones?»
 [Conozca la respuesta de Banco Sabadell en el caso práctico número 9]

33 El *forfaiting*

El *forfaiting* permite hacer efectivos de forma inmediata créditos y operaciones con pago diferido, a medio y largo plazo. Consiste en la compra sin recurso al tenedor de efectos o pagarés con aval bancario, créditos documentarios y garantías bancarias sobre compromisos de pago, representativos de operaciones comerciales. Entre las ventajas del *forfaiting* podemos destacar:

- Evitar riesgos. Se eliminan los riesgos por falta de pago del deudor, de fluctuación del tipo de interés y de cambio.
- Liquidez. Como se trata de una disposición inmediata de los fondos, la empresa desbloquea sus líneas de descuento comercial actuales y mejora los ratios de su activo circulante ya que transforma la partida de clientes en disponible.
- Simplicidad. La documentación necesaria es mínima. El *forfaiting* elimina los gastos administrativos y los problemas de la gestión de cobros.
- Ventajas financieras. El tipo de interés aplicado es muy competitivo. La compra sin recurso financia la totalidad de la operación.

[A1]

[A2]

[]

[]

[]

[B2]

[]

[B4]

[B5]

[]

[C2]

[C3]

[]

[]

[]

[D4]

[]

34 El factoring

Se trata de un acuerdo por el que una empresa cede a una compañía de *factoring* los derechos de cobro de toda o parte de su facturación a corto plazo. La compañía de *factoring* pasa a ser titular de la deuda frente al comprador y se encarga de la gestión de cobro. La empresa cedente puede, además, asegurar el riesgo de insolvencia del deudor. Entre las principales ventajas del *factoring* podemos destacar:

- Elimina el riesgo de impagados y demoras en el cobro por insolvencia del deudor (en la modalidad sin recurso).
- Simplifica la contabilidad, al pasar la empresa a tener un único cliente: la compañía de *factoring*.
- Permite el saneamiento de la cartera de clientes.
- Elimina los gastos en procedimientos contenciosos y en devoluciones por falta de pago.
- Rebaja los costes administrativos y los gastos de comunicación, ya que es el factor quien gestiona el cobro y reclama los impagos.
- En la modalidad sin recurso, la empresa puede rebajar del balance la partida de clientes, con lo que mejoran sus ratios de liquidez, solvencia y tesorería.

[A1]

[A2]

[]

[]

[]

[B2]

[]

[B4]

[B5]

[]

[C2]

[C3]

[]

[]

[]

[D4]

[]

¿HA PENSADO EN...?

BS Covering. Modalidad de *factoring* que da cobertura a las exportaciones realizadas, cubriendo tanto el riesgo comercial como del político hasta un 90 %, sin necesidad de informar al cliente de la cesión del crédito.

¿POR QUÉ EN BANCO SABADELL?

Porque Banco Sabadell es líder en *factoring* de exportación.

CASO PRÁCTICO

«El *factoring* es caro»

[Conozca la respuesta de Banco Sabadell en el caso práctico número 10]

35 El crédito oficial a la exportación

El Crédito Oficial a la Exportación es una modalidad de financiación de exportaciones a medio y largo plazo que cuenta con apoyo oficial en condiciones financieras favorables. El sistema de Crédito Oficial a la Exportación constituye un instrumento de indudable valor para financiar las ventas al exterior. Las operaciones susceptibles de financiación deben ser exportaciones de maquinaria y bienes de equipo, plantas industriales, tecnología, centrales eléctricas, hidroeléctricas, buques, aviones, proyectos y/o servicios técnicos de origen español.

Existen dos modalidades básicas:

- **Crédito al comprador.** En este caso, el exportador cobra al contado la totalidad del importe financiado.
- **Crédito al suministrador.** Permite ofrecer la financiación al suministrador en condiciones preferentes, y, además, en determinadas ocasiones descontamos sin recurso los efectos representativos del pago aplazado.

¿HA PENSADO EN...?

En ocasiones, el Gobierno español, con cargo a los presupuestos generales del Estado, concede líneas de crédito del **Fondo de Ayuda al Desarrollo** (FAD) a países considerados en vías de desarrollo para financiar proyectos de infraestructuras. En determinados casos, estos créditos pueden llegar a ser un complemento de un crédito comprador de forma que la financiación alcance el 100% del crédito.

A TENER EN CUENTA

Tipo de interés: Habitualmente la financiación se otorga a tipo de interés fijo y de conformidad con la normativa del Consenso OCDE y del ICO (Instituto de Crédito Oficial).

Seguro de crédito: Al tratarse de operaciones de financiación a medio o largo plazo, el banco financiador probablemente requerirá la cobertura de seguro de crédito otorgada por CESCE en condiciones satisfactorias.

¿POR QUÉ EN BANCO SABADELL?

Nuestro servicio de crédito oficial pone a su disposición un equipo de profesionales expertos que han situado a Banco Sabadell en una posición de claro liderazgo entre la banca española.

PARA AMPLIAR

Si desea más información sobre el funcionamiento y las características del crédito oficial a la exportación puede acudir a cualquiera de nuestras oficinas o a BS Trade, en nuestras páginas web.

CASO PRÁCTICO

«Mis clientes frecuentemente me solicitan pagar en varios años la maquinaria que les vendo, como les ofrecen algunos de mis competidores, lo que limitaría mi capacidad financiera e incrementaría mis riesgos.»
[Conozca la respuesta de Banco Sabadell en el **caso práctico número 11**]

[A1]

[A2]

[]

[]

[]

[B2]

[]

[B4]

[]

[]

[C2]

[C3]

[]

[]

[]

[D4]

[]

36 El *cash pooling* internacional

El *Cash Pooling* es una técnica de gestión de tesorería (*cash management*) que busca gestionar las posiciones tesoreras de varias cuentas como si se tratase de una sola, compensando posiciones deudoras con posiciones acreedoras (y, si es el caso, los límites de disponibilidad.) El funcionamiento óptimo del *pooling* se da cuando las diferentes cuentas que lo componen están situadas en el mismo banco, están denominadas en la misma moneda, son del mismo titular y se sitúan en el mismo entorno legal y fiscal.

En el caso del *pooling* internacional, algunas (o todas) de estas condiciones no se dan, con lo cual aumentan las ineficiencias del *pooling*. Sin embargo, el *pooling* internacional es un servicio compuesto y variable. O sea, la gestión conjunta de las posiciones de tesorería puede llevarse a cabo de diferentes maneras, utilizando productos o servicios diversos y con diferente grado de intensidad.

[A1]

[A2]

[A3]

[A4]

[]

[B2]

[B3]

[]

[]

[]

[C2]

[C3]

[]

[D2]

[]

[]

[]

Así, la información indispensable para tomar una decisión se obtiene por medio de mensajes SWIFT (que cumplen la función de estándar internacional.) Los principales son el MT940, que es el extracto diario por SWIFT, y el MT942, que es un extracto intradía. Por medio de estos mensajes SWIFT se obtiene información puntual y completa de la situación y de los movimientos producidos en las cuentas abiertas en cualquier banco del mundo. En cuanto a las herramientas para operar con esas cuentas, de nuevo la mensajería SWIFT cumple la función de estándar internacional. Así, las instrucciones de disposición de la cuenta se transmiten al banco en el que está domiciliada por medio del mensaje SWIFT MT101.

Desde el punto de vista de la posición del banco en la estructura de *cash pooling* podemos distinguir entre la función de banco tesorero y la función de banco participante. En el caso de banco tesorero, el cliente del banco es quien controla el *pool*, en el caso de banco participante, el cliente acostumbra a ser una filial con tesorería gestionada desde la matriz.

Como **banco tesorero**, nuestro Grupo ofrece a las empresas españolas:

- Integración de los MT940 recibidos en el portal de empresas. El cliente puede consultar por Internet los saldos y los movimientos de sus cuentas en cualquier banco del mundo.
- Emisión de los MT101 desde el portal de empresas. El cliente puede dar instrucciones de disposición sobre una cuenta en cualquier banco del mundo.
- Emisión de los MT103 desde el portal de empresas. El cliente puede hacer transferencias hacia la cuenta en el exterior.

Como **banco participante**, nuestro Grupo ofrece a las empresas extranjeras (con filial en España o que dispongan de cuenta centralizadora en España):

- Emisión de MT940 con información completa de saldo contable y saldo disponible.
- Recepción de MT101 (instrucciones de disposición de cuenta).
- Emisión de hasta 5 extractos MT942 diarios con inclusión de los movimientos producidos desde el anterior MT940 o MT942.

casos prácticos



«Nuestra empresa es importadora de material eléctrico. Cuando trabajamos con créditos documentarios siempre tengo problemas con la solicitud al banco. Normalmente se trata de impresos difíciles de rellenar, aptos sólo para los más expertos; y, cuando no son complicados, es porque son absolutamente incompletos y defectuosos. La consecuencia es que no hay un crédito sin modificaciones y sin costes adicionales imprevistos»

▼ Síntesis:

Ajustar las condiciones del crédito documentario a las del contrato de compraventa no es fácil, pero es la única forma de proteger debidamente los intereses de todas las partes. Para ello, el banco debería prestar la atención y el soporte necesario para que el comprador pueda trasladar de forma adecuada las características del contrato al condicionado del crédito documentario.

▼ Descripción:

Importador S.A. adquiere material eléctrico a diversos proveedores que, en muchos casos, le exigen la apertura previa de un crédito documentario. Suele existir una rotación de proveedores, con lo que los créditos documentarios varían de uno a otro, y llegar a cerrar el condicionado definitivo puede llevar varias modificaciones. *Importador S.A.* considera que, con demasiada frecuencia, esas modificaciones podrían haberse evitado si previamente el banco hubiera recabado (y comprendido) la información necesaria para la apertura del crédito. El coste, directo e indirecto, de esas modificaciones es significativo. Lo que en el fondo preocupa más a la empresa es la desprotección en que podría llegar a encontrarse, viéndose obligada a pagar por algo que no ha recibido.

▼ Nuestra recomendación:

Una vez el crédito documentario ha quedado establecido, cualquier cambio en las condiciones dependerá de su aceptación por el vendedor y el banco emisor del crédito. Es decir, el comprador debe haber puesto en escena todas sus condiciones, necesidades e intereses con anterioridad a la emisión del crédito. De hecho, es el importador quien “escribe” el crédito (o por lo menos, quien describe las condiciones en su solicitud al banco emisor) y, por tanto, quien establece los requisitos para que pueda efectuarse el pago al beneficiario.

El problema en ocasiones es cómo hacer que el punto de vista que tiene el comprador y el que tiene el banco emisor sean complementarios, es decir, que no queden ángulos ciegos por los que acabe llegando el conflicto. Para evitarlo el banco debe obtener toda la información necesaria, de manera ordenada y sin que aparezcan ambigüedades e incoherencias. El momento para ello es el de la solicitud del crédito por parte del comprador, y la forma es a través del formulario expreso que el banco tenga al efecto.

En Banco Sabadell **podrá solicitar sus créditos documentarios por Internet**, a través de BS Trade. Un formulario electrónico de solicitud le permitirá disponer de las ayudas más completas para completar los campos. Con una estructura de información condicionada, de forma que disminuyen significativamente las posibilidades de introducir datos o condiciones contradictorias o incoherentes. Con más de treinta documentos preestablecidos, con lo que evitará errores u omisiones. Y con la seguridad que finalmente será comprobado por un especialista que contactará con ustedes si observa cualquier aspecto que pudiera ser conflictivo.

«Con un crédito
documentario
nunca sé el coste
real y siempre
tengo problemas
con la
presentación de
los documentos.
¿Cómo puedo
evitarlo?»

▼ Síntesis:

Las discrepancias en los documentos presentados en un crédito documentario disminuirían de forma considerable si comprador y vendedor determinaran con cierto detalle las características del crédito en el mismo momento de negociar la compraventa –incluidos los bancos que intervendrán–, y, posteriormente, en el momento de la recepción, si el vendedor estableciera unas simples pautas de comprobación y precaución.

▼ Descripción:

De acuerdo con estimaciones de la Cámara de Comercio Internacional, hasta un 60% de las presentaciones de documentos en un crédito documentario son rechazadas por los bancos por presentar irregularidades. El coste derivado para las empresas es enorme. Las posibilidades de rechazo y los costes asociados al crédito crecen a medida que aumenta el número de bancos que intervienen. Si el crédito está confirmado o es disponible en un banco distinto al que se pretende presentar los documentos, entonces aumenta el coste, el tiempo de respuesta y las discrepancias.

▼ Nuestra recomendación:

Para facilitar la utilización del crédito documentario la mejor receta consiste en intervenir en cada uno de los tres momentos críticos de un crédito documentario: la negociación comercial, la emisión y recepción, y, por último, la presentación de documentos.

Uno de los recursos más efectivos para intervenir en los primeros momentos es disponer de un modelo genérico del crédito documentario que desea recibir al vendedor o que le interesa emitir al comprador, y que se incluye entre la documentación intercambiada en el momento de concluir el contrato. Este modelo debe ser prácticamente una réplica del texto a recibir, incluyendo los detalles del banco notificador y de la disponibilidad. Le facilitamos la creación de estas plantillas poniendo a su disposición un modelo básico en Internet, en el área de descarga de BS Trade.

Si se ha utilizado un modelo de crédito, entonces la solicitud consiste en trasladar ese modelo al banco emisor, y la recepción en una comprobación de que las condiciones y los plazos del modelo son los que aparecen en el crédito. Cualquier duda o diferencia detectada debe ser objeto de análisis y, si es el caso, de modificación. Es importante disponer de listas de comprobación que faciliten la revisión del condicionado recibido. De nuevo, podrá descargar una de estas listas en BS Trade.

Finalmente, la confección de los documentos debe hacerse con tiempo suficiente ante el riesgo de tener que modificarlos. Sin embargo, cuando se han utilizado plantillas en el momento de la negociación comercial, y cuando se ha procedido a una buena revisión del crédito recibido, la experiencia demuestra que las discrepancias en los documentos ocurren con una frecuencia mucho menor. Aquí también podrá descargar en BS Trade listas de comprobación de creación de documentos.

«Tengo posibilidades de cerrar un buen contrato con un país con ciertas dificultades, pero ¿quién me asegura que las cosas no irán a peor y cobraré lo esperado?»

▼ Síntesis:

El riesgo país es, en ocasiones, un factor importante que puede desaconsejar la operación. La confirmación de créditos documentarios permite eliminarlo por completo.

▼ Descripción:

La empresa tiene un pedido importante de un país que está atravesando un momento delicado. El comprador no plantea condiciones en cuanto a la forma de pago, está dispuesto a pagar mediante un crédito documentario si es preciso. Pero el vendedor teme que la situación económica pueda deteriorarse en ese país y que su capacidad de pagar al exterior se vea afectada.

▼ Nuestra recomendación:

La cobertura del riesgo país es un factor importante que el vendedor siempre debe tener en cuenta. En el caso planteado, aunque el vendedor dispusiera de una carta de crédito, siempre es posible que, de deteriorarse la situación económica, el banco emisor del crédito no pudiera atender las obligaciones derivadas de dicho crédito. Una de las posibilidades de eliminar el riesgo país es por medio de la confirmación.

Al confirmar el crédito documentario, Banco Sabadell está asumiendo la obligación de pago como propia. Contra presentación de documentos conformes el vendedor obtendrá de su banco en España un pago o una promesa incondicional de pago, según sea el caso. El pago será por la totalidad y en el momento en que sea debido, a diferencia de los seguros de crédito a la exportación, en que existe una franquicia y un período para acreditar la insolvencia.

«Al usar de forma casi exclusiva los Incoterms FOB y CIF estaba asumiendo, sin saberlo, un importante riesgo»

Síntesis:

Los Incoterms FOB, CIF y CFR implican que la entrega al comprador se realizará una vez traspasada la borda del buque en el puerto de carga. Su uso en el tráfico de contenedores, en que el vendedor deja de controlar la mercancía mucho antes de su carga a bordo, introduce unos riesgos adicionales que ambas partes deben tener en cuenta.

Descripción:

Exportaciones S.A. vende en condiciones FOB. Habitualmente la empresa de transportes recoge la mercancía en los locales del vendedor en una población del interior, la introduce en contenedores y gestiona su transporte hasta un puerto español en el que se embarca la mercancía con destino al país del comprador. El cobro se formaliza mediante crédito documentario.

Recientemente un pequeño incendio en la terminal de contenedores destruyó la mercancía que debía embarcarse rumbo a Canadá. Ese mismo día *Exportaciones S.A.* cobró el importe correspondiente a la expedición por los documentos presentados al amparo del crédito documentario. Aparentemente no debía ser un grave problema puesto que el comprador canadiense había asegurado la mercancía.

La sorpresa surgió cuando la compañía aseguradora comunicó al comprador que su reclamación era indebida. La posición de la compañía aseguradora se basaba en que el comprador no tenía ningún interés asegurable en el momento del siniestro. Es decir, la mercancía aún no había sido entregada al comprador y seguía, por tanto, estando en posesión del vendedor. Según la condición A4 del Incoterm FOB “el vendedor debe entregar la mercancía a bordo del buque designado”. No había pasado la borda del buque en el momento de sufrir el daño, luego no había habido entrega. El comprador está reclamando a *Exportaciones S.A.* la devolución de los importes cobrados indebidamente al amparo del crédito documentario.

Nuestra recomendación:

Cuando el vendedor pierde el control de la mercancía antes de la carga a bordo del buque, los términos FOB, CFR y CIF no son los más adecuados. Esto ocurre generalmente cuando la expedición se efectúa por contenedor. El vendedor entrega la mercancía al transportista antes del embarque, sea en sus propios locales, en los locales del transportista o en la terminal de carga. En estos casos los términos más adecuados son FCA (en lugar de FOB), CPT (en lugar de CFR) y CIP (en lugar de CIF). En todos ellos se entiende que la mercancía ha sido entregada al comprador en el momento en que es tomada por el transportista en el lugar acordado.

En el caso de *Exportaciones S.A.* la utilización del término FCA hubiera permitido sincronizar el momento de cobro en el crédito documentario con el momento en que nace ese derecho de cobro. En consecuencia, la compañía aseguradora habría pagado la indemnización, puesto que el comprador habría tenido un interés asegurable.

«Como exportador, ¿qué alternativas tengo para financiar una venta en dólares y cuáles son sus características?»

▼ Síntesis:

Una exportación facturada en dólares puede financiarse en dólares, en euros o en un tercera moneda. Las consecuencias en cuanto a costes y riesgos de cambio son distintas en cada caso.

▼ Descripción:

Una empresa exportadora realiza una venta de la que espera recibir el cobro en dólares dentro de 90 días. Necesita financiación bancaria, pero no tiene claras las ventajas e inconvenientes de solicitar la financiación en euros o de hacerlo en dólares e incluso en yenes japoneses.

▼ Nuestra recomendación:

Al elegir la moneda de financiación de una exportación deben considerarse dos factores básicos: el coste de la financiación y el riesgo de cambio. En lo que afecta al coste de la financiación, éste dependerá del tipo de interés de la moneda del préstamo bancario. Las financiaciones en dólares, en euros y en yenes tendrán costes distintos porque los tipos de interés de cada una de estas monedas es distinto.

El segundo aspecto a considerar es el riesgo de cambio. Habrá que tener en cuenta que al vencimiento se recibirá el cobro y que este cobro estará cifrado en dólares. En consecuencia, si la deuda contraída con el banco (moneda de financiación) es en dólares no habrá existido ningún riesgo de cambio. Se cancelará dólar contra dólar. El coste final de la financiación será, por tanto, el tipo de interés pagado.

Si la financiación es en euros o en yenes, la deuda con el banco será en la moneda utilizada para financiar la venta. Al vencimiento se recibirán el cobro en dólares, que se entregarán al banco para cancelar la financiación. El banco convertirá esos dólares en euros o en yenes, según sea el caso, que es la moneda debida. Según haya sido la evolución del tipo de cambio dólar-euro, o dólar-yen, la cantidad de dólares entregados será insuficiente (depreciación del dólar) o se producirá una sobra de dólares (apreciación del dólar). El coste final de la financiación será, por tanto, el tipo de interés pagado más el porcentaje de depreciación del dólar, o menos ese porcentaje si lo que ha ocurrido ha sido una apreciación del dólar.

«Como importador, ¿qué alternativas tengo para financiar una compra en dólares y cuáles son sus características?»

▼ Síntesis:

Una importación pagada en dólares puede financiarse en dólares, en euros o en un tercera moneda. Las consecuencias en cuanto a costes y riesgos de cambio son distintas en cada caso.

▼ Descripción:

Una empresa importadora efectúa un pago en dólares. Necesita financiación bancaria durante 90 días, pero no tiene claras las ventajas e inconvenientes de solicitar la financiación en euros o de hacerlo en dólares e incluso en yenes japoneses.

▼ Nuestra recomendación:

Al elegir la moneda de financiación de una importación deben considerarse dos factores básicos: el coste de la financiación y el riesgo de cambio. En lo que afecta al coste de la financiación, éste dependerá del tipo de interés de la moneda del préstamo bancario. Las financiaciones en dólares, en euros y en yenes tendrán costes distintos porque los tipos de interés de cada una de estas monedas es distinto.

El segundo aspecto a considerar es el riesgo de cambio. Habrá que tener en cuenta que al vencimiento de la financiación se tendrá que devolver al banco la moneda en la que se ha contraído la deuda (moneda de la financiación). Si el importador tiene sus ingresos en euros, entonces no habrá incurrido en riesgo de cambio cuando la deuda con el banco sea en euros. Se cancelará euro contra euro. El coste final de la financiación será, por tanto, el tipo de interés pagado.

Por el contrario, si la financiación es en dólares o en yenes, la deuda con el banco será en la moneda utilizada para financiar la compra. Como los ingresos regulares del importador se producen en euros, lo que se entregará al banco para cancelar la financiación serán euros. El banco deberá convertir esos euros en dólares o en yenes, según sea el caso, que es la moneda debida. Según haya sido la evolución del tipo de cambio dólar-euro, o euro-yen, la cantidad de euros entregados deberá ser superior a la prevista inicialmente, en caso de depreciación del euro, o inferior a la prevista si lo que se ha ocurrido ha sido una apreciación del euro respecto al dólar o al yen. El coste final de la financiación será, por tanto, el tipo de interés pagado más el porcentaje de depreciación del euro, o menos ese porcentaje si lo que ha ocurrido ha sido una apreciación de dicha moneda.

«Si no tengo clara la fecha de cobro, ¿cómo puedo asegurar el cambio de los dólares?»

▼ Síntesis:

El seguro de cambio es un instrumento suficientemente flexible como para permitir una utilización anticipada o una prórroga en el vencimiento, sin que ello afecte sustancialmente el precio asegurado.

▼ Descripción:

PQR, S.A. está considerando una venta importante a una empresa americana. El comprador le pide un precio CIP en dólares. El problema para *PQR* es que no pasarán menos de dos meses antes de la entrega y el pago será a 90 días. Es decir, hasta dentro de cinco meses no recibirá los dólares y teme que, para esas fechas, el dólar se haya depreciado considerablemente y afecte al beneficio esperado de la venta. Piensa en contratar un seguro de cambio, pero desconoce la fecha de cobro, al menos con una precisión suficiente. Es más, podría incluso ocurrir que la operación no llegara a concretarse.

▼ Nuestra recomendación:

Al contratar un seguro de cambio, *PQR* está realizando una venta a plazo de los dólares a recibir. Es decir contrata hoy la venta y, por tanto, el precio, pero acuerda con el banco que el intercambio de dólares por euros se producirá en una fecha futura determinada. En esencia, y simplificando, el seguro de cambio consiste en fijar el precio mediante una compraventa en la fecha de su contratación, más una financiación hasta la fecha de vencimiento. El precio de esa “financiación”, que se incorpora al cambio pactado, es el diferencial entre el precio –tipo de interés– de las dos monedas implicadas.

Por sus características, el seguro de cambio es suficientemente versátil como para admitir su utilización anticipada o una prórroga si, llegado el vencimiento, aún no hubiera sido utilizado. Al desplazar la fecha de cumplimiento, en una dirección u otra, estamos únicamente afectando al componente de financiación y no el cambio de base que se fijó en su momento. Es decir, el cambio asegurado se verá únicamente alterado por la actualización del tipo de interés –que es el diferencial entre los tipos de interés de las dos monedas implicadas– desde la fecha de vencimiento prevista inicialmente hasta el nuevo vencimiento.

Sin embargo, si por cualquier circunstancia el seguro no llegara a utilizarse, entonces habría que reconocer la actualización de los tipos de interés –si la fecha de cancelación no fuera la de vencimiento–, pero además debería deshacerse la compraventa inicial, al precio actual, y soportar las posibles diferencias entre ambos precios. Naturalmente puede ocurrir que esas diferencias sean tanto en contra como a favor de la parte contratante.

«¿Cuál es la utilidad de una cuenta en el exterior para centralizar los cobros en un determinado país? ¿Cómo puedo controlar y gestionar esa cuenta?»

▼ Síntesis:

Las cuentas centralizadoras son una herramienta útil que, combinadas con facilidades de gestión remota, permiten controlar y gestionar los flujos de una manera cómoda y eficiente.

▼ Descripción:

Exportador S.A. vende a varios países. La forma de pago varía, pero casi siempre se basa en la transferencia bancaria. En algunos casos recibe primero la transferencia e inmediatamente realiza la entrega. En otros la situación es inversa, el cliente paga cuando recibe la mercancía. En cualquier caso, tiene un flujo frecuente de transferencias –y algún que otro cheque– que desea controlar mejor y a un coste menor para todos, proveedor y clientes.

▼ Nuestra recomendación:

La apertura de una cuenta centralizadora de cobros en el exterior permite a la empresa exportadora optimizar los costes asociados a los cobros, reduciendo el volumen de transferencias recibidas y acelerando su recepción. Además permite una gestión más efectiva de la tesorería mediante un mayor control de los cobros y de los saldos disponibles.

La cuenta centralizadora de exportación permite evitar cobros internacionales, al convertir los pagos del cliente en pagos interiores. También el cliente percibirá ventajas sustanciales y un ahorro de costes de emisión, ya que sus pagos serán de carácter local.

En Banco Sabadell ofrecemos además la **posibilidad de gestionar de forma efectiva y remota las cuentas centralizadoras** de carácter recaudador que se mantengan en el exterior. Así dispondrá de un único punto de entrada, de una visión global y de una única herramienta de gestión para todas sus cuentas recaudadoras situadas en el país de su cliente.

A través de nuestros servicios de banca electrónica podrá **recibir y consultar en línea los saldos disponibles y los movimientos diarios** en las cuentas situadas en cualquier lugar del mundo. Y podrá dar instrucciones sobre esas cuentas en el exterior. Sin salir de Banco Sabadell. Para efectuar pagos, o para realizar transferencias de captura de fondos excedentes, o de aportación de saldo cuando sea necesario. Todo desde la banca electrónica de nuestro Grupo. Sin moverse de la empresa.

«¿Cómo puedo utilizar una financiación para eliminar los riesgos en mis exportaciones?»

▼ Síntesis:

Es posible eliminar los riesgos comerciales, políticos y de cambio en una sola operación al tiempo que se obtiene financiación.

▼ Descripción:

ABC, S.A. es una empresa mediana que tiene una operación en ciernes. Se trata de proveer una tuneladora a un país de América Latina. La venta se realizará en dólares con aceptación de cuatro letras a 6, 12, 18 y 24 meses, avaladas por un banco local. ABC considera que no puede conceder crédito a esos plazos sin poner en peligro su, hoy por hoy, saneada situación financiera. Además cree que los riesgos comerciales y de cambio son demasiado elevados para ellos.

▼ Nuestra recomendación:

ABC, S.A. debería explorar la posibilidad de que la operación fuera comprada a través de un *forfaiting*, de modo que asegure en una sola operación los tres riesgos posibles, es decir, el comercial, el político y el de cambio, ya que cobrará la totalidad de la operación el mismo día en que el banco se la liquide.

Lo lógico será que ABC, S.A. busque en el mercado un *forfaiter*/banco que le cotice la operación antes de cerrar las negociaciones con su cliente, ya que de este modo sabrá si efectivamente existe mercado para ese cliente, para ese país y para ese plazo de cobro, pudiendo repercutir el coste de la operación de *forfaiting* en el precio de venta de su producto.

«El factoring
es caro»

▼ Síntesis:

El factoring no puede verse únicamente como un mecanismo de financiación, se trata de un completo conjunto de servicios y su coste debe compararse con el de realizarlos internamente.

▼ Descripción:

La empresa Textiles Preciosos S.A. tiene una cartera de clientes de exportación con más de 200 referencias. Sus fabricados son exportados básicamente a Europa, pero cada vez con mayor frecuencia le llegan pedidos de EEUU, México y Canadá, y también de Japón. Para la empresa gestionar estas operaciones es complejo, ya que en muchos casos no puede utilizar instrumentos de cobro seguros (L/C, remesa documentaria) y las demoras se producen con cierta asiduidad. Afortunadamente no han tenido impagados de consideración, y algunos de los retrasos son debidos al circuito bancario o la lentitud del correo, por lo que las reclamaciones que se realizan sobre clientes que ya han pagado influyen negativamente en la vertiente comercial.

La empresa querría tanto cubrir sus riesgos como también, muy importante, externalizar la gestión de cobro, que cada vez es más compleja tanto por los idiomas como por las situaciones mencionadas anteriormente. Han oído hablar del *factoring*. Han consultado a su banco pero el precio que les han cotizado les parece caro.

▼ Nuestra recomendación:

Quizá “caro” no sea la palabra, per sin duda el *factoring* tiene un coste. Las razones son varias:

- Es el único producto en el mercado que garantiza el 100% del impago.
- Es el producto de garantía de riesgo existente que indemniza con mayor celeridad.
- Es el único que tiene una red de corresponsales en el mundo que puede realizar la gestión de cobro de las facturas en la lengua del librado, conociendo las características de ese mercado, y con la proximidad necesaria para hacer presión ante el librado a fin de que el cobro no se demore.

El *factoring* comporta una intervención humana importante, ya que la gestión de cobro no puede realizarse automáticamente en su totalidad para que sea realmente efectiva. Por tanto, el precio del producto incorpora ese coste, así como el derivado del mayor porcentaje de cobertura.

La empresa debe valorar los costes internos de realizar la gestión de cobro por sus propios medios así como los resultados obtenidos tanto en el ámbito económico como comercial. Sólo entonces podrá determinar si el precio a pagar es el adecuado.

«Mis clientes frecuentemente me solicitan pagar en varios años la maquinaria que les vendo, como les ofrecen algunos de mis competidores, lo que limitaría mi capacidad financiera e incrementaría mis riesgos.»

▼ Síntesis:

En aquellas operaciones en las que se solicita a los vendedores de maquinaria o bienes de equipo que financien a su potencial comprador, debe trasladarse ese requerimiento a su banco. Éste, mediante los productos que ofrece el Crédito Oficial a la Exportación y tras analizar las características de la operación, del comprador y del país importador, ofrecerá una financiación al importador que podrá alcanzar hasta el 85% del valor del contrato, a plazos entre 2 y 5 años, lo que comportará que el vendedor cobre al contado y que el comprador reembolse en varios años el valor de la maquinaria o bienes de equipo adquiridos.

▼ Descripción:

En las transacciones de compraventa de maquinaria, bienes de equipo y/o plantas industriales es frecuente que el comprador desee pagar en varios años los bienes adquiridos, ya que la amortización de la inversión se produce lentamente a partir de la puesta en servicio de los bienes. Son operaciones de importe medio o alto y su financiación por parte del vendedor lastraría la operatividad y solvencia de éste, a lo que cabe añadir los riesgos de impago y de cambio de divisas a lo largo de varios años.

▼ Nuestra recomendación:

Ante una solicitud de financiación por parte de un potencial comprador, el vendedor debe solicitar a su banco que estudie la posibilidad de otorgar crédito al comprador u otra solución financiera.

El banco del vendedor, en función de las características de la operación y del comprador, podrá aportar una financiación que garantice al vendedor el cobro al contado de su venta y permita al comprador reembolsar la maquinaria adquirida en varios años (mínimo 2 y máximo 10 –es más frecuente entre 2 y 5 años–) a partir del punto de arranque, que será la fecha de embarque o de puesta en marcha de una planta industrial. En ocasiones, el banco del vendedor dispondrá ya de líneas de crédito otorgadas a bancos corresponsales en el país del comprador (líneas de crédito comprador) lo que facilitará la concesión del crédito.

El importe máximo financiable será de hasta el 85% del valor del contrato siempre que éste se refiera a maquinaria o bienes de equipo o incluso tecnología de origen mayoritariamente español y de nueva fabricación. Ello significa que siempre se requerirá del comprador que pague el 15% de forma anticipada.

autoevaluación:
¿preparados para exportar?



La disposición a la exportación y el éxito en los mercados exteriores depende, en primer lugar, de los **recursos** de que dispone la empresa: su experiencia, su capacidad de producción, la eficiencia de su organización, las competencias y las habilidades personales, entre otros. Depende también del **producto**: su calidad, su precio, cómo debe distribuirse, su empaquetado, etc. Finalmente, es fundamental la mentalidad o **disposición** con la que se aborda la experiencia exportadora: los objetivos marcados, la capacidad de comprometerse o de abrirse a nuevas ideas.

La *autoevaluación: ¿preparados para exportar?* no pretende ser una relación exhaustiva ni cerrada de unos supuestos requisitos de todo exportador, sino que intenta hacer un recorrido por los factores más críticos para el éxito en la exportación. En consecuencia, no se dan pautas o tan siquiera un diagnóstico según la puntuación obtenida. Debe ser el lector quien, para cada uno de los tres bloques (recursos, producto y disposición), determine si debe haber una mejora en los factores críticos antes de lanzarse a la exportación, si la mejora ocurrirá con la propia actividad exportadora o si determinados factores no son suficientemente relevantes para su caso concreto o para un mercado determinado.

¿Desde cuando está establecida la empresa?	
[1] menos de 4 años	
[2] entre 4 y 10 años	
[3] más de 10 años	
¿Cuál es el destino de sus ventas?	
[1] la Comunidad Autónoma	
[2] las comunidades vecinas	
[3] todo el territorio nacional	
Los nuevos pedidos pueden ser tratados, ...	
[1] con una demora considerable	
[2] con una cierta demora	
[3] rápidamente	
¿Disponen de personal comercial suficiente para atender un incremento en los pedidos?	
[1] no	
[2] depende del momento	
[3] sí	
¿Entre el personal directivo o de ventas hay alguien con experiencia en ventas o marketing de exportación?	
[1] no	
[2] sí, pero con experiencia limitada	
[3] sí	
El personal directivo ...	
[1] no habla inglés (o el idioma de destino), o lo habla con dificultad	
[2] habla inglés (o el idioma de destino) con poca fluidez	
[3] se expresa en inglés (o en el idioma de destino) con fluidez	
La página en internet ...	
[1] no hay página en internet	
[2] sólo contiene información general de la empresa	
[3] dispone además del catálogo de productos	
El correo electrónico ...	
[1] no se usa en la empresa	
[2] se usa sólo internamente	
[3] es un elemento importante de relación con los clientes y proveedores	
El catálogo de productos o material publicitario	
[1] está únicamente en español	
[2] está disponible parcialmente en inglés	
[3] está disponible en inglés	
¿Puede obtener fondos externos para financiar la expansión?	
[1] con dificultad	
[2] con relativa facilidad	
[3] con facilidad	
Su asesor legal ¿tiene experiencia internacional?	
[1] no	
[2] no mucha	
[3] bastante	
En el mercado doméstico, ¿planifican y realizan estudios de mercado?	
[1] nunca o casi nunca	
[2] con cierta frecuencia	
[3] de forma regular y sistematizada	
En el mercado doméstico, ¿realizan acciones de publicidad o promoción?	
[1] nunca o casi nunca	
[2] con cierta frecuencia	
[3] de forma regular y sistematizada	
¿Tienen alguna experiencia en exportación?	
[1] no o mala	
[2] sólo ocasional	
[3] sí, aunque irregular	
¿Está habituado a solicitar informes de sus clientes?	
[1] no	
[2] sólo cuando surge algún problema	
[3] sí	

Con respecto a las características del producto...	
[1] es similar al de la competencia	
[2] tiene ventajas sobre la competencia	
[3] no tiene competencia	
¿Cuál ha sido el comportamiento de las ventas en los últimos 2 años?	
[1] ha disminuido	
[2] estable	
[3] ha aumentado	
¿Cuál es la posición del producto en el mercado interior?	
[1] tiene poca presencia	
[2] tiene una posición intermedia	
[3] está entre los líderes	
En el mercado local compite...	
[1] básicamente por precio	
[2] con una mezcla de calidad, servicio y precio	
[3] básicamente por diferenciación y servicio	
La vida del producto es ...	
[1] corta	
[2] media	
[3] larga	
El producto se dirige a ...	
[1] un segmento reducido de mercado	
[2] un mercado determinado	
[3] una variedad de mercados	
En cuanto al servicio posventa ...	
[1] es fundamental	
[2] es ocasional	
[3] no es necesario	
En relación con el empaquetado y el etiquetado ...	
[1] no son fáciles de adaptar	
[2] su adaptación no presenta grandes problemas	
[3] no precisan adaptaciones	
En relación con las características del producto ...	
[1] no pueden modificarse	
[2] pueden modificarse, pero es necesaria una inversión	
[3] pueden modificarse sin mucho coste	
En cuanto al almacenamiento del producto ...	
[1] se necesita disponer de espacio para una cantidad importante de existencias o requiere un almacenamiento especializado	
[2] es preciso disponer de una cierta cantidad de existencias o requiere un espacio importante de almacenamiento	
[3] no requiere de grandes existencias y resulta fácil de almacenar	
La inversión en I+D+i es ...	
[1] inferior a la media del sector	
[2] en línea con la media del sector	
[3] superior a la media en el sector	
En relación con el precio del producto, el coste de su transporte a largas distancias ...	
[1] es elevado	
[2] es intermedio	
[3] es bajo	
El uso o instalación del producto ...	
[1] precisa una formación técnica	
[2] requiere una formación básica	
[3] es simple y no precisa formación o información técnica	
¿Ha recibido de forma espontánea algún pedido del exterior?	
[1] nunca	
[2] en alguna ocasión	
[3] con cierta frecuencia	
Las barreras de carácter no arancelario ...	
[1] son complejas y causan incertidumbre	
[2] existen, pero son claras	
[3] son inexistentes	
Los aranceles en el mercado de destino son ...	
[1] altos	
[2] razonables en relación con las características del producto	
[3] bajos o inexistentes	

¿Cuál es el nivel de elaboración de su plan de internacionalización?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[1] no disponemos de plan de internacionalización	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[2] existe un plan general con objetivos a grandes rasgos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[3] se determinan los productos y mercados objetivos y se fijan unos niveles de ventas y beneficios en un período determinado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Tienen personal con formación en comercio exterior?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[1] no	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[2] sólo con disponibilidad parcial	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[3] sí, con disponibilidad total	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Cuál ha sido el nivel de compromiso de la dirección en la determinación de la estrategia de exportación?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[1] se ha mantenido en un segundo plano	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[2] ha intervenido en los momentos clave y ha aprobado el plan de internacionalización	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[3] ha liderado activamente el proyecto desde el primer momento	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Conoce el personal de ventas cuáles son los factores claves de éxito en la estrategia exportadora?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[1] no, o lo conoce de forma genérica	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[2] sí, aunque no ha participado en su elaboración	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[3] sí, y ha sido parte activa en su elaboración	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Cuáles son las previsiones de la dirección en relación con los recursos necesarios para llevar a cabo el plan de exportación?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[1] no hay una previsión al respecto	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[2] se prevé dedicar sólo recursos personales o financieros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[3] tiene previsto dedicar recursos personales y financieros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Cuánto tiempo está dispuesta a esperar la dirección para obtener resultados aceptables a los esfuerzos de exportación?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[1] menos de 6 meses	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[2] entre 6 meses y un año	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[3] más de un año	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Están dispuestos a participar en ferias o misiones comerciales?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[1] en principio no	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[2] sólo ocasionalmente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[3] sí	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Ha discutido su plan de internacionalización con agrupaciones sectoriales, cámaras de comercio u organismos públicos?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[1] no	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[2] de forma general y dentro de discusiones más amplias	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[3] sí, de forma específica sobre el plan de internacionalización	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Está preparado y dispuesto a facturar en monedas distintas al euro?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[1] prefiero vender sólo en euros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[2] sí, pero con condiciones	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[3] no es ningún problema	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
En relación con las condiciones de venta CIF y FOB...	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[1] no sé que contestar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[2] sólo vendería FOB o equivalente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[3] puedo vender en condiciones CIF o equivalente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Según las características del comprador puedo vender...	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[1] sólo con pago anticipado o crédito documentario	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[2] utilizando la remesa documentaria	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[3] por su medio de pago preferido	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La búsqueda de diversificación para reducir dependencias ha influido en la decisión de exportar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[1] es falso	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[2] es cierto sólo parcialmente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[3] es cierto	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La utilización de la capacidad productiva de forma más eficiente ha influido en la decisión de exportar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[1] es falso	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[2] es cierto sólo parcialmente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[3] es cierto	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La intención de alargar el ciclo de vida del producto ha influido en la decisión de exportar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[1] es falso	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[2] es cierto sólo parcialmente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[3] es cierto	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
El deseo de aprovechar un <i>know-how</i> o una tecnología propia o muy eficiente ha influido en la decisión de exportar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[1] es falso	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[2] es cierto sólo parcialmente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[3] es cierto	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La búsqueda de un mejor rendimiento a las inversiones ha influido en la decisión de exportar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[1] es falso	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[2] es cierto sólo parcialmente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[3] es cierto	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

área prescriptiva



Los pasos (uno a uno) para **IMP**ortar con éxito

- [1]** **Disponga de una cuenta en alguna de nuestras entidades (SabadellAtlántico, Banco Herrero o Solbank).** Si no es cliente de alguna de ellas, acuda a nuestra oficina más próxima, donde podrá gestionar la apertura de forma inmediata.
- [2]** **Obtenga toda la información posible de su proveedor.** En Banco Sabadell le facilitaremos el acceso a informes bancarios o de empresas especializadas.
▶ **[Vea fichas 4 y 5]**
- [3]** **Acuerde las condiciones de entrega con su proveedor.** No olvide consultar los Incoterms para establecer la condición más adecuada a la transacción. Consulte a nuestros especialistas.
▶ **[Vea fichas 14, 15 y 26]**
- [4]** **Determine el medio de pago más conveniente** a sus intereses y a las características de la compraventa. Consulte el apartado correspondiente en esta guía o en cualquiera de nuestras oficinas.
▶ **[Vea fichas 7, 8, 14 y 15]**
- [5]** **Asegure la mercancía** o disponga que lo haga su proveedor, según sea el caso. En Banco Sabadell le ofrecemos la posibilidad de asegurar el transporte de la mercancía desde los locales del vendedor hasta sus propios locales. Pida información en su oficina.
▶ **[Vea fichas 5 y 26]**
- [6]** **Solicite financiación.** Consulte con su oficina cuál es la opción de financiación más adecuada a sus necesidades.
▶ **[Vea fichas 27 y 28]**

Los pasos (uno a uno) para **EXPortar** con éxito

- [1]** **Disponga de una cuenta en alguna de nuestras entidades (SabadellAtlántico, Banco Herrero o Solbank).** Si no es cliente de alguna de ellas, acuda a nuestra oficina más próxima, donde podrá gestionar la apertura de forma inmediata.
- [2]** **Obtenga toda la información posible de su cliente.** En Banco Sabadell le facilitaremos el acceso a informes bancarios o de empresas especializadas.
▶ **[Vea fichas 4 y 5]**
- [3]** **Acuerde las condiciones de entrega con su cliente.** No olvide consultar los Incoterms para establecer la condición más adecuada a la transacción. Consulte a nuestros especialistas.
▶ **[Vea fichas 14, 15 y 26]**
- [4]** **Determine el medio de pago más conveniente** a sus intereses y a las características de la compraventa. Consulte el apartado correspondiente en esta guía o en cualquiera de nuestras oficinas.
▶ **[Vea fichas 7, 8, 14 y 15]**
- [5]** **Solicite financiación previa a la exportación.** En Banco Sabadell podemos ofrecerle la financiación más adecuada a sus necesidades.
▶ **[Vea fichas 27 y 28]**
- [6]** **Asegure la mercancía** o disponga que lo haga su cliente, según sea el caso. En Banco Sabadell le ofrecemos la posibilidad de asegurar el transporte de la mercancía desde sus locales hasta los locales del comprador. Pida información en su oficina.
▶ **[Vea fichas 5 y 26]**
- [7]** **Solicite financiación.** Consulte con su oficina cuál es la opción de financiación más adecuada a sus necesidades.
▶ **[Vea fichas 27 y 28]**

Decálogo del importador

- [1] Obtenga información sobre la reputación y la solvencia del vendedor y elija el medio de pago adecuado a la confianza obtenida.
- [2] El contrato comercial debe ser completo, preciso, válido y ejecutable y debería incluir una cláusula relativa a la resolución de disputas y a la ley aplicable.
- [3] Conozca la existencia de posibles controles o restricciones a la importación, así como de barreras no arancelarias en forma de normas específicas relativas a las marcas, al empaquetado, al etiquetado, a las certificaciones, etc.
- [4] Asigne el código adecuado según el Sistema Armonizado que clasifica productos a efectos arancelarios. De ello dependerán los impuestos a pagar en la aduana de entrada.
- [5] Familiarícese con las normas relativas al origen de las mercancías (que es distinto de su procedencia). El origen afecta al proceso de despacho de importación y a los costes aduaneros asociados.
- [6] Averigüe si la mercancía está sujeta a aranceles preferenciales según la procedencia: Sistema de Preferencias Generalizadas, Países ACP, etc.
- [7] Elija el Incoterm adecuado de entre los 13 Incoterms 2000 de la CCI.
- [8] Contrate un seguro de transporte cuando corresponda (todos los Incoterms excepto CIF, CIP y el grupo D).
- [9] Asegure la coherencia entre el mecanismo de pago, el medio de transporte, las condiciones de entrega (Incoterm) y el contrato de seguro.
- [10] Entregue instrucciones claras y precisas al agente de aduanas.

Decálogo del **exportador**

- [1] Obtenga información sobre la reputación y la solvencia del comprador, y elija el medio de pago adecuado a la confianza obtenida.
- [2] El contrato comercial debería ser completo, preciso, válido y ejecutable e incluir una cláusula relativa a la resolución de disputas y a la ley aplicable.
- [3] Evalúe el riesgo país en que se incurra y determine el medio de pago acorde con dicho riesgo.
- [4] Conozca los posibles controles o restricciones a la importación en el país de destino.
- [5] Infórmese sobre la existencia de barreras no arancelarias en forma de normas específicas relativas a las marcas, al empaquetado, al etiquetado, a las certificaciones, etc. que puedan requerir adaptaciones en el producto o en su presentación.
- [6] Asigne el código adecuado según el Sistema Armonizado que clasifica productos a efectos arancelarios. De ello dependerán los impuestos a pagar en la aduana de entrada.
- [7] Elija el Incoterm adecuado de entre los 13 Incoterms 2000 de la CCI.
- [8] Contrate un seguro de transporte cuando corresponda (en CIF y CIP por cuenta del comprador y en el grupo D por cuenta propia).
- [9] Asegure la coherencia entre el mecanismo de pago, el medio de transporte, las condiciones de entrega (Incoterm) y el contrato de seguro.
- [10] Entregue instrucciones claras y precisas al agente de aduanas.

La comunicación: 10 claves para facilitar el negocio

- [1] Disponga de un punto de entrada las 24 horas. Una dirección de correo electrónico o un fax siempre en línea permitirán mantener el contacto cuando se hacen negocios con países situados en zonas horarias distintas.
- [2] Comunique a la otra parte quién es su persona de contacto en la empresa. Debe ser alguien con quien pueda comunicarse en el mismo idioma.
- [3] Conteste la correspondencia con rapidez, aunque sólo sea para acusar su recepción y comunicar que se responderá en cuanto se esté en disposición de hacerlo.
- [4] Evite el uso de abreviaciones y siglas o hágalo tras definir su significado.
- [5] Al escribir una fecha haga constar el mes en letras. El 7.8.2003 puede significar el 7 de agosto o el 8 de julio.
- [6] Comunique con antelación las fiestas locales y las ausencias prolongadas de las personas de contacto.
- [7] Tenga en cuenta el uso de distintas unidades de medida, especificando claramente la unidad utilizada y convirtiéndola cuando sea necesario.
- [8] Disponga de traducción, como mínimo al inglés, de cualquier texto relevante para la otra parte en la compraventa (catálogos, especificaciones de producto, etc.)
- [9] Conozca la idiosincrasia, las formas y las costumbres del país. Su desconocimiento puede frustrar un negocio tanto como su conocimiento puede facilitarlo.
- [10] No deje nunca de solicitar aclaraciones sobre cualquier aspecto que pueda parecer dudoso o confuso en el contrato o en cualquier comunicación intercambiada.

Los 20 puntos a controlar al recibir un crédito documentario

- [1] ¿Concuerdan sus términos y condiciones con el contrato de venta?
- [2] ¿Corresponde al tipo de crédito solicitado: irrevocable, transferible, etc.? Para que pueda considerarse transferible, debe mencionarlo.
- [3] ¿Son correctos y sin errores nuestro nombre y dirección?
- [4] ¿Contiene condiciones inaceptables, que no podemos cumplir o que no dependen de nosotros para su cumplimiento?
- [5] ¿Pueden obtenerse los documentos en la forma exigida?
- [6] ¿Concuerdan la descripción de la mercancía o los productos y cualquier precio unitario con el contrato de venta?
- [7] ¿Es correcto el importe indicado? ¿Es suficiente el importe para cubrir todos los costes permitidos por los términos del crédito?
- [8] ¿Se nos ha hecho responsables por cargos de intereses no previstos?
- [9] ¿Son los gastos bancarios por cuenta de la parte pactada?
- [10] ¿Permiten las fechas de embarque y vencimiento para presentación de documentos, así como el plazo para presentación de documentos después de la fecha de embarque, un margen de tiempo suficiente para procesar el pedido, efectuar el embarque y presentar al banco los documentos?
- [11] ¿Son correctos los puertos de embarque y desembarque o los lugares de entrega y recepción de la mercancía?
- [12] ¿Puede enviarse la mercancía de la forma y por la vía solicitada?

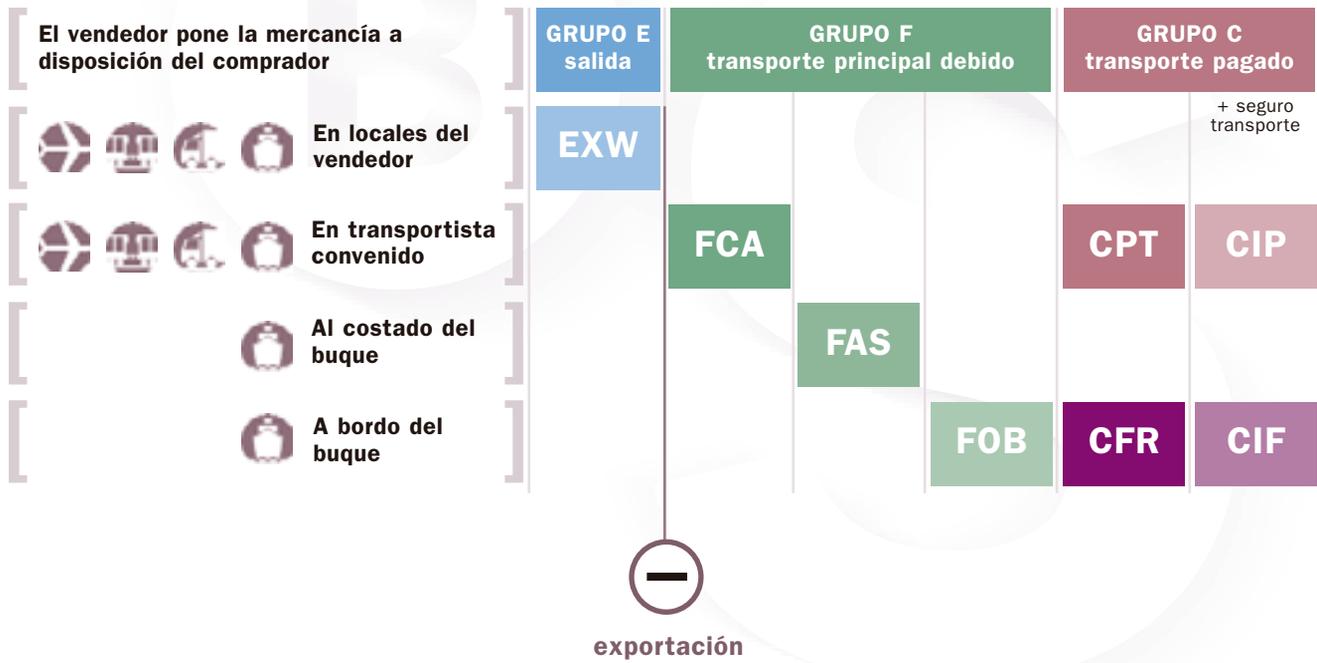
Los 20 puntos a controlar al recibir un crédito documentario

- [13]** ¿Son correctas las condiciones de entrega (FCA,FOB,CIF,CIPetc.)?
- [14]** ¿Prohíbe los embarques parciales y los transbordos? De no indicar nada se entienden permitidos.
- [15]** En caso de que la mercancía deba viajar en cubierta, ¿permite el crédito la carga *on deck*?
- [16]** ¿Los términos del seguro concuerdan con los de la venta? ¿Puede conceder la compañía de seguros la cobertura pedida?
- [17]** ¿Contiene exigencias, condiciones o requisitos de los que no se solicita evidencia documental?
- [18]** ¿Es pagadero a la vista o a plazo?
- [19]** ¿Dónde es utilizable (*available with*)? Le conviene en general que sea utilizable en su país.
- [20]** ¿Tiene el transitario una copia del condicionado del crédito a fin de facilitar y agilizar los trámites de despacho y obtención de documentos?

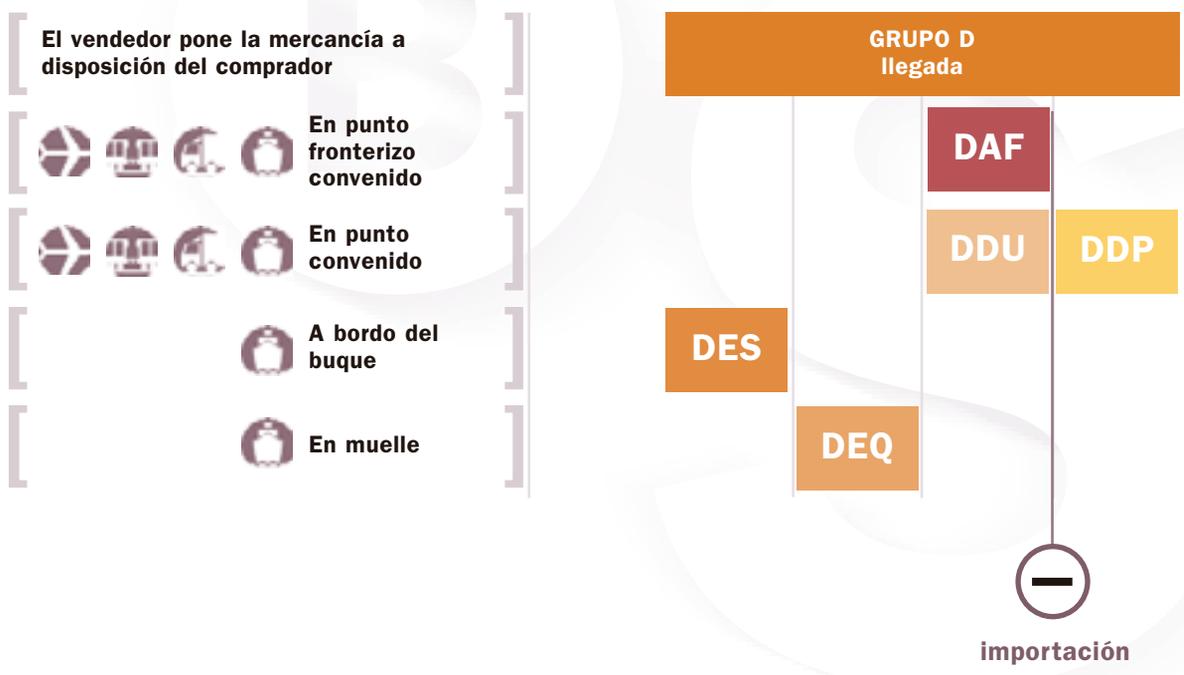
El decálogo del usuario de los Incoterms

- [1] Incluya siempre la expresión «Incoterms 2000» a continuación del Incoterm. Por ejemplo: *CIF Istanbul (Incoterms 2000)*.
- [2] Utilice únicamente los 13 Incoterms en vigor en su forma de tres letras seguido del punto o puerto de entrega convenido.
- [3] Dé instrucciones precisas al transportista respecto al Incoterm utilizado con el objeto de asegurar que el contrato de transporte concuerde con el de compraventa.
- [4] Los Incoterms FAS, FOB, CFR, CIF, DES y DEQ deben utilizarse exclusivamente para transporte marítimo tradicional (mercancías levantadas sobre la borda).
- [5] Para contenedores, multimodal y carga general, utilice los Incoterms EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU y DDP.
- [6] Los Incoterms del grupo C (CIF, CFR, CIP y CPT) no son «contratos de llegada» o entrega en destino, sino que son «contratos de embarque». La entrega se produce en origen, al igual que en el grupo F.
- [7] La responsabilidad de entrega en destino es exclusiva del grupo D (DES, DEQ, DDU, DDP, DAF).
- [8] Recuerde que pueden ser necesarias especificaciones adicionales respecto a:
 - Cuándo tendrá lugar la entrega y quién debe efectuar la carga y la descarga.
 - La cobertura del seguro y su alcance geográfico y temporal.
 - Las limitaciones respecto al transporte (contenedores refrigerados, prohibición de mercancía sobre cubierta...)
 - Las cláusulas de fuerza mayor, exoneratorias o de extensión temporal, en especial si se es responsable del despacho aduanero o de la entrega en un punto situado en el interior del país.
- [9] Consulte la publicación *Incoterms 2000* de la Cámara de Comercio Internacional, y **tenga siempre a mano el folleto Incoterms 2000 editado por Banco Sabadell.**
- [10] Vuelva a leer este decálogo.

Contratos de entrega en ORIGEN



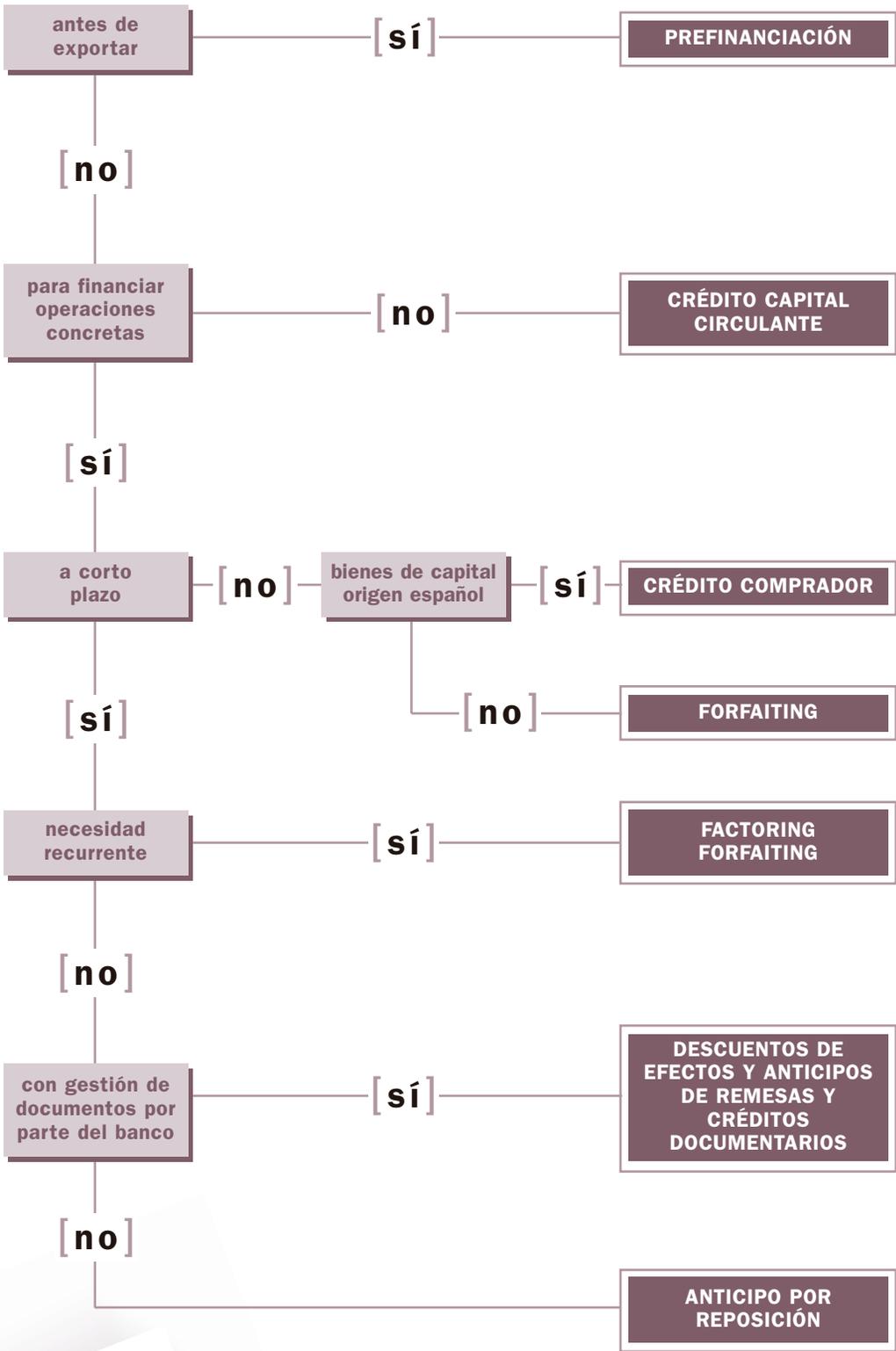
Contratos de entrega en DESTINO



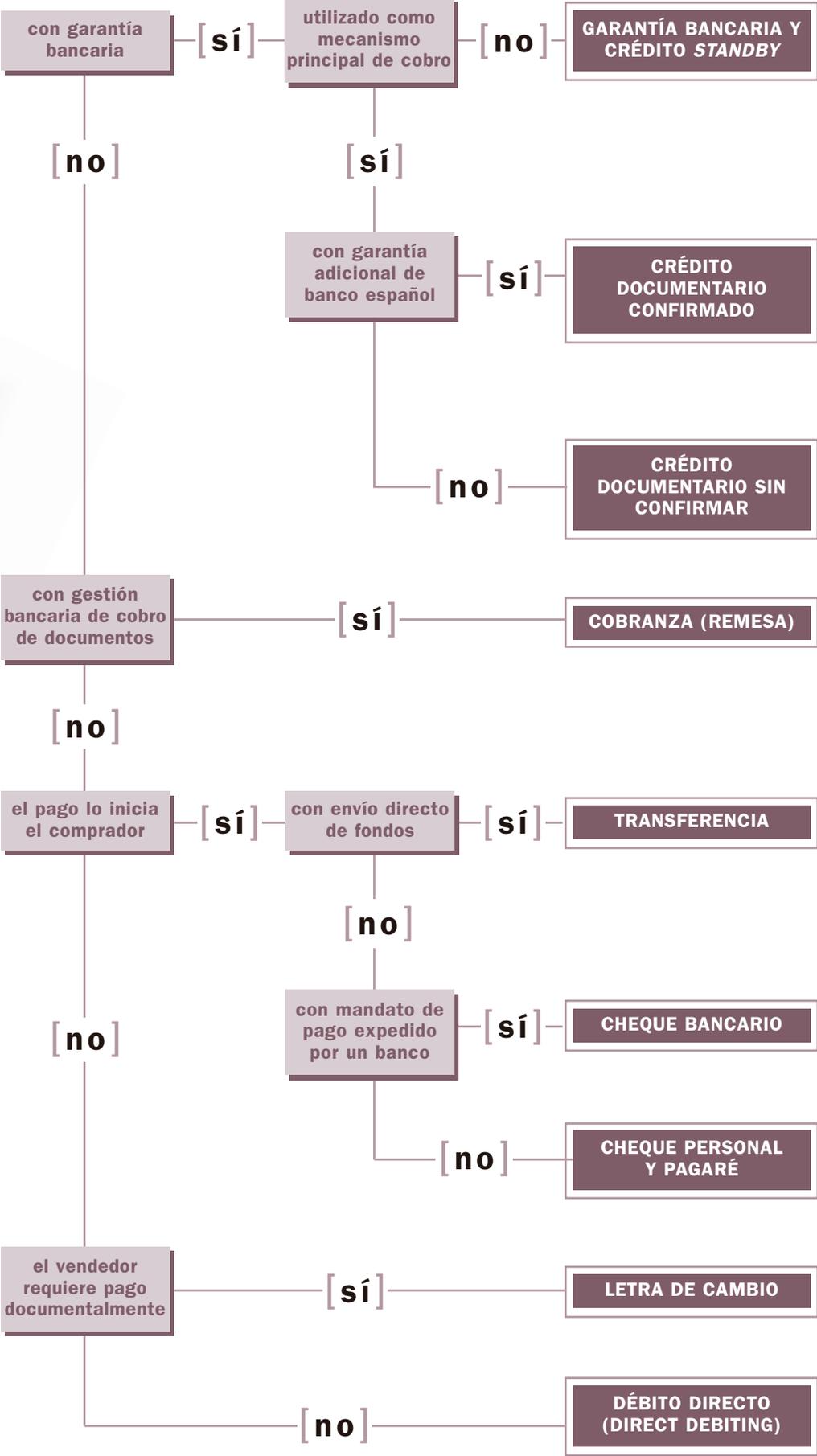
Las 10 razones para confiar su negocio exterior a Banco Sabadell

- [1] En comercio exterior **somos un banco especializado**. Con el mejor equipo de profesionales al servicio de su empresa. Acostumbrados a gestionar desde la transacción más sencilla a la operación más sofisticada.
- [2] En comercio exterior **disponemos de soluciones a medida**. Especialización, conocimiento y proximidad, tres claves para responder de forma flexible a las particularidades de cada negocio.
- [3] En comercio exterior **somos pioneros**. Porque siempre hemos sido un banco con vocación internacional.
- [4] En comercio exterior **tenemos la experiencia**. La experiencia es un activo de gran valor en los negocios internacionales. La falta de experiencia es un riesgo.
- [5] En comercio exterior **construimos negocios sin fronteras**. Al servicio de la internacionalización de la empresa. Somos un grupo bancario que dispone de una presencia internacional consolidada y probada.
- [6] En comercio exterior **somos líderes en innovación**. A la vanguardia de la tecnología al servicio de la empresa.
- [7] En comercio exterior **le acompañamos en su desarrollo**. No importa si empieza o busca crecer más. Le asesoramos y le ofrecemos la gestión eficaz y de calidad que su negocio merece.
- [8] En comercio exterior **le ofrecemos financiación a su medida**. Tanto si su actividad es importadora como exportadora. O si desea invertir en el exterior. Estamos preparados para responder.
- [9] En comercio exterior **facilitamos la gestión segura de sus negocios**. Para que el riesgo se convierta en beneficio hay que gestionarlo de forma eficiente.
- [10] En Banco Sabadell **su negocio exterior es diferente**. Para que sus negocios no tengan límites, en Banco Sabadell trabajamos creando soluciones.

Árbol de decisión para financiar una exportación



Árbol de decisión para elegir el medio de cobro



**preguntas
más frecuente**



Sobre obtención de información

¿Dónde puedo obtener información comercial?

Existen diversas fuentes a las que acudir para obtener información comercial acerca de potenciales proveedores y clientes. La banca comercial es una de ellas. En general la información obtenida acostumbra a ser escasa, y no siempre es fácil de conseguir. Las agencias especializadas son una segunda fuente. En este caso los informes acostumbran a ser más completos aunque también más caros. También puede obtenerse información en Internet. Existen algunos servicios especializados que otorgan un *rating* a las empresas. Esta información suele ser pública y gratuita. Con Banco Sabadell podrá disponer de informes comerciales de sus clientes o proveedores en cualquier lugar del mundo.

¿Dónde puedo obtener las publicaciones sobre Incoterms, las Reglas y usos para créditos documentarios, cobranzas, etc.?

Todas estas publicaciones tienen un código ISBN y pueden obtenerse en cualquier librería. Aunque será mucho más fácil en una librería especializada o directamente de la Cámara de Comercio Internacional, en su Comité español (iccspain@cambrabcn.es) o en su página web (www.iccbooks.com).

¿Dónde puedo obtener información sobre ayudas y subvenciones a la internacionalización?

En BS Trade, el área de negocio internacional del portal de empresas de Banco Sabadell o en las cámaras de comercio. Aunque puede acudir directamente a los organismos que conceden este tipo de ayudas, básicamente el ICEX, el Instituto de Crédito Oficial y algunos organismos dependientes de las Comunidades Autónomas (COPCA, IVEX, etc.) También pueden obtenerse algunas ayudas (aunque muy específicas) de la Unión Europea o de bancos de desarrollo.

¿Cómo puedo ampliar la información sobre créditos documentarios?

Solicitando la publicación *El crédito documentario* en cualquiera de nuestras oficinas.

Sobre resolución de problemas

[¿Qué ocurre si una vez enviada la mercancía el comprador no puede pagarla?]

Depende del medio de pago utilizado. Así un crédito documentario, especialmente si está confirmado por Banco Sabadell, garantiza el cobro contra entrega de documentos conformes. El uso de otros medios de pago es más arriesgado. Lo primero que debería averiguarse son las posibilidades y la forma de recuperar el control sobre la mercancía, repatriándola o buscando un segundo comprador. Aunque habría que tener en cuenta lo estipulado en el contrato, en especial en lo que afecta al momento de entrega.

[¿Qué ocurre cuando la mercancía recibida no es la acordada?]

En un crédito documentario el comprador puede exigir la presentación de evidencia documental suficiente respecto al estado y calidad de la mercancía a recibir, especialmente mediante el requisito de presentación de un certificado de inspección de un tercero independiente, normalmente una compañía especializada. En cualquier caso, cuando la mercancía finalmente no responde a lo acordado, el comprador debe reclamar y finalmente decidir si emprende algún tipo de demanda contra el vendedor.

[¿Qué puedo hacer ante un efecto impago?]

Debería exigirse, siempre que sea posible, el protesto del documento. El protesto es una evidencia pública y legal del impago que permitirá exigir con mayor fuerza los derechos legales de cobro.

[¿Cómo pueden resolverse las disputas comerciales internacionales?]

El mecanismo más adecuado es el arbitraje internacional. Para que intervenga un árbitro debe existir previamente un acuerdo entre ambas partes. De ahí la conveniencia de incluir en el mismo contrato de compraventa una cláusula arbitral. De no ser posible el arbitraje, queda la vía de la demanda judicial. Esta demanda debe efectuarse lógicamente en un tribunal que tenga jurisdicción sobre la parte demandada, y no en el país del demandante. La vía judicial acostumbra a ser más lenta, costosa y menos habituada a resolver sobre temas comerciales que la vía arbitral.

[¿Cómo puedo despachar una mercancía si todavía no han llegado los documentos?]

Si la expedición es aérea o por carretera bastará con identificarse a plena satisfacción del transportista para retirar la mercancía. En el caso del conocimiento de embarque marítimo (o *Bill of Lading*) la solución es más compleja, ya que el transportista exigirá una carta de garantía bancaria para poder entregar la mercancía sin disponer del conocimiento de embarque. En ambos casos, una vez retirada la mercancía del transportista, deberá despacharse en aduanas (siempre que no esté ya en libre práctica). Será la aduana la que determine en cada caso las condiciones documentales de retirada de la mercancía.

[¿Qué tipo de seguro debo contratar?]

El vendedor deberá contratar el seguro de transporte por cuenta del comprador cuando se vende en condiciones CIF o CIP, y por cuenta propia en los Incoterms del Grupo D. El comprador deberá contratar el seguro de transporte por cuenta propia en todos los casos, excepto en CIF, CIP y en el Grupo D. Además el vendedor puede considerar la contratación de un seguro de crédito a la exportación.

[¿Puedo exigir vender o comprar siempre en euros para evitar el riesgo de cambio?]

Puede hacerse, pero debe tenerse en cuenta que se está traspasando el riesgo de cambio a la otra parte. En determinados casos (mercados muy competitivos especialmente) esta práctica puede hacer la oferta o el pedido menos atractivo para nuestra contraparte. Pueden considerarse como alternativa instrumentos de cobertura de riesgo de cambio, especialmente el seguro de cambio.

Sobre pagos y cobros

[¿Cómo puedo abrir una cuenta en el exterior?]

A través de nuestra red de oficinas en el exterior o de nuestros bancos corresponsales podemos informarle y, si es el caso, gestionarle la apertura de una cuenta en el exterior. A través de nuestro portal de empresas en Internet podrá recibir información puntual de los movimientos y del estado de estas cuentas, y podrá también dar instrucciones de disposición de la cuenta al banco extranjero.

[¿Cuánto puede demorarse el banco confirmador en efectuar el pago?]

Si los documentos presentados son conformes, el banco confirmador debe atender el pago en el momento que corresponda de acuerdo con las condiciones del crédito documentario. Es decir, el pago debe efectuarse en el mismo momento en que corresponda al banco emisor.

[¿Puede el banco negarse a confirmar un crédito documentario?]

Un banco puede negarse a confirmar un crédito documentario o poner condiciones a su confirmación (condiciones que deberían ser conocidas y aceptadas por todas las partes).

[En el caso que las discrepancias en los documentos de un crédito documentario sean de poca entidad ¿puede el beneficiario cobrar el crédito documentario?]

No existe nada parecido a “discrepancias de poca entidad.” Los documentos presentados son conformes o no lo son, sin que existan grados de conformidad. Si la presentación no es conforme el beneficiario no tiene derecho al cobro basándose en el crédito documentario.

[¿Quién debe hacerse cargo de los gastos en los pagos internacionales?]

Depende del medio de pago utilizado. En un crédito documentario será lo que indique el crédito y, de no indicarlo, la parte instruyente será la responsable del pago de los gastos. En una cobranza, de nuevo los gastos serán a cargo de la que indique la instrucción. De no indicar nada, posiblemente se pague con deducción de todos los gastos. En el caso de cheques y transferencias los gastos serán los que correspondan a cada una de las partes.

[¿Qué ocurre si en una transferencia no se indica el IBAN y el BIC?]

Si no se indica el IBAN y el BIC de forma correcta, la transferencia no podrá tramitarse como STP (de tratamiento automático). La consecuencia será una probable demora en su tratamiento y un posible incremento en los costes.

[¿Cuándo se considera entregada una mercancía de forma que el comprador quede obligado al pago?]

Depende de lo que la ley establezca en cada caso y, de forma especial, de la condición de entrega pactada. De ahí la importancia del uso de los Incoterms. Los Incoterms de los grupos E, F y C son contratos de entrega en origen. Es decir la entrega al comprador se considera efectuada en el punto de origen indicado. Por el contrario, los Incoterms del grupo D son contratos de entrega en destino, y la entrega no se considera realizada hasta que la mercancía no es puesta a disposición del comprador en el punto de destino convenido.

índices temáticos



A1 Dirección general

Riesgos básicos del comercio exterior	04
Otros riesgos del comercio exterior	05
La elección del medio de pago (o cobro)	07
Una clasificación de los medios de pago	08
El pago simple	09
Las cobranzas (o remesas) documentarias	16
El crédito documentario	17
Partes que intervienen en un crédito documentario	18
El contrato de compraventa y el crédito documentario	19
El crédito documentario confirmado	21
Garantía bancaria y crédito documentario	24
Los Incoterms	26
Formas de financiación bancaria y medio de pago	28
La moneda de la financiación	29
El riesgo de cambio	30
Mecanismos de cobertura del riesgo de cambio	31
Instrumentos de <i>cash managment</i> internacional	32
El <i>forfaiting</i>	33
El <i>factoring</i>	34
El crédito oficial a la exportación	35
El <i>cash pooling</i> internacional	36

A2 Dirección financiera

La elección del medio de pago (o cobro)	07
Una clasificación de los medios de pago	08
El pago simple	09
Las cobranzas (o remesas) documentarias	16
El crédito documentario	17
Partes que intervienen en un crédito documentario	18
El contrato de compraventa y el crédito documentario	19
El crédito documentario confirmado	21
Garantía bancaria y crédito documentario	24
El medio de pago y la financiación	27
Formas de financiación bancaria y medio de pago	28
La moneda de la financiación	29
El riesgo de cambio	30
Mecanismos de cobertura del riesgo de cambio	31
Instrumentos de <i>cash managment</i> internacional	32
El <i>forfaiting</i>	33
El <i>factoring</i>	34
El crédito oficial a la exportación	35
El <i>cash pooling</i> internacional	36

A3 Dirección comercial

¿Por qué es especial el comercio exterior?	01
¿Qué obtengo al vender al exterior?	02
¿Qué obtengo al comprar al exterior?	03
Riesgos básicos del comercio exterior	04
Otros riesgos del comercio exterior	05
La elección del medio de pago (o cobro)	07
Una clasificación de los medios de pago	08
El pago simple	09
Los documentos comerciales y los medios de pago	14
Los principales documentos en el comercio exterior	15
Las cobranzas (o remesas) documentarias	16
El crédito documentario	17
Partes que intervienen en un crédito documentario	18
El contrato de compraventa y el crédito documentario	19
La modificación del crédito documentario	20
El crédito documentario confirmado	21
El crédito documentario transferible	22
Otras modalidades de crédito documentario	23
Garantía bancaria y crédito documentario	24
Tipos de garantías	25
Los Incoterms	26
Instrumentos de <i>cash management</i> internacional	32
El <i>cash pooling</i> internacional	36

A4 Dirección administrativa

La elección del medio de pago (o cobro)	07
Una clasificación de los medios de pago	08
El pago simple	09
El cheque	10
La transferencia	11
La letra de cambio (y el recibo)	12
Los débitos directos	13
Los documentos comerciales y los medios de pago	14
Los principales documentos en el comercio exterior	15
Las cobranzas (o remesas) documentarias	16
El crédito documentario	17
Partes que intervienen en un crédito documentario	18
El contrato de compraventa y el crédito documentario	19
La modificación del crédito documentario	20
El crédito documentario confirmado	21
El crédito documentario transferible	22
Otras modalidades de crédito documentario	23
Garantía bancaria y crédito documentario	24
Tipos de garantías	25
Los Incoterms	26
Instrumentos de <i>cash management</i> internacional	32
El <i>cash pooling</i> internacional	36

B1 ▶ **La decisión de salir al exterior**

¿Por qué es especial el comercio exterior?	01
¿Qué obtengo al vender al exterior?	02
¿Qué obtengo al comprar al exterior?	03
Riesgos básicos del comercio exterior	04
Otros riesgos del comercio exterior	05
El objetivo de las partes	06
La elección del medio de pago (o cobro)	07
Una clasificación de los medios de pago	08
El pago simple	09
Las cobranzas (o remesas) documentarias	16
El crédito documentario	17
Partes que intervienen en un crédito documentario	18
El contrato de compraventa y el crédito documentario	19
La modificación del crédito documentario	20
Los Incoterms	26
El medio de pago y la financiación	27
Formas de financiación bancaria y medio de pago	28

B2 ▶ **La gestión de la tesorería**

El pago simple	09
El cheque	10
La transferencia	11
La letra de cambio (y el recibo)	12
Los débitos directos	13
Las cobranzas (o remesas) documentarias	16
El crédito documentario	17
Partes que intervienen en un crédito documentario	18
El crédito documentario confirmado	21
El medio de pago y la financiación	27
Formas de financiación bancaria y medio de pago	28
La moneda de la financiación	29
El riesgo de cambio	30
Mecanismos de cobertura del riesgo de cambio	31
Instrumentos de <i>cash management</i> internacional	32
El <i>forfaiting</i>	33
El <i>factoring</i>	34
El crédito oficial a la exportación	35
El <i>cash pooling</i> internacional	36

B3 ▶ **Los mecanismos de pago**

La elección del medio de pago (o cobro)	07
Una clasificación de los medios de pago	08
El pago simple	09
El cheque	10
La transferencia	11
La letra de cambio (y el recibo)	12
Los débitos directos	13
Los documentos comerciales y los medios de pago	14
Los principales documentos en el comercio exterior	15
Las cobranzas (o remesas) documentarias	16
El crédito documentario	17
Partes que intervienen en un crédito documentario	18
El contrato de compraventa y el crédito documentario	19
La modificación del crédito documentario	20
El crédito documentario confirmado	21
El crédito documentario transferible	22
Otras modalidades de crédito documentario	23
Garantía bancaria y crédito documentario	24
Tipos de garantías	25
Instrumentos de <i>cash management</i> internacional	32
El <i>cash pooling</i> internacional	36

B4 ▶ **La financiación del negocio internacional**

Las cobranzas (o remesas) documentarias	16
El crédito documentario	17
Partes que intervienen en un crédito documentario	18
El crédito documentario confirmado	21
El crédito documentario transferible	22
Otras modalidades de crédito documentario	23
Garantía bancaria y crédito documentario	24
Tipos de garantías	25
El medio de pago y la financiación	27
Formas de financiación bancaria y medio de pago	28
La moneda de la financiación	29
El riesgo de cambio	30
Mecanismos de cobertura del riesgo de cambio	31
El <i>forfaiting</i>	33
El <i>factoring</i>	34
El crédito oficial a la exportación	35

B5 ▶ **La gestión de los riesgos**

Riesgos básicos del comercio exterior	04
Otros riesgos del comercio exterior	05
Las cobranzas (o remesas) documentarias	16
El crédito documentario	17
Partes que intervienen en un crédito documentario	18
El crédito documentario confirmado	21
El crédito documentario transferible	22
Otras modalidades de crédito documentario	23
Garantía bancaria y crédito documentario	24
Tipos de garantías	25
El riesgo de cambio	30
Mecanismos de cobertura del riesgo de cambio	31
El <i>forfaiting</i>	33
El <i>factoring</i>	34

Índice según el **MOMENTO** en la internacionalización

C1 Inicio

¿Por qué es especial el comercio exterior?	01
¿Qué obtengo al vender al exterior?	02
¿Qué obtengo al comprar al exterior?	03
Los riesgos en el comercio exterior (riesgos básicos)	04
Los riesgos en el comercio exterior (otros riesgos)	05
El objetivo de las partes	06
La elección del medio de pago (o cobro)	07
Una clasificación de los medios de pago	08
El pago simple	09
Los documentos comerciales y los medios de pago	14
Los principales documentos en el comercio exterior	15
Las cobranzas (o remesas) documentarias	16
El crédito documentario	17
Partes que intervienen en un crédito documentario	18
El contrato de compraventa y el crédito documentario	19
La modificación del crédito documentario	20
Garantía bancaria y crédito documentario	24
Los Incoterms	26
El medio de pago y la financiación	27
Formas de financiación bancaria y medio de pago	28
La moneda de la financiación	29
El riesgo de cambio	30
Mecanismos de cobertura del riesgo de cambio	31

C2 Expansión

El pago simple	09
El cheque	10
La transferencia	11
La letra de cambio (y el recibo)	12
Los débitos directos	13
Las cobranzas (o remesas) documentarias	16
El crédito documentario	17
Partes que intervienen en un crédito documentario	18
El contrato de compraventa y el crédito documentario	19
La modificación del crédito documentario	20
El crédito documentario confirmado	21
El crédito documentario transferible	22
Otras modalidades de crédito documentario	23
Garantía bancaria y crédito documentario	24
Tipos de garantías	25
El medio de pago y la financiación	27
Formas de financiación bancaria y medio de pago	28
La moneda de la financiación	29
El riesgo de cambio	30
Mecanismos de cobertura del riesgo de cambio	31
Instrumentos de <i>cash management</i> internacional	32
El <i>forfaiting</i>	33
El <i>factoring</i>	34
El crédito oficial a la exportación	35
El <i>cash pooling</i> internacional	36

C3 ► **Consolidación**

El pago simple	09
Las cobranzas (o remesas) documentarias	16
El crédito documentario	17
Partes que intervienen en un crédito documentario	18
El contrato de compraventa y el crédito documentario	19
La modificación del crédito documentario	20
El crédito documentario confirmado	21
Otras modalidades de crédito documentario	23
Garantía bancaria y crédito documentario	24
Tipos de garantías	25
Formas de financiación bancaria y medio de pago	28
La moneda de la financiación	29
El riesgo de cambio	30
Mecanismos de cobertura del riesgo de cambio	31
Instrumentos de <i>cash management</i> internacional	32
El <i>forfaiting</i>	33
El <i>factoring</i>	34
El crédito oficial a la exportación	35
El <i>cash pooling</i> internacional	36

D1 ▶ **Generalidades**

¿Por qué es especial el comercio exterior?	01
¿Qué obtengo al vender al exterior?	02
¿Qué obtengo al comprar al exterior?	03
Los riesgos en el comercio exterior (riesgos básicos)	04
Los riesgos en el comercio exterior (otros riesgos)	05
El objetivo de las partes	06
La elección del medio de pago (o cobro)	07
Una clasificación de los medios de pago	08
Los Incoterms	26

D2 ▶ **Los medios de pago**

El objetivo de las partes	06
La elección del medio de pago (o cobro)	07
Una clasificación de los medios de pago	08
El pago simple	09
El cheque	10
La transferencia	11
La letra de cambio (y el recibo)	12
Los débitos directos	13
Los documentos comerciales y los medios de pago	14
Los principales documentos en el comercio exterior	15
Las cobranzas (o remesas) documentarias	16
El crédito documentario	17
Partes que intervienen en un crédito documentario	18
El contrato de compraventa y el crédito documentario	19
La modificación del crédito documentario	20
El crédito documentario confirmado	21
El crédito documentario transferible	22
Otras modalidades de crédito documentario	23
Instrumentos de <i>cash management</i> internacional	32
El <i>cash pooling</i> internacional	36

D3 ▶ Las garantías

El crédito documentario	17
Partes que intervienen en un crédito documentario	18
El contrato de compraventa y el crédito documentario	19
El crédito documentario confirmado	21
El crédito documentario transferible	22
Otras modalidades de crédito documentario	23
Garantía bancaria y crédito documentario	24
Tipos de garantías	25

D4 ▶ La financiación

El crédito documentario	17
El crédito documentario confirmado	21
El crédito documentario transferible	22
Otras modalidades de crédito documentario	23
El medio de pago y la financiación	27
Formas de financiación bancaria y medio de pago	28
La moneda de la financiación	29
El <i>forfaiting</i>	33
El <i>factoring</i>	34
El crédito oficial a la exportación	35

D5 ▶ Los riesgos

Los riesgos en el comercio exterior (riesgos básicos)	04
Los riesgos en el comercio exterior (otros riesgos)	05
El crédito documentario confirmado	21
El riesgo de cambio	30
Mecanismos de cobertura del riesgo de cambio	31

glosario



[a]

- ▶ **About**
Ver Aproximado.
- ▶ **Aceptación** (crédito disponible por) (*available by acceptance*).
Es el crédito documentario en que el beneficiario, tras hacer entrega de documentos conformes al banco designado, puede obtener una promesa de pago de dicho banco por aceptación de un efecto.
- ▶ **Air Waybill**
Documento de transporte aéreo.
- ▶ **Aproximado**
En relación con un crédito documentario indica una tolerancia del 10%.
- ▶ **ATA** (carnet)
Documento internacional de aduanas para la admisión temporal sin aranceles de una mercancía, normalmente para ser expuesta en una feria o propósito similar.
- ▶ **AWB**
Siglas correspondientes a Air Waybill.

[b]

- ▶ **Back-to-back** (crédito)
Consiste en la entrega de un crédito documentario como garantía para la apertura de otro crédito documentario.
- ▶ **Banco emisor**
El banco que, a petición del ordenante, abre un crédito documentario a favor de un beneficiario.
- ▶ **Beneficiario**
Es el exportador o la parte a favor de la cual se establece un crédito documentario.
- ▶ **BIC**
Siglas correspondientes a Bank Identifier Code (para Banco Sabadell es BSABESBB). Se trata de un estándar internacional para designar a un banco determinado.

▶ **Bill of Lading**

Es el conocimiento de embarque marítimo, se trata de un documento de transporte que otorga derechos sobre las mercancías.

▶ **BS Trade**

Área de negocio internacional en nuestras páginas web (www.sabadellatlantico.com/empresa y www.bancoherrero.com/empresa). En BS Trade se accede al contenido informativo de internacional y a las transacciones de comercio exterior disponibles en internet.

[c]

▶ **CAD**

Siglas correspondientes a *Cash Against Documents*. Ver en D/A.

▶ **Carta de crédito**

Sinónimo de crédito documentario.

▶ **CCI**

Acrónimo de la Cámara de Comercio Internacional.

▶ **Certificado de inspección**

Documento, generalmente emitido antes del embarque por un tercero independiente, en el que se acredita el estado o las características de una mercancía.

▶ **CESCE**

Siglas correspondientes a Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación.

▶ **CFR**

Incoterm que significa coste y flete pagados.

▶ **CIF**

Incoterm que significa coste, seguro y flete pagados.

▶ **CIP**

Incoterm que significa coste y seguro pagados.

▶ **Cláusula roja** (crédito de)

Es el que contiene una condición que permite al beneficiario disponer del anticipo parcial o total del importe del crédito con anterioridad a la presentación de los documentos.

- ▶ **CMR**
Abreviación de «Convention relative au contrat de transport international de Marchandises par Route». Su uso hace referencia a la carta de porte por carretera.
- ▶ **Cobranza**
Instrucciones dadas a un banco para que gestione el pago de unos documentos, o la obtención de una aceptación de pago.
- ▶ **Combinado** (documento de transporte)
Contrato de transporte que acredita la expedición por más de un modo de transporte.
- ▶ **Confirmador** (banco)
En un crédito documentario es el banco que añade una garantía adicional a la propia del banco emisor del crédito.
- ▶ **Consignatario** (*consignee*)
El receptor previsto de una expedición de mercancía.
- ▶ **CPT**
Incoterm que significa entrega con flete pagado.
- ▶ **Crédito documentario**
Compromiso por el que un banco se obliga a pagar a un beneficiario una cifra determinada contra presentación de los documentos requeridos en la promesa de pago.

[d]

- ▶ **D/A**
Documentos contra aceptación. En una cobranza representa la instrucción de entrega de documentos contra aceptación de un efecto.
- ▶ **D/P**
Documentos contra pago. En una cobranza representa la instrucción de entrega de documentos contra pago del principal.
- ▶ **DAF**
Incoterm que significa entrega en el punto fronterizo convenido.
- ▶ **DDP**
Incoterm que significa entrega en destino con derechos aduaneros satisfechos.

- ▶ **DDU**
Incoterm que significa entrega en destino con derechos aduaneros no satisfechos.
- ▶ **DEQ**
Incoterm que significa entrega en destino al lado del buque.
- ▶ **DES**
Incoterm que significa entrega en destino a bordo del buque.
- ▶ **Direct debit.**
Instrucción de un cliente a su banco autorizando a un tercero a adeudar su cuenta por importes variables que se producen con cierta frecuencia.
- ▶ **Discrepancias** (en los documentos)
Ver en reservas.
- ▶ **Disponibilidad** (del crédito documentario)
Indica el banco en el que el crédito es utilizable, es decir aquél al que el beneficiario deberá presentar los documentos para obtener el pago, la aceptación o la negociación.
- ▶ **Documento de título**
Instrumento que permite al tenedor de los derechos del documento transmitir esos derechos en la forma establecida según la emisión (portador, a la orden, nominativo). Un caso de documento de título es el *Bill of Lading*.

[e]

- ▶ **EBA**
Siglas correspondientes a la *Euro Banking Association*, que es la asociación de bancos europeos creada para impulsar el desarrollo de las estructuras de pagos en Europa. A través *EBA Clearing* opera los sistemas de pago EURO1 y STEP1, utilizados por la banca en Europa para canalizar sus pagos transfronterizos de forma eficiente y segura.
- ▶ **Endosado en blanco** (*blank endorsed*)
En un documento de título es el endoso establecido sin indicar un destinatario específico de dicho endoso. Equivale a un documento al portador.
- ▶ **Expedidor** (*consignor*)
La parte que entrega la mercancía al transportista para ser entregada al consignatario.
- ▶ **EXW**
Incoterm que significa entrega en almacén o fábrica.

[f]

- ▶ **Factoring**
Acuerdo por el que una empresa cede a una compañía de factoring los derechos de cobro de toda o parte de su facturación a corto plazo.
- ▶ **FAS**
Incoterm que significa entrega franca al costado del buque.
- ▶ **FCA**
Incoterm que significa entrega franca al transportista.
- ▶ **FCL**
Siglas de *full container load* o carga completa de contenedor.
- ▶ **FCR**
Siglas de *Forwarder's Certificate of Receipt* o certificado de recepción del transitario o intermediario de carga.
- ▶ **Fianza**
Garantía de carácter accesorio, es decir en la que el garante sólo tiene obligaciones en la medida en que el beneficiario tenga derechos en el contrato subyacente, o contrato sobre el que se establece la fianza.
- ▶ **Flete** (*freight*)
En un transporte, la carga o el coste de dicho transporte.
- ▶ **FOB**
Incoterm que significa entrega franca a bordo del buque.
- ▶ **Forfaiting**
Compra sin recurso al tenedor de efectos o pagarés con aval bancario, créditos documentarios y garantías bancarias sobre compromisos de pago, representativos de operaciones comerciales.
- ▶ **Forma A**
Documento de origen emitido al amparo de acuerdos preferenciales del SPG o Sistema de Preferencias Generalizadas.

[g]

- ▶ **Garantía bancaria**
Obligación de pago de un banco, independiente del contrato que le da origen, y ejecutable contra simple reclamación por parte del beneficiario.

[i]

▶ **IBAN**

Siglas correspondientes a *International Bank Account Number*. Se trata del estándar internacional de número de cuenta. Es el estándar doméstico precedido por el código del país (ES para España) y dos dígitos de control que permiten controlar la correcta recepción del número de cuenta recibido.

▶ **ICC**

Acrónimo en inglés de la Cámara de Comercio Internacional.

▶ **Incoterms**

Condiciones comerciales de entrega que describen las obligaciones de exportador e importador en relación con el flete, los seguros, los aranceles, etc. y que constituyen un estándar internacional según la publicación Incoterms de la CCI.

▶ **Institute Cargo Clauses**

Cláusulas estándar para seguros internacionales establecidas por *Institute of London Underwriters*. Las *Institute Cargo Clauses* para transporte marítimo definen tres niveles distintos de protección (A, B y C, de más a menos). Para el transporte aéreo, la cláusula es la *Air Cargo*.

▶ **ISP98**

Acrónimo de *International Standby Practices*, que son las normas de la CCI que rigen las transacciones de créditos contingentes o *standby*.

[I]

▶ **L.C.R.**

Siglas correspondientes a *Lettre de Change Relevé*. Es el sistema de gestión electrónica de efectos en euros sobre Francia.

▶ **LCL**

Siglas de *less than container load* o carga parcial de contenedor.

▶ **Librado**

La parte a la que se requiere el pago o la promesa de pago.

▶ **Librador**

La parte que requiere a otra (el librado) el pago o la promesa de pago.

▶ **Limpio** (documento de transporte)

Documento de transporte que no contiene anotaciones relativas al estado defectuoso de la mercancía o del embalaje.

[m]

▶ **Modificación** (de un crédito documentario)

Alteración en las condiciones del crédito documentario que, para ser efectiva, debe ser aceptada por el beneficiario, el banco emisor y el banco confirmador.

[n]

▶ **Negociable**

En los documentos de título, la negociación es la entrega de los derechos representados por el documento. Un documento negociable es, por tanto, aquél del que pueden transferirse los derechos por él representados. Los *Bills of Lading* son, por lo general, documentos negociables.

▶ **Negociación** (crédito disponible por) (*available by negotiation*)

Es el crédito documentario en que el beneficiario, tras hacer entrega de documentos conformes al banco designado, puede obtener de dicho banco un descuento por los documentos entregados.

▶ **No negociable** (documento)

Aquellos documentos que no son un título valor y que, por tanto, no pueden transferirse por endoso o de cualquier otra manera (porque no hay nada a transferir).

▶ **Notificador** (banco)

Banco receptor de un crédito documentario y que avisa al beneficiario. La notificación consiste únicamente en validar la autenticidad del crédito sin que por ello se contraiga obligación adicional alguna.

[o]

▶ **On board**

Anotación en un conocimiento de embarque que acredita que la mercancía ha sido cargada a bordo de un buque determinado.

▶ **On deck**

Anotación en un conocimiento de embarque que indica que la mercancía ha sido cargada sobre cubierta.

▶ **Opción en divisas**

Adquisición –mediante previo pago de una prima– del derecho, nunca de la obligación, de comprar o vender una divisa contra euros u otra divisa a un cambio determinado en una fecha futura determinada.

▶ **Ordenante**

El importador que solicita un crédito documental a su banco.

[p]

▶ **Pago** (crédito disponible para) (*available by payment*)

Es el crédito documental en que el beneficiario puede obtener el cobro del banco designado en el crédito contra entrega de documentos conformes.

▶ **Pago diferido** (crédito disponible para) (*available by deferred payment*)

Es el crédito documental en que el beneficiario, tras hacer entrega de documentos conformes al banco designado, debe esperar al vencimiento para obtener el pago de dicho banco.

[r]

▶ **Received for shipment**

En un documento de transporte, principalmente un conocimiento de embarque marítimo, la condición que confirma únicamente la recepción para embarque, es decir que aún no está a bordo.

▶ **Reembolsador** (banco)

En un crédito documental es un banco ajeno a las obligaciones entre banco emisor y beneficiario, pero al que hay que acudir para obtener el reembolso del importe del crédito.

▶ **Reservas** (en los documentos)

En un crédito documental cualquiera de las causas que hacen que una presentación de documentos no sea conforme con los términos y las condiciones del crédito documental.

▶ **Revolving** (o rotativo) (crédito)

Crédito que, una vez utilizado o llegado el momento de su vencimiento, renueva o restablece su disponibilidad para uno o más períodos adicionales, sin necesidad de modificarlo.

▶ **RI.BA.**

Siglas correspondientes a *Ricevuta Bancaria*. Es el sistema de gestión electrónica de recibos en euros sobre Italia.

[S]

▶ **Seguro de cambio**

Compromiso para comprar o vender una cantidad específica de una moneda determinada contra otra moneda también determinada, en una fecha futura especificada y a un tipo de cambio establecido.

▶ **Seguro de crédito a la exportación**

Contrato de seguro para proteger a un exportador de los riesgos de carácter comercial o político derivados de su actividad comercial en el exterior.

▶ **Sistema armonizado** (*Harmonized system*)

Sistema internacional de clasificación de mercancías. El sistema básico consiste en un número de 6 cifras que identifica la mercancía.

▶ **Soft clause**

En un crédito documentario dícese de aquellas condiciones imposibles de cumplir por el beneficiario o cuyo cumplimiento depende exclusivamente del ordenante.

▶ **Spot** (cambio)

Tipo de cambio para el intercambio de una moneda por otra con entrega inmediata.

▶ **Standby** (o contingente) (crédito o carta de crédito)

Se trata de una garantía de ejecución documentaria, que permite exigir la devolución de un pago anticipado, reclamar una deuda no satisfecha, o resarcirse de una obligación incumplida.

▶ **STP**

Siglas correspondientes a *Straight Through Processing* o proceso directo de las instrucciones recibidas. Los procesos STP pretenden disminuir costes y disminuir errores asegurando la corrección de los datos transmitidos. Las transferencias STP deben incluir el BIC y el IBAN.

▶ **SWIFT**

Siglas de *Society For Worldwide Interbank Financial Telecommunications*. Sistema de comunicación y transmisión de datos e instrucciones entre bancos.

[t]

▶ **TARGET**

Siglas correspondientes a *Trans-European Automated Real-time Gross settlement Express Transfer system*, y es el sistema de liquidación en bruto en tiempo real para el euro. Es decir, se trata de la plataforma uniforme para el proceso de pagos transfronterizos que conecta los distintos sistemas nacionales y el mecanismo de pagos del BCE.

▶ **Transferible** (crédito)

Crédito documentario en que el beneficiario puede requerir al banco designado que transfiera parte o la totalidad del crédito a otro beneficiario.

▶ **Transitario** (*freight forwarder*)

Empresa comisionista especializada que intermedia entre un expedidor y un transportista en un contrato de transporte. Si asume la responsabilidad de transporte entonces es un transportista y no un transitario.

▶ **Transportista**

Parte que, en un contrato de transporte, se compromete a tomar la mercancía que le entregue el expedidor y a trasladarla hasta el punto de destino indicado para ser entregada al consignatario.

[u]

▶ **UCP**

Acrónimo de *Uniform Customs and Practices* o *Reglas y usos uniformes relativos a créditos documentarios*, que son las normas de la CCI que rigen las transacciones de créditos documentarios.

▶ **URC**

Acrónimo de *Uniform Rules for Collections* o *Reglas uniformes relativas a las cobranzas*, que son las normas de la CCI que rigen la gestión de cobro de documentos o cobranza bancaria. Es el conocimiento de embarque marítimo, se trata de un documento de transporte que otorga derechos sobre las mercancías.

abreviaciones
comunes en comercio exterior



▶ AAR	<i>against all risks</i>	contra todo riesgo
▶ amt.	<i>amount</i>	importe
▶ A/S	<i>at sight</i>	a la vista
▶ ATA		carnet ATA de admisión temporal
▶ AWB	<i>air waybill</i>	carta de porte aéreo
▶ B/L	<i>bill of lading</i>	conocimiento de embarque marítimo
▶ BAF	<i>bunkering adjustment factor</i>	factor de ajuste por combustible
▶ BIC	<i>bank identifier code</i>	código de identificación bancaria
▶ CAF	<i>currency adjustment factor</i>	factor de ajuste cambiario
▶ CFR	<i>cost and freight</i>	coste y flete
▶ CIF	<i>cost, insurance and freight</i>	coste, seguro y flete
▶ CIP	<i>carriage and insurance paid to</i>	transporte y seguro pagado hasta
▶ CIRR	<i>commercial interest reference rate</i>	tipo de interés comercial de referencia
▶ CMR		Convención CMR relativa al transporte de mercancías por carretera
▶ CAD	<i>cash against documents</i>	entrega de documentos contra pago
▶ CFS	<i>container freight station</i>	estación de flete de contenedores
▶ C/O	<i>care of</i>	en el domicilio de
▶ COD	<i>cash on delivery</i>	entrega contra reembolso
▶ CPT	<i>carriage paid to</i>	transporte pagado hasta
▶ CY	<i>container yard</i>	terminal de contenedores
▶ D/A	<i>documents against acceptance</i>	documentos contra aceptación
▶ D/P	<i>documents against payment</i>	documentos contra pago
▶ DAF	<i>delivered at frontier</i>	entrega en frontera
▶ DDP	<i>delivered duty paid</i>	entrega con derechos pagados
▶ DDU	<i>delivered duty unpaid</i>	entrega con derechos debidos
▶ DEQ	<i>delivered ex quay</i>	entrega en muelle
▶ DES	<i>delivered ex ship</i>	entrega sobre buque
▶ ECA	<i>export credit agency</i>	agencia de crédito a la exportación
▶ EDI	<i>electronic data interchange</i>	intercambio electrónico de datos
▶ EFT	<i>electronic funds transfer</i>	transferencia electrónica de fondos
▶ ETA	<i>estimated time of arrival</i>	hora estimada de llegada
▶ ETD	<i>estimated time of departure</i>	hora estimada de salida
▶ ETS	<i>estimated time of sailing</i>	hora estimada de salida
▶ EXQ	<i>ex quay</i>	en muelle
▶ EXS	<i>ex ship</i>	sobre buque
▶ EXW	<i>ex works</i>	entrega en fábrica
▶ FAS	<i>free alongside ship</i>	franco al costado del buque
▶ FBL	<i>FIATA combined transport bill of lading</i>	conocimiento de embarque combinado FIATA

▶ FCA	<i>free carrier</i>	franco transportista
▶ FCL	<i>full container load</i>	carga completa de contenedor
▶ FCR	<i>forwarder's certificate of receipt</i>	certificado de recepción del expedidor
▶ FIATA	<i>Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés</i>	Federación Internacional de Asociaciones Transportistas y Expedidores de Carga
▶ FIO	<i>free in and out</i>	gastos de carga y descarga no incluidos en el flete
▶ FO	<i>free out</i>	gastos de descarga no incluidos en el flete
▶ FOB	<i>free on board</i>	franco a bordo
▶ FPA	<i>free of particular average</i>	(en contratos de seguros) libre de avería particular (o sin franquicia)
▶ GSP	<i>Generalised System of Preferences</i>	Sistema de Preferencias Generalizadas
▶ HS	<i>Harmonised Commodity Description and Coding System</i>	Sistema Armonizado de Descripción y Codificación de Mercancías
▶ IBAN	<i>international bank account number</i>	número de cuenta bancario internacional
▶ ICC	<i>International Chamber of Commerce</i>	Cámara de Comercio Internacional
▶ ISO	<i>International Standards Organisation</i>	Organización Internacional de Normalización
▶ LASH	<i>lighter aboard ship</i>	transbordador de gabarras
▶ L/C	<i>letter of credit</i>	carta de crédito
▶ LCL	<i>less than container load</i>	menos que carga completa de contenedor
▶ LOI	<i>letter of indemnity</i>	carta de indemnización
▶ M/V	<i>motor vessel</i>	motonave
▶ ppd.	<i>prepaid</i>	prepagado
▶ ro-ro	<i>roll on roll off</i>	camión a bordo
▶ SAD	<i>single administrative document</i>	documento único administrativo (DUA)
▶ SDR	<i>special drawing rights</i>	derechos especiales de giro
▶ SRCC	<i>strikes, riots and civil commotions</i>	huelgas, motines y conmociones civiles
▶ STC	<i>said to contain</i>	declarado por el expedidor
▶ SWIFT	<i>Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications</i>	
▶ TARIC	<i>Tarif Intégré Communautaire</i>	Arancel Comunitario Integrado
▶ THC	<i>terminal handling charges</i>	gastos de manipulación en terminal
▶ TPND	<i>theft, pilferage and non delivery</i>	robo, pillaje y falta de entrega
▶ UCP	<i>uniform customs and practices</i>	reglas y usos uniformes
▶ VAT	<i>value added tax</i>	impuesto del valor añadido
▶ WPA	<i>with particular average</i>	(en contratos de seguros) con avería particular (o con franquicia)

códigos ISO
de moneda



PAÍS	MONEDA	CÓDIGO	
		Alfabético	Númérico
AFRICA DEL SUR	Rand	ZAR	710
ALEMANIA	Euro	EUR	978
ARABIA SAUDI	Rial	SAR	682
ARGENTINA	Peso argentino	ARS	032
AUSTRALIA	Dólar australiano	AUD	036
AUSTRIA	Euro	EUR	978
BELGICA	Euro	EUR	978
BRASIL	Real	BRL	986
BULGARIA	Lev	BGL	100
CANADA	Dólar canadiense	CAD	124
CHECA, REPÚBLICA	Corona	CZK	203
CHILE	Peso	CLP	152
CHINA	Renminbi Yuan	CNY	156
CHIPRE	Libra	CYP	196
COLOMBIA	Peso	COP	170
COREA	Won	KRW	410
DINAMARCA	Corona	DKK	208
EGIPTO	Libra	EGP	818
ESLOVAQUIA	Corona	SKK	703
ESLOVENIA	Tolar	SIT	705
ESPAÑA	Euro	EUR	978
ESTADOS UNIDOS	Dólar	USD	840
ESTONIA	Corona	EEK	233
F.M.I.	Derecho especial de giro	XDR	960
FILIPINAS	Peso	PHP	608
FINLANDIA	Euro	EUR	978
FRANCIA	Euro	EUR	978
GRECIA	Euro	EUR	978
HOLANDA	Euro	EUR	978
HONG KONG	Dólar Hong Kong	HKD	344
HUNGRIA	Forint	HUF	348
INDIA	Rupia	INR	356
INDONESIA	Rupia	IDR	360
IRAN	Rial	IRR	364
IRLANDA	Euro	EUR	978
ISLANDIA	Corona	ISK	352
ISRAEL	Sheqel	ILS	376
ITALIA	Euro	EUR	978
JAPON	Yen	JPY	392
KUWAIT	Dinar	KWD	414
LETONIA	Lats	LVL	428
LITUANIA	Litus	LTL	440
LUXEMBOURG	Euro	EUR	978
MALASIA	Ringgit	MYR	458
MALTA	Lira	MTL	470
MARRUECOS	Dirham	MAD	504
MEXICO	Mexican Peso	MXN	484
NORUEGA	Corona	NOK	578
NUEVA ZELANDA	Dólar	NZD	554
PAKISTAN	Rupia	PKR	586
POLONIA	Zloty	PLN	985
PORTUGAL	Euro	EUR	978
REINO UNIDO	Libra	GBP	826
RUMANIA	Leu	ROL	642
RUSIA	Rublo	RUR	810
SINGAPUR	Dólar	SGD	702
SUECIA	Corona	SEK	752
SUIZA	Franco	CHF	756
TAILANDIA	Baht	THB	764
TAIWAN	Dólar	TWD	901
TUNEZ	Dinar	TND	788
TURQUIA	Lira	TRL	792
UCRANIA	Hryvnia	UAH	980
URUGUAY	Peso	UYU	858
VENEZUELA	Bolívar	VEB	862

directorio
de comercio exterior



► **ADER** ► Asociación de Desarrollo Económico de La Rioja

Muro la Mata, 13-14
26071 Logroño
Tel. 941 291 500
Fax 941 291 544
www.ader.es

► **AENOR** ► Asociación Española de Normalización y Certificación

Génova, 6
28004 Madrid
Tel. 914 326 000
Fax 913 103 172
info@aenor.es
www.aenor.es

► **AMEC** ► Asociación Multisectorial de Empresas

Gran Via de les Corts Catalanes, 684
08010 Barcelona
Tel. 934 150 422
Fax 934 160 980
asoc@amec.es
www.amec.es

► **ARVET** ► Agrupación de Exportadores de Transformados

Plaza del Patricarca, 4-5
46002 Valencia
Tel. 963 532 007
Fax 963 532 588
info@arvet.es
www.arvet.es

► **Bureau Veritas**

Francisca Delgado, 11
28108 Alcobendas
Tel. 912 702 200
Fax 912 702 299
www.bureauveritas.es

► **CCI** ► Cámara de Comercio Internacional Comité Español

Avinguda Diagonal, 452-454
08006 Barcelona
Tel. 934 169 458
Fax 934 169 301
iccspain@cambrabcn.es

► **CESCE** ► Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación

Velázquez, 74
28001 Madrid
Tel. 914 234 800
Fax 915 765 140
www.cesce.es

► **Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España**

C/ Velázquez, 157, 1º
28002 Madrid
Tel. 915 906 900
info@cscamaras.es
www.cscamaras.es

► **COFACE**

Paseo De La Castellana, 33, 2-D
28046 Madrid
Tel. 913 104 224
Fax 913 104 096
coface_iberica@coface.com
www.cofaceiberica.com

► **COFIDES** ► Compañía Española de Financiación del Desarrollo

Príncipe de Vergara, 132, plantas 9 y 12
28002 Madrid
Tel. 917 454 480
Fax 915 610 015
cofides@cofides.es
www.cofides.es

► **COPCA** ► Consorci de Promoció Comercial de Catalunya

Passeig de Gràcia, 94
08008 Barcelona
Tel. 934 849 627
Fax 934 849 666
info@copca.com
www.copca.com

► **Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales**

► Ministerio de Hacienda - Agencia Tributaria

Tel. 917 289 608
Tel. 900 200 497 (Intrastat)
aduanas-iiie@aeat.es
www.aeat.es

► **Dirección General de la Política de la Pequeña y Mediana Empresa**

► Ministerio de Economía

María de Molina, 50
28071 Madrid
Tel. 915 450 801
Fax 915 450 890
dgpyme@ipmyme.org
www.ipyme.org

► **Dirección General de Comercio e Inversiones** ► Ministerio de Economía

Paseo de la Castellana, 162
28046 Madrid
Tel. 913 493 656
Fax 913 496 017
buzon.oficial@dgcominver.sccc.mcx.es
www.mcx.es/polco

► **Dirección General de Promoción y Desarrollo Empresarial**

► Junta de Castilla La Mancha

Río Estenilla, s/n
45071 Toledo
Tel. 925 26 98 02
Fax 925 26 78 73
www.jccm.es

► **EXCAL** ► Exportaciones de Castilla y León, S.A.

Perú 15, 3º izda.
47004 Valladolid
Tel. 983 293 966
Fax 983 217 292
info@excal.es
www.excal.es

► **EXTENDA** ► Agencia Andaluza de Promoción Exterior

Avda. República Argentina, 24, 15 plta.
41011 Sevilla
Tel. 902 50 85 25
Fax 902 50 85 35
info@extenda.es
www.extenda.es

► **FETEIA**

► Federación Española de Transitarios, Expedidores Internacionales y Asimilados

Via Laietana, 32-34
08003 Barcelona
Tel. 932 689 430
Fax 933 192 080
feteia@feteia.org
www.feteia.org

► **IAF** ► Instituto Aragonés de Fomento

Valenzuela, 9
50004 Zaragoza
Tel. 976 702 100
Fax 976 702 103
www.iaf.es

► **ICEX** ► Instituto Español de Comercio Exterior

Paseo de la Castellana, 14-16
28046 Madrid
Tel. 913 496 100
Fax. 914 316 128
www.icex.es

► **ICO** ► Instituto de Crédito Oficial

Paseo del Prado, 4
28014 Madrid
Tel. 915 921 600
Fax 915 921 700
ico@ico.es
www.ico.es

► **IDEPA**

► Instituto de Desarrollo Económico del Principado de Asturias

Parque Tecnológico de Asturias
33420 Llanera
Tel. 985 980 020
Fax 985 264 455
idepa@idepa.es
www.idepa.es

► **IDI**

► Institut d'Innovació Empresarial de les Illes Balears

General Ricardo Ortega, 4
07006 Palma
Tel. 971 177 670
Fax 971 465 601
info@idi.caib.es
www.idi.es

► **IGAPE** ► Instituto Galego de Promoción Económica

Complejo Administrativo San Lázaro, s/n.
15703 Santiago de Compostela.
Tel. 981 587 633
Fax 981 563 609
informa@igape.es
www.igape.es

► **IMADE** ► Instituto Madrileño de Desarrollo

José Abascal, 57
28003 Madrid
Tel. 913 997 400
Fax 915 802 589
información@imade.es
www.madrid.org/imade

► **Instituto de Fomento de la Región de Murcia**

Av. La Fama 3,
30003 Murcia
Tel. 968 362 800
Fax 968 362 842
informacion@info.carm.es
www.ifrm-murcia.es

► **IVEX** ► Instituto Valenciano de Exportación

Pl. América, 2, 7a
46004 Valencia
Tel. 961 971 500
Fax 961 971 540
www.ivex.es

► **Oficina Española de Patentes y Marcas**

Panamá, 1
28071 Madrid
Tel. 902 157 530
Fax 913 495 597
www.oepm.es

► **PROEXCA** ► Promociones Exteriores de Canarias, S.A.

Emilio Castelar, 4 - 5ª planta
35007 Las Palmas de Gran Canaria
Tel. 928 472 400
Fax 928 472 401
info@proexca.canarias.org
www.proexca.es

► **Secretaría General de Comercio Exterior** ► Ministerio de Economía

Paseo Castellana, 162
28071 Madrid
Tel. 913 493 860
Fax 914 572 863
buzon.oficial@segcomex.sccc.mcx.es
www.mineco.es

► **SGS**

Trespaderne, 29
Edif. Barajas I, Barrio Aeropuerto
28042 Madrid
Tel. 913 138 000
Fax 913 138 080
www.sgs.es

► **Sociedad de Fomento Industrial de Extremadura**

Avda José Fernández López, 4
06800 Mérida
Tel. 924 319 159
Fax 924 319 212
informacion@sofiex.es
www.bme.es/fomento

► **SODENA** ► Sociedad de Desarrollo de Navarra

Avenida Carlos III el Noble, 36, 1º Dcha.
31003 Pamplona
Tel. 848 421 942
Fax 848 421 943
info@sodena.com
www.sodena.es

► **SODERCAN** ► Sociedad para el Desarrollo Regional de Cantabria

Avda. de los Infantes, 32
39005 Santander
Tel. 942 29 00 03
Fax 942 29 02 76
informacion@sodercan.com
www.sodercan.com

► **SPRI** ► Sociedad para la Promoción y Reconversión Industrial

Gran Vía, 35 - 3ª planta
48009 Bilbao
Tel. 944 037 000
Fax 944 037 022
info@spri.es
www.spri.es

**Banco Sabadell
en el mundo**



RED INTERNACIONAL DE BANCO SABADELL

PARTICIPACIONES BANCARIAS

- Andorra
- Portugal
- México
- República Dominicana

ACUERDOS DE COLABORACIÓN

- Alemania
- Austria
- Bielorusia
- Bosnia y Herzegovina
- Bulgaria
- Croacia
- República Checa
- Hungría
- Lituania
- Polonia
- Rumania
- Rusia
- Serbia y Montenegro
- Eslovaquia
- Eslovenia
- Ucrania
- Malta
- Turquía
- Túnez
- Israel
- Jordania
- Chipre
- Egipto



