

# Los medios de pago y cobro internacionales II.

## Caso práctico

**Eurasia, S.A.** es una empresa que está muy comprometida con los nuevos proyectos de ampliación que tiene en marcha: por un lado, crear una nueva empresa que aproveche la experiencia en importación y exportación de Eurasia y poder lanzar una nueva línea de productos; y por otro lado, ampliar su cartera de clientes en Reino Unido y Marruecos. En ambos casos han estudiado cuidadosamente los riesgos y ventajas de dichas operaciones, y lo que caracteriza a su dueño, **Juan Suárez** es su afán de superación y la de asumir riesgos calculables. En la empresa, todos los empleados están muy comprometidos con los nuevos proyectos: desde **Pedro Domínguez**, responsable de Comercio Internacional en la empresa, hasta los nuevos trabajadores y trabajadoras (**Ana, Alberto, María Dolores y Ahmed**) que están en prácticas por los nuevos proyectos.



**Pedro Domínguez** se encarga de que los nuevos trabajadores y trabajadoras realicen la formación completa en todas las áreas de la empresa, especialmente en **comercio exterior**, ya que su idea es crear la nueva empresa con ese grupo de personas. Todos tienen la formación necesaria en comercio internacional, pero como ya sabemos la práctica es fundamental para completar la formación.

Una de las áreas más importantes de Comercio Internacional es la selección y gestión adecuada del medio de pago o cobro que utilizarán en sus relaciones comerciales internacionales. Hasta ahora han visto el funcionamiento in situ de algunos medios de pago (remesa simple y documentaria, órdenes de pago, cheques bancarios internacionales,..) pero no cabe duda del interés que despierta en ellos el ver cómo se articula un **crédito documentario**. Cuando estudiaban el ciclo formativo de Comercio Internacional le dedicaron mucho tiempo a ver sus características, los sujetos que intervenían, su funcionamiento, riesgos y ventajas para cada una de las partes, y especialmente los diferentes tipos de créditos documentarios que había en función de las necesidades de las partes implicadas (importador y exportador). ¡Ya es hora que lo vean en la práctica!

Además, tienen la curiosidad de ver el funcionamiento de otros medios de pago o cobro internacionales, entre ellos el **factoring de exportación** (que han tenido la suerte que en Eurasia, S.A. lo utilizan), **las cuentas bancarias en el exterior y los llamados centros internacionales de concentración**.

Eurasia, S.A. cuenta con el asesoramiento de **Banksur, S.A.**, una entidad financiera de reconocido prestigio y que es la que se encarga de gestionar con ellos todas las operaciones comerciales, tanto nacionales como internacionales. Cuentan con un departamento exterior muy potente además una amplia red de sucursales en el exterior, especialmente en los países con los que Eurasia realiza sus operaciones, entre ellos Francia, Argentina, Taiwán y USA.

Se han puesto manos a la obra para conocer más en profundidad sobre los nuevos medios de pago internacionales y especialmente del crédito documentario.



**Materiales formativos de FP Online propiedad del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte.**

[Aviso Legal](#)

# 1.- El crédito documentario.

## Caso práctico

Eurasia, S.A. compra componentes informáticos (placas base, periféricos, memorias,..) regularmente a un cliente que tiene en Boston (USA), concretamente a la empresa **Digi Technologies, Ltd.** Desde que comenzaron sus relaciones comerciales han ido utilizando como medio de pago el crédito documentario, están muy satisfechos por la seguridad que ofrece pero no tanto con las altas comisiones impuestas por las entidades financieras. En este caso la entidad financiera que actúa como banco emisor suele ser Banksur, S.A a petición de Eurasia.



Una de las grandes ventajas para la empresa americana es que puede utilizar el crédito documentario que tiene contratado con Eurasia, a través de sus entidades financieras, para que sus propios proveedores puedan beneficiarse del mismo, es decir, se trata de un **crédito documentario transferible**. Cuando esto ocurre tienen que expresar en el clausulado del crédito que se trata de un crédito transferible.

Eurasia también utiliza el crédito documentario en sus ventas de ordenadores para empresas de Francia y Argentina. En este caso es Banksur,S.A. quien actúa como banco intermediario en dichas operaciones comerciales.



A lo largo de las unidades anteriores has oído hablar del crédito documentario, por su seguridad, elevado coste, documentación requerida, etc. Pues bien, ya es hora de que abordemos su operativa y justifiquemos el porqué de ser el medio de pago más utilizado en el comercio internacional. Cuando termines de estudiar este apartado te quedará claro por qué es el medio de pago favorito en las importaciones y exportaciones.

## Para saber más

Para ir entrando en materia, visita el siguiente vídeo que muestra de una forma resumida en qué consiste el crédito documentario y sus modalidades.

LA CARTA DE CREDITO (L/...



[Resumen textual alternativo](#)

## 1.1.- Concepto y características.

Al igual que con los anteriores medios de pago, nos tiene que quedar claro qué se entiende por crédito documentario.

Es un mandato de pago que el importador cursa a su banco para que directamente, o a través de otro banco, pague al exportador el importe de la operación, siempre y cuando éste cumpla estrictamente con todas y cada una de las condiciones impuestas en el propio crédito.

Las Reglas y Usos Uniformes de los Créditos Documentarios, publicación 600 de la Cámara de Comercio Internacional de París, que entraron en vigor el 1 de julio de 2007 (**UCP 600**).



En su artículo 2 señala que se entiende por crédito documentario **"todo acuerdo, cualquiera que sea su nombre, que es irrevocable y por el que se constituye un compromiso firme cierto del banco emisor para "honrar (to honour)" una presentación conforme"**. En este mismo artículo 2 se dice a continuación que "honrar" un crédito significa:

- a. pagar a la vista si el crédito es disponible mediante pago a la vista,
- b. contraer un compromiso de pago diferido y pagar al vencimiento si el crédito es disponible mediante pago diferido,
- c. aceptar una letra de cambio ("giro") librada por el beneficiario y pagar al vencimiento si el crédito es disponible mediante aceptación.

Con total independencia del contrato de compraventa suscrito entre el comprador (generalmente, ordenante del crédito) y el vendedor (beneficiario del mismo), la apertura de un crédito documentario da lugar a la existencia de nuevos vínculos, in-dependientes de dicho contrato.

¿Cuáles son **sus características generales**?

- ✓ La seguridad de cobro es máxima.
- ✓ Apenas existe confianza entre el importador y el exportador.
- ✓ Respecto a otros medios de pago internacionales tiene un coste bastante elevado.
- ✓ Son independientes de cualquier otro contrato en el que puedan estar basados y su cumplimiento está basado en los documentos que hay que presentar y no en las mercancías fruto del contrato de compraventa.
- ✓ Las condiciones del crédito las fija el importador
- ✓ Es irrevocable, es decir las cláusulas establecidas no podrán ser modificadas a menos que todas las partes implicadas estén de acuerdo.
- ✓ El beneficiario del crédito documentario no tiene obligación de hacer uso del mismo, mientras que el ordenante está obligado a aceptar los documentos

presentados que sean conformes con lo establecido en el crédito documentario.

Es un medio de pago muy desarrollado en el comercio internacional, de hecho está regulado y sometido a revisiones por la Cámara de Comercio Internacional, a través de las Reglas y Usos uniformes relativos a los Créditos Documentarios.

Al estar tan bien estructurado se convierte en un medio de pago muy utilizado en las transacciones comerciales internacionales.

## Reflexiona

Es importante que recuerdes por qué es un medio de pago documentario.

Mostrar retroalimentación

Relaciona el pago de la mercancía con la entrada de los documentos representativos de la misma, de esta manera la forma de pago suele ser siempre simultánea a la entrega de la mercancía.

## 1.2.- Sujetos que intervienen.

---

Las figuras principales que intervienen en un crédito documentario son tres: importador, exportador y banco emisor. Lógicamente al ser operaciones que intervienen sujetos de diferentes países se hace necesario la intervención de otros bancos. A continuación se detallan cada una de las partes que intervienen en su operativa:



**Banco emisor:** es el banco del importador, por tanto procede a la apertura del crédito siguiendo las instrucciones de su cliente. Previamente ha estudiado el riesgo de la operación que va a asumir, y se compromete a efectuar el pago del crédito si se cumplen las condiciones exigidas en el mismo. Cuando el banco emisor solicita la participación de otras entidades bancarias para que cumplan determinadas funciones frente al beneficiario, establece un vínculo directo con tales bancos, pues adquiere la obligación de reembolsarles las cantidades que hayan pagado al beneficiario al amparo del crédito documentario.

**Banco intermediario:** interviene a solicitud del exportador o del banco emisor y suele estar ubicado en el país del ordenante. En consecuencia, para notificar al beneficiario la apertura del crédito y su contenido, necesita recurrir a otra entidad bancaria que está situada en el país del beneficiario; lo mismo sucedería cuando el banco emisor desea que parte de los compromisos que haya adquirido al emitir el crédito sean ejecutados por esa segunda entidad. Puede asumir distintas denominaciones de acuerdo a las funciones que asume:

- ✔ **Avisador:** Comunica la apertura del crédito documentario al exportador. Actúa a título informativo, sin contraer más responsabilidad que la de autenticar la clave o las firmas que suscriben la apertura y enviar una copia de la misma al beneficiario. Lo normal es que el banco avisador se encargue también de recibir los documentos solicitados y de remitirlos al banco emisor e, incluso, si confía en la garantía del banco emisor y en la solvencia del beneficiario, puede, por su cuenta y riesgo, conceder a éste anticipos sobre el importe del crédito o llevar a cabo su negociación si los documentos presentados son conformes con las estipulaciones del condicionado.
- ✔ **Confirmador:** El banco confirmador es aquel que asume la obligación de confirmar el crédito, porque así se lo haya solicitado el banco emisor o porque haya consentido en ello a instancias del exportador. Cuando un banco acepta confirmar un crédito, se está comprometiendo en firme ante el beneficiario a pagar, aceptar o negociar dicho crédito siempre que se cumplan, exactamente, todos los términos y el banco emisor no haga frente al compromiso adquirido.

**Banco designado:** es el banco autorizado por el banco emisor para efectuar el pago, para contraer el compromiso de pago diferido, para aceptar los instrumentos de giro o para negociar los documentos de dicho crédito documentario. Puede ser a su vez: pagador, aceptante, negociador y reembolsador.

**Beneficiario:** es el exportador y solicita al importador la apertura del crédito y que va a recibir su importe, siempre y cuando cumpla con las condiciones del mismo. No deja de ser el propietario de la mercancía hasta que cobra y entrega los documentos comerciales acreditativos de la misma.

**Ordenante:** es el importador, contrata con el exportador la compra de la mercancía. Solicita a su banco la apertura del crédito en las condiciones que ha negociado con el exportador, comprometiéndose ante el banco emisor a cumplir con las condiciones de pago acordadas. Puede fijar las condiciones bajo las cuales puede cobrar el exportador. Normalmente es el importador de la mercancía, pero puede ocurrir que sea un agente o intermediario que represente al comprador.

## Autoevaluación

**El Banco Confirmador está comprometido en firme ante el beneficiario a pagar, aceptar o negociar el crédito documentario siempre que se cumplan los términos del mismo. ¿Verdadero o falso?**

- Verdadero.
- Falso.

Esta era sencilla, ¿verdad?

Creo que te falta poner más atención. Despéjate primero, e inténtalo luego.

### Solución

1. Opción correcta
2. Incorrecto

## 1.3.- Obligaciones principales de las partes.

---

Las obligaciones de cada uno de los participantes son las siguientes:

### **Banco emisor**

- ✓ Honrar: cuando es disponible únicamente en sus cajas; cuando siendo disponible en las cajas de otro banco (banco designado) dicho banco no honra ni negocia.
- ✓ Reembolsar al banco designado cuando éste ha honrado o negociado.
- ✓ Emitir el crédito en la forma en que su cliente le haya ordenado y pagar al beneficiario sólo si ha observado, exactamente, todos los requisitos contenidos en la apertura.
- ✓ Hacer lo preciso para que el beneficiario reciba sin demora, bien de forma directa o bien por intermedio de otro banco, la notificación del crédito.
- ✓ Examinar, con razonable cuidado, los documentos que le sean presentados en utilización del crédito y rechazarlos cuando no se ajusten en tiempo y forma a las instrucciones contenidas en la orden de apertura.
- ✓ Si decide rechazar los documentos, comunicárselo de inmediato al sujeto de quien los haya recibido.
- ✓ Entregar sin demora al ordenante la documentación que aporte el beneficiario.

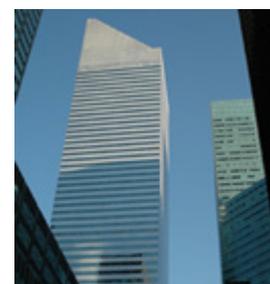
### **Banco intermediario**

- ✓ Comprobar la autenticidad del crédito que está notificando, tanto en relación con el banco emisor, como con las firmas o claves que suscriben la apertura.
- ✓ Informar al beneficiario de la existencia del crédito.
- ✓ Dar aviso efectivo de la apertura del crédito al beneficiario con la mayor urgencia posible y notificar al banco emisor la cumplimentación del encargo.
- ✓ Si no puede establecer la aparente autenticidad del crédito, comunicárselo urgentemente al banco del que parezca haber recibido las instrucciones de apertura.
- ✓ Si el banco emisor le ha pedido que confirme el crédito y no está dispuesto a hacerlo, informar al primero, de inmediato, de su decisión.
- ✓ Pagar (a la vista o en el vencimiento establecido), aceptar los efectos o negociar los giros y/o documentos cuando asuma el papel de banco confirmador y siempre que se hayan cumplido los términos y condiciones del crédito.

### **Banco confirmador**

Sus obligaciones están reguladas en el artículo 8 de las UCP600 de la CCI.

- ✓ Honrar: cuando es disponible para pago, pago diferido o aceptación en sus cajas; cuando, siendo disponible en las



cajas de otro banco, dicho banco no honra ni negocia.

- ✔ Negociar sin recurso cuando el crédito es disponible para negociación en sus cajas. En cambio la negociación por un banco designado que no sea confirmador será una negociación con recurso.
- ✔ Reembolsar cuando el banco designado ha honrado o negociado.



### **Ordenante**

- ✔ Dar instrucciones escritas al banco emisor de manera clara y concreta, en especial, respecto a los documentos que el beneficiario haya de aportar.
- ✔ Hacer provisión de fondos al banco emisor, ya que éste no está obligado a cumplir su compromiso de abrir el crédito si previamente no está cubierto el riesgo a plena satisfacción suya.
- ✔ Reembolsar al banco emisor los importes que éste haya satisfecho, siempre que se hayan cumplido todos los términos del crédito. Las cantidades a devolver estarán estipuladas en las condiciones de apertura e incluyen las comisiones bancarias, los gastos que se hayan producido y los intereses devengados.

### **Beneficiario**

- ✔ Presentar la documentación requerida por el ordenante en los plazos estipulados.
- ✔ Expedir la mercancía objeto del crédito y hacer lo necesario para que llegue a su destino en condiciones óptimas.

## 1.4.- Ventajas e inconvenientes para el exportador.

---

La apertura de un crédito documentario supone muchas ventajas en una operación de comercio internacional pero lleva implícito una serie de inconvenientes y riesgos que es conveniente conocer, de esta forma podremos valorar este medio de pago en términos justos.

Por un lado veremos las ventajas y desventajas que suponen para el exportador o beneficiario; y por otro lado, las del importador u ordenante del crédito documentario.

### Para el exportador:

#### Ventajas:

- ✓ Implica una garantía de que va a recibir una cantidad de dinero, siempre que cumpla unas determinadas condiciones.
- ✓ No pierde la propiedad de la mercancía hasta que no se asegura que se le va a reembolsar su importe.
- ✓ Puede conseguir financiación del crédito o un anticipo del mismo.
- ✓ Se asegura una fecha exacta de cobro.



#### Inconvenientes:

- ✓ Debe analizar cuidadosamente el condicionado del crédito para asegurarse de que puede cumplir, en tiempo y forma, las cláusulas contenidas en el mismo y de que éstas se corresponden con las consignadas en el contrato de compraventa firmado con el ordenante.
- ✓ En un crédito no confirmado, podría no cobrar el valor de su exportación si el banco emisor no hiciese frente a su compromiso.
- ✓ Los costes son muy superiores a los del resto de medios de pago.

## Autoevaluación

### Indica la afirmación incorrecta:

- En el crédito documentario, el exportador no pierde la propiedad de la mercancía hasta asegurarse bien de que se le va a reembolsar su importe.
- El beneficiario tiene la obligación de presentar los documentos y

expedir la mercancía.

- El exportador se asegura una fecha exacta de cobro.
- El banco confirmador tiene la obligación de emitir el crédito en la forma en que se haya acordado por su cliente.

Esta afirmación es correcta, ¡inténtalo de nuevo!

Lo siento esta afirmación es correcta.

¡Vuélvelo a intentar! Se trata de una afirmación correcta.

Efectivamente esta respuesta es la adecuada ya que es una afirmación incorrecta, esa obligación es del banco emisor.

## Solución

1. Incorrecto
2. Incorrecto
3. Incorrecto
4. Opción correcta

## 1.5.- Ventajas e inconvenientes para el importador.

---

¿Y, para el importador? En este caso el importador actúa como ordenante en la apertura del crédito documentario. Lógicamente esta operación entraña una serie de riesgos y algunas ventajas.

### Para el importador:

#### Ventajas:

- ✓ El comprador se asegura un medio de pago por el cual el banco sólo atenderá el mismo contra documentación conforme.
- ✓ Puede establecer las condiciones del crédito documentario: plazo, cantidad y calidad.
- ✓ Suministra al exportador un documento de confianza.
- ✓ Si es pagadero a plazo consigue financiación del beneficiario.



#### Inconvenientes:

- ✓ El banco emisor puede plantear problemas para acceder a la apertura del crédito, ya que se trata de una operación que comporta riesgo.
- ✓ La emisión de un crédito documentario a su cargo le supone consumir límite de endeudamiento bancario.
- ✓ Los bancos que intervienen en el crédito trabajan sólo con ciertos tipos de documentos en los que, al no ser suficientemente específicos, puede figurar una calidad del producto que no se corresponda con el que realmente se desea comprar.
- ✓ Las RUU conceden a los bancos una amplia exoneración de responsabilidades, principalmente, en cuanto a la autenticidad de los documentos, la transmisión de mensajes, la elección de banco corresponsal, etc., actuaciones que podrían llegar a perjudicar seriamente sus intereses ante comportamientos negligentes.
- ✓ Las comisiones bancarias son bastante más elevadas que en los restantes medios de pago en razón de los mayores riesgos que asumen las entidades que intervienen.
- ✓ No puede modificar el condicionado de apertura sin el consentimiento de las demás partes.
- ✓ Si la mercancía no concuerda con la que reflejan los documentos, no puede oponerse al pago, pues los bancos tratan sólo con documentos y porque, además, el crédito documentario es una operación independiente del contrato de compraventa o de cualquier otro en que pueda estar basado.

# Autoevaluación

Relaciona cada función con la parte que la asume en un crédito documentario, escribiendo el número asociado a dicha parte en el hueco correspondiente.

## Ejercicio de relacionar

Función	Relación	Sujetos o partes
Presentar la documentación acreditativa de la propiedad de la mercancía.	<input type="text"/>	1. Banco emisor.
Dar instrucciones respecto a los documentos a recibir de la operación.	<input type="text"/>	2. Beneficiario.
Honar cuando es disponible en sus cajas.	<input type="text"/>	3. Ordenante.
Informar al beneficiario de la existencia del crédito.	<input type="text"/>	4. Banco intermediario.

Enviar

## 2.- Modalidades de crédito documentario en la operativa del Comercio Internacional.

---

### Caso práctico

Ya hemos visto que Eurasia, S.A. tiene como principal proveedor la empresa americana **Digi Techonologies,ltd.** Dicha empresa necesita comprar materiales para su proceso de producción, pero no tiene la suficiente liquidez para hacer frente al pago de los mismos. Toma una decisión: el crédito documentario que firme con la empresa Eurasia, S.A. por valor de 600.00\$ será **transferible** a sus proveedores ¿qué significa esto? que el ordenante del crédito (Digi Techonologies) da instrucciones a su banco para que el crédito que ha firmado con Eurasia puede ser utilizado por varios de sus proveedores.



**Ahmed Rasyanni** está muy interesado en conocer las múltiples posibilidades que ofrece el crédito documentario como medio de pago internacional, y se da cuenta que su operativa no es tan sencilla como él imaginaba. Realmente ya no sabe cuántos bancos intervienen, ni por qué, ni por qué se toman anticipos de un crédito,...La verdad es que no se le daba muy bien este módulo cuando estudiaba el ciclo de Comercio Internacional, así que esta es la mejor oportunidad para dejar las cosas claras.

Ante toda esta problemática decide estudiar al máximo todas las **modalidades de crédito documentario** que existen, especialmente aquellas que son utilizados por Eurasia. Se da cuenta que el más común es el **crédito documentario irrevocable confirmado**. ¿Qué significa esto? Pues bien, a lo largo del siguiente apartado nos quedarán claros todos estos conceptos.

No nos encontramos con una sola operatoria de crédito documentario, sino que en función de la modalidad que se dé, el funcionamiento y las normas a aplicar serán diferentes.

El crédito documentario más común es el **crédito irrevocable confirmado y pagadero a la vista**, pero a partir de ahí se dan muchas casuísticas: respaldado con otro crédito, transferible a terceros, no confirmados por un segundo banco, con cláusula roja,....

A lo largo de los siguientes epígrafes iremos viendo cada una de estas modalidades, destacando en algunas de ellas su funcionamiento gráficamente.

## 2.1.- Clasificación.

En la siguiente tabla verás una clasificación de los créditos documentarios en función de varios criterios:

### Clasificación de los créditos documentarios

CRITERIO	TIPO DE CRÉDITO DOCUMENTARIO
Compromiso asumido por el banco intermediario.	Confirmados. No confirmados.
Forma de utilización.	Pagadero a la vista. Pago diferido. Aceptación. Negociación.
Lugar de cobro o utilización.	Pagadero en las cajas del banco emisor. Pagadero en las cajas del banco intermediario.
Transmisibilidad.	Transferibles. No transferibles. Rotativos.
Facilidades financieras.	Respaldado o back to back. Con cláusula roja. Con cláusula verde. Carta de crédito stand-by.

A lo largo de los siguientes apartados veremos en qué consisten cada uno de ellos y su funcionamiento.



# Autoevaluación

Indica qué tipos de créditos documentarios se clasifican según su forma de utilización:

Respaldado.

Pagadero a la vista.

No confirmado.

Negociación.

Mostrar retroalimentación

## Solución

1. Incorrecto
2. Correcto
3. Incorrecto
4. Correcto

## 2.2.- En función del compromiso asumido por el banco intermediario.

---

Se pueden dividir en dos modalidades:

### 1. **Confirmado.**

El banco emisor solicita al banco intermediario que añada su confirmación ¿qué significa? Que este banco intermediario ofrece una garantía al adquirir un compromiso en firme frente al beneficiario de pagarle el crédito documentario en el caso de que el banco emisor no lo hiciera. ¿De qué dependerá que se solicite o no la confirmación? De que el banco emisor sea una entidad con solvencia y de si el país donde se localiza dicha entidad presenta problemas de pago en el exterior. El banco intermediario no tiene obligación de aceptar la confirmación, de hecho cuando recibe la solicitud de confirmación estudia el riesgo que asume si confirma el crédito y toma la decisión de hacerlo con seguro o sin seguro. Pero si lo hace, adquiere todas las obligaciones que el banco emisor haya contraído con el beneficiario.



Para asegurarnos de la misma se puede añadir la frase "**crédito documentario irrevocable confirmado por un banco de primer orden**".

### 2. **No confirmado.**

En este caso el banco emisor no solicita del banco intermediario su confirmación y por tanto éste sólo tiene la obligación de verificar la autenticidad del crédito, avisar al beneficiario de su apertura, recibir los documentos que presente el exportador y enviarlos al banco emisor , y pagar al beneficiario cuando reciba el reembolso del banco emisor. Si el banco emisor solicita al banco avisador o intermediario que pague al exportador a la presentación de los documentos, este pago se realizará "con recurso", por lo que deberá devolverlo en caso de que el banco emisor no pague.

## Debes conocer

A continuación se presenta el funcionamiento de un crédito documentario confirmado.

[Resumen textual alternativo](#)

## 2.3.- Por la forma de utilización.

Según este criterio los créditos documentarios se pueden clasificar en cuatro:

1. **Pago a la vista.** Se utiliza en las operaciones en las que el exportador no concede ningún aplazamiento de pago al importador. De manera que el cobro de la mercancía se realiza a la presentación de los documentos, dentro del plazo de validez del crédito.
2. **Pago diferido.** El exportador concede aplazamiento de pago a su comprador, es decir le concede una financiación que es recogida en el propio crédito. Se debe hacer constar en el crédito una fecha de pago, que puede ser un día determinado o una fecha que no se sabe y que cuenta desde un hecho determinado, por ejemplo: 120 días a partir de la fecha de embarque.
3. **Aceptación.** El beneficiario entregará, junto con los documentos solicitados, un efecto librado a plazo contra el banco emisor o contra el banco intermediario que haya asumido la función de aceptante, el cual, una vez revisado los documentos, aceptará el efecto y quedará, de esta manera, comprometido a pagarlo a su vencimiento. Después de aceptarla, el banco devolverá la letra al beneficiario, el cual puede optar por una de estas dos alternativas:
  - ✓ Si necesita financiación puede descontarla en cualquier banco, aunque lo habitual es que el propio banco aceptante negocie el efecto anticipando al exportador el líquido que resulte, una vez deducidos los correspondientes gastos financieros.
  - ✓ Guardar la letra en su poder hasta la fecha de vencimiento. Esta forma de proceder implica una situación financiera desahogada, y supone un ahorro de comisiones e intereses.
4. **Negociación.** Si en el crédito documentario se señala que es utilizable mediante negociación, el beneficiario entrega, junto con la documentación requerida uno o varios efectos girados a cargo del banco emisor (u otro banco designado para ello), con la fecha de vencimiento que se haya estipulado en el crédito (a la vista o a plazo).

Cuando la negociación la realiza el banco emisor o el banco confirmador, será sin recurso contra el beneficiario. Si la realiza cualquier otro banco, les cabe la posibilidad de recurrir contra el beneficiario-exportador en el supuesto de que el banco emisor se negara a realizar el pago.



**Debes conocer**

A continuación se presenta el funcionamiento de un crédito documentario con pago diferido.

[Resumen textual alternativo](#)

## 2.4.- Por el lugar de utilización.

---

Si atendemos al lugar donde el cobro del crédito documentario se va a hacer efectivo, se pueden dividir en dos:



1. **Pagadero en las cajas del banco emisor.** El exportador entrega los documentos en el banco emisor a través de su banco avisador. Si los encuentra conformes, efectúa el pago al beneficiario. Es una modalidad muy querida entre los importadores ya que los documentos llegan directamente al banco emisor, ahorrándose días de intereses.
2. **Pagadero en las cajas del banco intermediario.** Si el crédito documentario es confirmado, el pago lo realiza el banco confirmador y sin recurso contra el beneficiario. Y si es sin confirmación, el banco intermediario no tiene la obligación de pagar pero puede hacerlo con recurso contra el exportador y contra el banco emisor. Esta modalidad beneficia al exportador ya que el banco intermediario suele estar en su país.

### Debes conocer

A continuación se presenta el funcionamiento de un Crédito Documentario con pago en las oficinas del Banco Intermediario.

[Resumen textual alternativo](#)

## 2.5.- Por la transmisibilidad.

---

Atendiendo a esta modalidad, nos encontramos con créditos documentarios:

1. **Transferibles.** Los créditos documentarios transferibles están citados en el artículo 38 de las UCP600, donde se indica que a petición del beneficiario, un crédito transferible puede ser puesto total o parcialmente a disposición de otro beneficiario. En dicho artículo se define lo que es el banco transferente como el banco designado que transfiere el crédito o, en un crédito disponible en cualquier otro banco, el banco que está específicamente autorizado por el banco emisor para transferir y que transfiere el crédito. Tiene que expresarse en el crédito que es "**transferible**" si no, como regla general, es que no lo sean.



**¿Cuándo se da este tipo de crédito documentario?** Cuando el exportador debe comprar parte de la mercancía a sus proveedores, dando instrucciones para que ese crédito sea transferible y pueda ser utilizado por varios proveedores, si es **divisible**. Debe transferirse en las mismas condiciones en que se recibe. El único banco que puede transferir es el banco emisor, solamente el puede hacerlo.

**¿Se transfiere con las mismas condiciones?** Sí, ya que debe ser transmitido en los mismos términos y con iguales condiciones que lo especificado en el crédito original, aunque en las UCP se contemplan una serie de **excepciones**: el importe del crédito o cualquier precio unitario puede reducirse; la fecha de vencimiento, el periodo de prestación de los documentos, la fecha última de embarque pueden acortarse; el nombre del primer beneficiario puede sustituir al del ordenante del crédito, a no ser que el crédito requiera el nombre del ordenante en cualquier otro documento distinto de la factura; el porcentaje de cobertura del seguro puede incrementarse de tal modo que el valor asegurado coincida con el requerido en el crédito original; el primer beneficiario puede indicar que el crédito se honre o se negocie al segundo beneficiario en el lugar donde el crédito ha sido transferido, inclusive hasta la fecha de vencimiento del crédito.

2. **No transferibles.** Al contrario del anterior no se puede transferir a otros beneficiarios. Por regla general cualquier crédito documentario es no transferible, para que lo sea debe indicarlo expresamente.
3. **Rotativos o revolving.** Es un crédito documentario utilizable por un importe que permanece constante por un periodo determinado, de forma que, cuando es utilizado, resulta disponible de nuevo por la totalidad del importe, ya sea de forma automática o tan pronto como se recibe aviso del emisor de haber recibido conformes los documentos de la utilización precedente. Los créditos revolving pueden ser renovados por **importe** y por **tiempo**.

✔ Los créditos documentarios rotativos por importe son aquellos

disponibles por una cantidad determinada, de una sola vez, y que tan pronto es utilizado el importe vuelve a estar disponible.

- ✓ El crédito renovable por tiempo es un crédito disponible por una cantidad determinada por semana o mes, de forma que el importe está disponible automáticamente cada semana o mes con independencia de si se ha utilizado en parte o en su totalidad en el periodo anterior. Este a su vez, puede ser acumulativo o no.
  - Si es **acumulativo**, el importe no utilizado en un periodo se acumula al siguiente, pero sin rebasar la cifra total previamente establecida.
  - En caso de ser **no acumulativo**, el importe no utilizado no puede utilizarse en el periodo siguiente, perdiendo el exportador la oportunidad de disponer de las cantidades no utilizadas. ¿Cuándo se utiliza? Se suele utilizar en operaciones que exijan un suministro parcial y periódico de las mercancías a medio y largo plazo.

## Autoevaluación

**Los créditos documentarios rotativos por tiempo son aquellos que están disponibles por una cantidad determinada. ¿Verdadero o falso?**

- Verdadero.
- Falso.

Lo has confundido con los créditos rotativos por importe.

Estupendo, esta es fácil ¿verdad?

### Solución

1. Incorrecto
2. Opción correcta

## 2.6.- Por las facilidades financieras.

---

En función de este criterio, el crédito documentario se puede dividir en:

- 1. Respaldado (back to back):** este tipo de crédito se da cuando el exportador quiere transferir el crédito emitido a su favor para pagar la compra de la mercancía a sus proveedores, pero el crédito original no es transferible, es decir no se indica expresamente la cláusula "transferible", o bien el exportador no quiere que su proveedor conozca las condiciones de su crédito documentario original y, por tanto, no puede utilizar un crédito documentario transferible. De esta forma, el crédito back to back puede sustituir al crédito transferible, pero en el caso del back to back hay dos créditos distintos y en el transferible sólo uno. En este tipo de crédito, el beneficiario del crédito principal, es el ordenante del crédito respaldado y el banco avisador o confirmador en el primer crédito se convierte en un banco emisor del back to back. ¿Cuándo se utiliza? Es utilizado en operaciones triangulares, que a la vez son bastante complejas y de alto riesgo para los bancos.
- 
- 2. Con cláusula roja:** este tipo de crédito permite (mediante condición expresa de cláusula roja) a cualquier banco designado anticipar fondos al beneficiario antes de que entregue la documentación requerida en las instrucciones del crédito.  
**¿Cómo se realiza el anticipo?** El anticipo se efectúa mediante la presentación de un simple recibo o de una letra girada por el beneficiario a la orden del banco intermediario y a cargo del banco emisor, y de un documento, suscrito por el beneficiario, en el que éste se obliga a aplicar el dinero recibido por adelantado a la finalidad para la que se le entrega (compra de la mercancía), a enviar las mercancías en los plazos fijados y a presentar al banco los documentos exigidos dentro del plazo de validez del crédito, además de comprometerse formalmente a que, si no embarca las mercancías, devolverá los anticipos recibidos. Lógicamente la confianza entre el importador y el exportador tiene que ser elevada.
  - 3. Con cláusula verde:** se diferencia del anterior en que el exportador tiene que justificar ante el banco la utilización de los fondos obtenidos para preparar la exportación. Para ello, deberá presentar al banco un documento que acredite la compra de la mercancía estipulada en el crédito.
  - 4. Carta de crédito stand-by:** al igual que los créditos documentarios son representativas del compromiso contraído por el banco del importador al exportador, garantizando el compromiso de pago del comprador extranjero. El exportador cobra cuando demuestra que el importador ha incumplido el pago, presentando los documentos que acrediten el impago. El emisor se obliga a

pagar al beneficiario siempre que éste presente los documentos exigidos en sus estipulaciones sin entrar a averiguar si se ha producido o no incumplimiento por parte del ordenante o si los documentos describen los hechos de forma correcta. En realidad se tratan de una garantía bancaria prestada por el banco emisor a favor del beneficiario para cubrirle del posible impago de las mercancías.

## Debes conocer

A continuación se presenta el funcionamiento de un crédito documentario con cláusula roja.

[Resumen textual alternativo](#)

## 3.- Fases en el desarrollo de un crédito documentario.

### Caso práctico

Eurasia,S.A. ha iniciado la venta con **PorterLatino, S.L.**, un cliente que tiene en **Argentina**. La venta asciende a 300.000€ y consiste en un envío de ordenadores y periféricos que, posteriormente PorterLatino venderá con su propia marca en el mercado sudamericano. El negocio es de un gran volumen por lo que, tal y como vienen haciendo ambas empresas, acuerdan realizar el pago a través de un crédito documentario.



**Pedro Domínguez**, ve muy interesante que los nuevos trabajadores de la empresa, conozcan paso a paso cómo se va a realizar dicha operación de exportación: trámites aduaneros, negociación, transporte internacional, pero especialmente la forma de pago. Es por ello que solicita a **Luís Lozano, director de Banksur, S.A.** que les de una pequeña charla acerca de todo el proceso, ya que es el quien se encarga directamente de la gestión.

**Ana, Alberto, María Dolores y Ahmed** acuden a una cita con **Luís Lozano**, y después de unas pequeñas explicaciones viene el turno de preguntas:

—En este caso, ¿es Eurasia quién solicita la apertura del crédito?  
—Pregunta **Ana**.

—No, Eurasia actúa como empresa exportadora, y por tanto como beneficiaria, por lo que quien debe iniciar la apertura del crédito es la empresa de Argentina a una entidad financiera que, normalmente, será de dicho país —responde **Luís Lozano**.

—Y, cuando llega la solicitud concedida ¿qué se debe hacer?  
—Pregunta **Alberto**.

—Muy fácil, el banco de Argentina nos dan el aviso a nosotros y posteriormente lo comunicamos a Eurasia —responde **Luís Lozano**.

—¿Qué hacemos nosotros con el crédito? —Pregunta **Ahmed**.

—Según la modalidad elegida podremos disponer del mismo siempre y cuando nosotros embarquemos la mercancía y analicemos que la documentación acreditativa de su propiedad está conforme para que así el importador pueda hacerse con ella en el puerto de embarque convenido —Responde **Luís Lozano**.

—Parece sencillo ¿verdad? —Afirma **María Dolores**.

—Sí que lo es, lo peor sería que los documentos presentados no estuviesen conformes y el crédito no pudiera ser abonado a Eurasia —responde **Luís Lozano**.

—De todas formas, cada uno de estos **pasos** lo iréis viendo conforme se vayan produciendo —afirma **Luís Lozano**.

Hemos visto hasta ahora el concepto y modalidades de créditos documentarios, pero ¿cómo se desarrolla el mismo? ¿Parece complejo? No, seguro que al terminar este apartado eres capaz de iniciar la operación de apertura de un crédito documentario y llegar hasta el final.

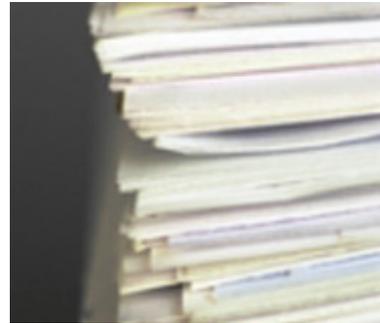
Vamos a ver las siguientes **fases**:

- ✓ **Solicitud y apertura de un crédito documentario.**
- ✓ **Recepción y aviso del crédito documentario.**
- ✓ **Utilización del crédito documentario.**
- ✓ **Revisión y liquidación del crédito documentario.**

## 3.1.- Solicitud y apertura de un crédito documentario.

---

Antes de iniciar nuestra actividad, si ya estamos decididos a utilizar el crédito documentario como medio de pago, deberemos solicitar de nuestra entidad financiera la apertura de un crédito documentario. Previamente la misma estudiará la operación y los riesgos que comporta la misma. Una vez decidida a concedernos la apertura del crédito, tendremos que informarnos de los costes que aplicará, que recordemos, cada entidad financiera tiene libertad para aplicar unas tarifas y comisiones independientes en función de la operación. Hoy día casi todas las entidades financieras de nuestro país disponen de secciones de comercio exterior, en las que incluyen la financiación de las operaciones exteriores, entre ellas ofrecen diversos medios de pago destacando el crédito documentario.



Los **impresos de solicitud de apertura de un crédito** son diferentes para cada entidad financiera pero básicamente deben recoger los siguientes aspectos:

- ✓ Ordenante: nombre completo y dirección.
- ✓ Beneficiario: nombre completo y dirección.
- ✓ Banco emisor: normalmente es la entidad que facilita el documento de solicitud.
- ✓ Banco intermediario o del beneficiario: nombre y datos del banco del país del beneficiario.
- ✓ Sistema de transmisión: vía SWIFT, telemática o postal.
- ✓ Fecha y lugar de presentación de los documentos.
- ✓ Emisión: se refiere al medio de comunicación al exportador.
- ✓ Confirmación del crédito: si así lo han pactado el importador y exportador.
- ✓ Cuantía en cifras y términos literales.
- ✓ Comisiones.
- ✓ El lugar donde el crédito estará disponible.
- ✓ Fecha máxima de embarque y lugar de embarque.
- ✓ Embarques parciales: si los mismos están permitidos o no.
- ✓ Detalles del transporte: medios de transporte utilizados y lugares donde la mercancía ha de ser recibida para su carga a bordo.
- ✓ Descripción de la mercancía.
- ✓ Términos de entrega: INCOTERMS.
- ✓ Documentos: precisos para llevar a cabo la apertura.
- ✓ Fecha y lugar de vencimiento.
- ✓ Instrucciones adicionales y firmas.

## Para saber más

Seguro que quieres ver un modelo de solicitud de apertura de un crédito documentario, pues bien, aquí lo tienes. En el siguiente enlace de la página del Banco Macro, encontrarás un ejemplo de solicitud de apertura.

[Modelo de solicitud de apertura de un crédito documentario.](#)

Las entidades financieras últimamente ofrecen la posibilidad de abrir un crédito documentario a través de la red, es decir realizándolo online. En el siguiente vídeo verás cómo lo hace la Caixa para sus clientes.

Descubre la nueva Línea Abierta de "la Caixa"



[Resumen textual alternativo](#)

## 3.2.- La recepción y el aviso.

El importador inicia el crédito documentario después de haber negociado con el vendedor la adquisición de mercancías o prestación de un servicio, y ambos acuerdan solicitar la apertura de dicho crédito documentario. Ya en ese contrato de compraventa que se establece, fruto de su relación comercial, se debe especificar datos importantes como: **importe, precio de compra, descripción de la mercancía, condiciones de entrega, plazo de embarque**, así como la **fecha máxima de entrega de los documento, método de pago y divisa utilizada, y el banco en el que se desea que el crédito esté disponible.**



Recordemos que en el contrato de compraventa tiene que estar todo muy bien detallado, pero que el crédito documentario (según se indica en las UCP600) es independiente de cualquier otro contrato en el que pueda estar basado ¿qué quiere decir esto? Que **el crédito documentario nada tiene que ver con las posibles disputas surgidas por el importador y exportador** fruto de su contrato de compraventa internacional. El banco emisor o confirmador está obligado a atender sus compromisos con independencia de las disputas surgidas por el contrato de compraventa.

¿Cómo se reparten los gastos bancarios? Lo normal es que **cada parte (comprador y vendedor) asuman cada parte de los gastos originados por el crédito documentario en cada uno de los bancos de sus propios países.**

Es importante que el exportador indique al importador el banco a través del cual quiere recibir el crédito, designándolo como **banco avisador** y como **banco emisor para pago, aceptación o negociación**. Cuando el banco avisador notifica el crédito documentario tiene la responsabilidad de verificar la aparente autenticidad del crédito antes de notificarlo al beneficiario. Por lo tanto, el banco avisador sólo tiene la responsabilidad de comprobar si es auténtico o no. Una vez comprobado, avisa a su cliente de la recepción del crédito documentario. Puede ocurrir que se solicite al banco avisador que confirme el crédito, en este caso dicho banco tiene **dos posibilidades:**

- ✓ Puede avisar el crédito sin añadir su confirmación ¿Qué ocurre con esto? Que no se compromete a pagar, a aceptar o negociar contra presentación de los documentos conformes.
- ✓ Puede confirmar el crédito y asume las mismas obligaciones que el banco emisor.

## Para saber más

En el siguiente enlace del BBVA encontrarás un ejemplo de guía para validar los créditos documentarios recibidos, que te permitirá retener más fácilmente los aspectos a tener en cuenta en la solicitud de un crédito documentario.

[Guía de validación de créditos documentarios recibidos.](#)

## Autoevaluación

**Indica la afirmación correcta:**

- En un crédito documentario lo normal es que el importador asume todos los gastos de su apertura.
- El banco avisador nunca puede ser confirmador.
- Las UCP600 tienen un modelo normalizado de apertura de los créditos documentarios.
- El banco avisador, si no es confirmador, sólo tiene la obligación de avisar del crédito documentario.

No es correcta porque normalmente se lo reparten entre comprador y vendedor.

Incorrecta, porque puede confirmar el crédito y asumir las mismas responsabilidades que el banco emisor.

No es la respuesta correcta porque existe libertad para elegir el modelo, lo que es importante es lo que se consigne en el mismo.

Muy bien. Has captado la idea.

### Solución

1. Incorrecto
2. Incorrecto

3. Incorrecto
4. Opción correcta

## 3.3.- Utilización.

---

Una vez que el crédito documentario está aceptado y avisado el beneficiario ¿qué hacemos? Le corresponde al exportador iniciar esta fase ¿cómo?

Una vez avisado el exportador de la recepción del crédito documentario, deberá proceder a **comprobar algunos términos del mismo, como:**



- ✓ Si concuerdan los términos del contrato de compraventa con los establecidos en el crédito documentario.
- ✓ Si se trata de la modalidad de crédito documentario previamente pactada (transferible, respaldado, confirmado,...).
- ✓ Si el nombre y dirección son los correctos.
- ✓ Si son correctas las mercancías especificadas y su precio unitario.
- ✓ Si hay cláusulas inaceptables.
- ✓ Si el reparto de gastos por comisiones bancarias es el previamente indicado.
- ✓ Si son correctas las condiciones de entrega (.....FCA, .....FOB, .....CIF,...).
- ✓ Si se prohíbe los embarques parciales y los transbordos.
- ✓ Si los términos del seguro concuerdan con los de la venta.
- ✓ Si es pagadero a la vista o a plazo.
- ✓ En qué país es utilizable el crédito documentario: lógicamente le interesa que sea en un banco de su propio país.
- ✓ Si las fechas de embarque y vencimiento son suficientes para que le de tiempo a realizar el pedido, efectuar el embarque y presentar los documentos en el banco.
- ✓ Si puede enviar la mercancía en la forma y por la vía solicitada.
- ✓ Si es suficiente el importe para cubrir todos los costes permitidos por los términos del crédito.

Una vez comprobados todos estos aspectos y aceptándolos, tiene la obligación de cumplir con lo estrictamente indicado en el mismo y que básicamente se trata de presentar los documentos acreditativos de la propiedad de la mercancía en **tiempo y forma**.

## 3.4.- Revisión y liquidación.

El exportador ya ha embarcado la mercancía ¡¡¡Es hora de cobrar!! ¿No? No tan rápido. Para que el exportador pueda ingresar el importe de la venta de su mercancía, tiene que cumplir con el condicionado del crédito documentario: **entregar los documentos acreditativos de la propiedad de la mercancía al banco intermediario.**

Dicho banco se encarga de comprobar la autenticidad de los documentos ¿cuánto tiempo tiene para ello? Según establecen las UCP600 **"el banco designado que actúe conforme a su designación, el banco confirmador, si lo hubiere, y el banco emisor dispondrán cada uno de ellos de un máximo de 5 días hábiles bancarios, contados a partir del día siguiente al de la presentación de los documentos para determinar dicha presentación es conforme"**. De manera disponen de cinco días hábiles para pronunciarse y honrar o negociar cuando corresponda.

Si todo es correcto y coincide con lo establecido en el crédito documentario, el beneficiario tiene derecho a que se le pague, a recibir un compromiso de pago al vencimiento o a aceptar o negociar el valor de la utilización.

**¿Cuándo una presentación es conforme?** Para que así lo sea, debe serlo respecto a:

- ✓ Los términos y condiciones del crédito.
- ✓ Las disposiciones aplicables de las Reglas y Usos uniformes relativas a los Créditos Documentarios (UCP600).
- ✓ La práctica bancaria internacional estándar.

**¿Qué ocurre si la presentación de los documentos no es conforme?** En este caso, el banco emisor, banco designado y el banco confirmador, deben notificar el rechazo al presentador. Dicha notificación debe presentarse en un plazo máximo de cinco días hábiles desde la presentación. Y deberá contener:



- ✓ El rechazo.
- ✓ Las discrepancias.
- ✓ La situación de los documentos: están a disposición del presentador; se están devolviendo al presentador; están a disposición del presentador, a la espera de su aceptación por el ordenante; cualquier otra.

**¿Cuál suele ser el motivo principal de discrepancia de los documentos?** La falta de cumplimiento de los plazos de embarque y/o entrega de los documentos.

## Recomendación

Para que los documentos presentados no se presenten con reservas es necesario realizar una “lista de comprobación” antes de que los documentos sean presentados ante los bancos.

## Autoevaluación

**La notificación de rechazo de un crédito documentario porque los documentos no son conformes, deberá contener al menos:**

- La discrepancia del importador.
- La firma y sello de la CCI.
- La cantidad devuelta por el rechazo más unas comisiones por intereses de gestión.
- El motivo de la disconformidad.

No es correcta porque los documentos son revisados por los bancos con órdenes expresas de lo que tienen que revisar.

Incorrecta, porque no interviene para nada.

No es la respuesta correcta porque no es necesario indicarlo.

Muy bien. Has captado la idea.

### Solución

1. Incorrecto
2. Incorrecto
3. Incorrecto
4. Opción correcta

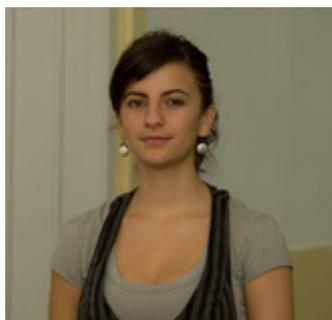
## 4.- Documentos del crédito documentario.

---

### Caso práctico

**Ana** y **Ahmed** han oído hablar de los **documentos** que son necesarios presentar para que el crédito documentario sea conforme, pero ¿cuáles son exactamente esos documentos? Movidos por la curiosidad deciden hacer una recopilación de los posibles documentos que en una operación de exportación les pueden solicitar para que el crédito documentario sea efectivo.

Hacen una lista con los principales documentos, encontrando que algunos de ellos son nuevos para ellos. Por ejemplo: **la carta de porte internacional**. Había oído hablar de la misma pero no sabían que era tan necesaria para liquidar un crédito documentario.



**La razón principal y la base en que se sustenta el crédito documentario son, precisamente, los documentos;** todo el esquema de este medio de pago descansa sobre el pilar sólido que constituyen los mismos, sin los cuales, el término documentario no existiría y este instrumento de pago se convertiría, sencillamente, en un crédito simple.

**¿Por qué son tan importantes los documentos?** La respuesta es evidente, porque **aportan seguridad a las partes implicadas en el crédito**. En los documentos está representada la mercancía objeto de la compraventa, de quién es la propiedad, su cantidad y calidad, el origen y el destino de la misma y, en fin, otras características que es necesario conocer sobre los productos que se compran.

Vamos a ver una clasificación de los principales documentos requeridos en este medio de pago internacional.

## 4.1.- Clasificación de los documentos.

Ya nos queda clara la importancia de los documentos, que permiten al ordenante adquirir la mercancía que necesita. Ahora hay que elegir aquellos documentos que nos aporten más seguridad y eliminen el máximo de riesgo posible.

### Recomendación

¿Recuerdas a que nos referíamos por “documentos”? Toda la explicación está en la unidad 2. Te invito a repasarla de nuevo para que te quede claro el término “documentos” de la CCI. Hacen referencia tanto a los documentos financieros (letras de cambio, pagarés, cheques, recibos de pago u otros documentos análogos utilizados para obtener el pago), y a los documentos comerciales (facturas, de transporte, de seguro y cualesquiera otros que no sean documentos financieros).

En la siguiente tabla encontrarás una clasificación de los principales documentos comerciales utilizados en un crédito documentario. No obstante en siguientes unidades estudiaremos con más detalle cada uno de ellos.



#### DOCUMENTOS A APORTAR EN LA UTILIZACIÓN DE UN CRÉDITO DOCUMENTARIO

##### DOCUMENTOS DE TRANSPORTE.

###### Por carretera.

- ✓ Cuaderno TIR.
- ✓ Carta de porte por carretera CMR.

###### Por ferrocarril.

- ✓ Carta de porte ferroviario o talón de ferrocarril.
- ✓ Carta de porte por ferrocarril CIM.
- ✓ Cuaderno TIF.

##### DOCUMENTOS AUXILIARES.

- ✓ Certificado de origen.
- ✓ Parking-List.
- ✓ Certificado de pesos.
- ✓ Certificado de calidad.
- ✓ Certificado de análisis.

<b>DOCUMENTOS A APORTAR EN LA UTILIZACIÓN DE UN CRÉDITO DOCUMENTARIO</b>	
<p><b>Marítimo.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <u>Conocimiento de embarque</u> (Bill of lading).</li> <li>✓ Conocimiento de embarque sujeto a contrato de fletamento (charter party bill of lading).</li> <li>✓ Recibo del transitario (forwarding agent receipt).</li> <li>✓ Orden de entrega (delivery order).</li> <li>✓ Carta de porte (sea waybill).</li> <li>✓ El recibo del piloto (mate's receipt).</li> </ul> <p><b>Fluvial.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Conocimiento de embarque fluvial.</li> <li>✓ Resguardo fluvial.</li> </ul> <p><b>Aéreo.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ La carta de porte aérea (air waybill).</li> </ul> <p><b>Multimodal.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Documentos de <u>transporte multimodal</u> o combinado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Certificado de inspección.</li> <li>✓ <u>Certificado SOIVRE.</u></li> <li>✓ Certificado sanitario.</li> <li>✓ Certificado negativo "lista negra".</li> <li>✓ Resguardo de almacenaje.</li> <li>✓ Factura consular.</li> </ul>
<p><b>DOCUMENTOS DE SEGURO.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Póliza de seguro (individual o global).</li> <li>✓ Certificado de seguro.</li> </ul>	<p><b>DOCUMENTOS DE INFORMACIÓN.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Factura pro-forma.</li> <li>✓ Factura comercial.</li> </ul>

## 5.- Determinación del coste.

### Caso práctico

**Alberto Pérez** ha oído hablar del elevado **coste que supone solicitar y aceptar un crédito documentario** y aunque sabe que compensa la seguridad que ofrece como medio de pago, está interesado por conocer cuáles serían las comisiones que va aplicar Banksur, S.A., como banco intermediario y confirmador, en la última operación de exportación con Argentina.



Los costes de un crédito documentario son distintos para el importador y para el exportador ¿de qué dependerán? **De las responsabilidades que cada uno adquiera con su entidad financiera.** Normalmente el coste de un crédito documentario adopta la forma de comisiones. Cada entidad financiera fija sus comisiones y gastos de apertura de un crédito documentario. Aquí os mostramos algunos ejemplos de **comisiones** que se pueden aplicar, pero insistimos en que cada banco establecerá las suyas propias.

#### Para el importador:

- ✓ **Comisión de apertura:** cuando el importador ordena a su banco la apertura de un crédito documentario. Por ejemplo, un 0,10 % sobre el total del crédito. En muchos casos se establece un mínimo en el importe de esta comisión. Por ejemplo: 40€.
- ✓ **Comisión de irrevocabilidad:** tenemos que tener claro que desde las UCP600 cualquier crédito documentario es irrevocable. Por ejemplo, 0,25 % trimestral, con un mínimo de 18€.
- ✓ **Pago diferido:** si hay un aplazamiento en el pago se tendrá que sumar una comisión correspondiente al coste de los intereses sobre la parte aplazada durante ese plazo diferido. Por ejemplo: 0,50 %, con un mínimo de 30€.
- ✓ **Transferencias:** por ejemplo, 0,5 % con un mínimo de 9€.
- ✓ **Comisión documentaria:** por ejemplo, 0,15 % con un mínimo de 18€.
- ✓ **Comisión por riesgo trimestral:** se establecerá por el tiempo en que esté

vivo el crédito documentario. Por ejemplo, un 0,20 %, con un mínimo de 20€.

- ✓ **Emisión de mensajes vía SWIFT:** se cobra una cantidad fija. Por ejemplo, 30€.
- ✓ **Modificación de las condiciones del crédito:** también se suele cobrar una cantidad fija. Por ejemplo, 20€.
- ✓ **Otros gastos administrativos:** variarán en función de cada entidad.

#### Para el exportador:

- ✓ **Notificación:** el beneficiario recibirá notificación del crédito documentario, por lo que su entidad financiera le cobrará una comisión por notificación. Por ejemplo, 0,6 % con un mínimo de 20€.
- ✓ **Negociación:** si ha acordado este tipo de modalidad, tendrá que pagar una comisión. Por ejemplo, 0,9 % con un mínimo de 30€.
- ✓ **Pago:** se refiere a una comisión de pago del crédito documentario. Por ejemplo, 0,1 % con un mínimo de 12€.
- ✓ **Emisión de mensajes vía SWIFT:** al igual que el anterior, la cantidad suele ser fija. Por ejemplo, 25€.
- ✓ **Confirmación:** por confirmar el crédito documentario se cobra una comisión. Por ejemplo, 0,1 % con un mínimo de 25€.
- ✓ **Modificación de las condiciones del crédito:** una cantidad fija.

Como podemos ver, el crédito documentario soporta elevados costes si lo comparamos con el resto de medios de pago internacionales, aunque lo compensa la seguridad que ofrece a ambas partes.

## Para saber más

Si quieres ver cuáles son las comisiones que aplican las entidades financieras sobre un crédito documentario, vista el siguiente enlace donde encontrarás las tarifas aplicables por la banca Vallbanc en 2016.

[Tarifas sobre créditos documentarios](#) (0.02 MB)

## 6.- Regulación del crédito documentario por la Cámara de Comercio Internacional.

### Caso práctico

**Juan Suárez**, dueño de Eurasia,S.A. le pide a **María Dolores** que le haga una copia de las **Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios de la CCI**. Juan se lleva una sorpresa cuando averigua que son ahora las **UCP600**.



—¿Han sido modificadas las anteriores reglas? —dice **Juan**.

—Efectivamente, pero no se preocupe **Juan** porque tengo realizado un resumen bastante claro de los principales aspectos que afectan a nuestra empresa y que nos facilitará el trabajo bastante —Añade **María Dolores**.

**Juan Suárez** es muy consciente de la importancia de **estar actualizado legislativamente** porque cualquier variación puede hacer cambiar las condiciones de los contratos comerciales que tiene en el exterior.

¿Recuerdas las **UCP600** o las **Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios**? Claro que sí, lo has estudiado en la primera unidad. Aquí vamos a recordar algunos aspectos muy importantes de las mismas.

Como ya sabes, las UCP 600 regulan la utilización y funcionamiento de los créditos documentarios como medio de pago a nivel internacional y que han sido elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional (son la séptima revisión). Hasta hace poco existían las UCP 500 pero fue necesario someterlas a una revisión surgiendo las que conocemos actualmente, ¿por qué esta revisión y actualización? La CCI tenía unos objetivos claros respecto a su mejora y pretendía eliminar la ambigüedad, disminuir las reclamaciones, ofrecer mayor claridad en la redacción, facilitar la comprensión de los artículos, reducir discrepancias no justificadas, favorecer la presentación conforme, implicar más al emisor en el condicionado del crédito, ....

¿Cómo se estructuran las UCP 600? Seguro que ya tienes un esquema, tal y como

te habíamos recomendado que hicieras en la primera unidad, pero ¡Refresquemos la memoria! Se estructuran de la siguiente forma:

- ✓ Artículos 1-5: Marco de las UCP600 y Definiciones.
- ✓ Artículos 6-10: Disponibilidad y compromisos de los bancos.
- ✓ Artículos 11-18: Designación. Reembolso. Normas para el examen de los documentos. Presentación conforme. Renuncia y notificación. Originales. Facturas.
- ✓ Artículos 19-27: Documentos de transporte.
- ✓ Artículo 28: Documentos de seguro.
- ✓ Artículos 29-37: Ampliación del vencimiento. Tolerancia. Embarque parcial. Exoneración.
- ✓ Artículos 38-39: Créditos transferibles. Cesión.

Ahora mejor ¿Verdad? Cuando te surja alguna duda acerca de los créditos documentarios y quieras resolverla, ya sabes dónde acudir exactamente.

## Autoevaluación

**Si a una entidad financiera se le presenta una complicación a la hora de revisar los documentos presentados en un crédito documentario, la solución podría estar entre los artículos 23 y 24 de las UCP600. ¿Verdadero o falso?**

- Verdadero.
- Falso.

No sería verdadera, te recomiendo hacerte un esquema de las mismas.

Muy bien, ya sabes dónde acudir en las UCP600.

### Solución

1. Incorrecto
2. Opción correcta

## 7.- La carta de crédito comercial.

### Caso práctico

**Juan Suárez y Pedro Domínguez** han oído hablar de las **cartas de crédito comerciales** creyendo que son iguales a los créditos documentarios pero observan que hay ciertas características que las hacen diferentes de los créditos documentarios. Esto es así porque han recibido de un banco de primer orden directamente el aviso de una carta de crédito comercial, de manera que le preguntan a **Luís Lozano** para que les ponga al día de sus características y cuáles son las diferencias con los créditos documentarios.



En realidad se trata de una variante del **crédito documentario**. Es muy utilizada por los bancos americanos e ingleses de primera línea. Sí que existe la carta de crédito comercial como medio de pago singular y diferenciado del crédito documentario, a pesar de su similitud.

No hay que confundirla con la **carta de Crédito standby**, ya que ésta no es un medio de pago sino que actúa como una garantía para el beneficiario. Se verá con más profundidad en la siguiente unidad.

En este apartado veremos su concepto, características principales y qué la

**Guía rápida de Solicitud de Apertura de Carta de Crédito**

{ Para facilitar la conformación del expediente de Solicitud de Apertura de Carta de Crédito, te preparamos este sencillo paso a paso. ¡Síguelo! }

#### ¿Cuáles son los recaudos y requisitos por tipo de Carta de Crédito?

1	Generales:	Carta de Crédito - Importación CENCOEX	Carta de Crédito - Importación RECURSOS PROPIOS	Carta de Crédito - Importación SICAD (Recursos provenientes de SICAD II)	Carta de Crédito - Importación STAND BY	Carta de Crédito DOMÉSTICA
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Original de la Solicitud de Apertura de Carta de Crédito.</li> <li>Factura Pro-Forma.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aprobación de AAD emitida por Cencoex.</li> <li>Ráfaga de aprobación AAD emitida por Bancaribe.</li> <li>Comunicado de instrucciones especiales (si aplica).</li> <li>Planilla RUSAD (003/004/005).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comunicado de instrucciones especiales (si aplica).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Carta de oferta del proveedor.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comunicado de instrucciones especiales de acuerdo al tipo de garantía.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comunicado de instrucciones especiales de acuerdo al tipo de carta.</li> </ul>

Según el tipo de Carta de Crédito se debe agregar los siguientes documentos:

#### ¿Cómo llenar la Solicitud de Apertura de Carta de Crédito?

2 La solicitud debe estar debidamente llena en computadora.

3 Recuerda indicar:

- La fecha máxima de embarque de la mercancía.
- Si la Carta de Crédito es "Confirmada" o "No Confirmada".
- El número de cuenta de la empresa.
- La descripción de la mercancía en español e inglés.
- La firma del representante y sello de la empresa en el anverso y reverso de la solicitud.
- La fecha máxima de validez (Valedero Hasta).
- Tipo de Incoterms.

#### ¿Cómo preparar el expediente?

4 Utiliza una carpeta marrón tamaño oficio e idéntica en la parte frontal con los datos de la empresa:

- Nombre.
- Razón Social.
- Número de RIF.

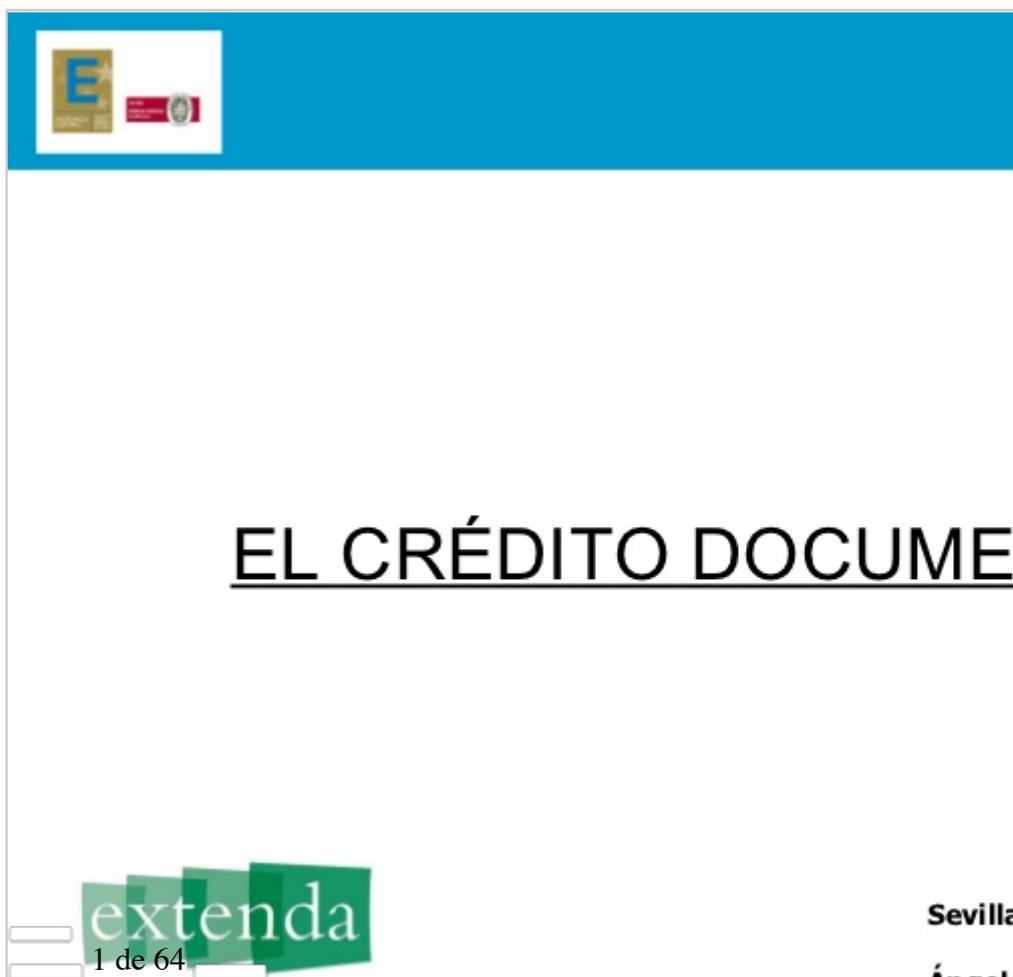
5 Engrapa en la parte superior de la carpeta los recaudos y requisitos según el tipo de Carta de Crédito a solicitar.

Una vez que tengas correctamente conformado tu expediente, entrégalo al área de Negocios de Bancaribe para gestionar tu Carta de Crédito.

diferencia del crédito documentario.

## Recomendación

Te recomendamos que veas esta interesante y pedagógica presentación sobre el crédito documentario; qué es, sus ventajas e inconvenientes y mucho más... ¡No te la pierdas!



## Para saber más

Si quieres entrar en materia acerca de las cartas de crédito comerciales visita el siguiente enlace sobre las mismas.

[Las cartas de crédito comerciales.](#)

## 7.1.- Concepto y características.

---

### ¿Qué se entiende por carta de crédito comercial?

Es un documento emitido por un banco emisor o banco de primer orden, por orden y petición expresa de un cliente (ordenante o importador) y a favor de un beneficiario, autorizándole a girar un efecto contra él mismo o contra un banco intermediario designado en la propia carta, comprometiéndose al pago de la misma, siempre que esté emitida de conformidad con las condiciones de la carta de crédito y acompañada de los documentos requeridos.

Las **características de la carta de crédito comercial** son:

- ✓ Está basada en el prestigio del banco que la expide ya que consiste en un **compromiso unilateral y realizado directamente al beneficiario** ¿cuál es ese compromiso? Que atenderá los giros que el beneficiario libre a su cargo por los importes utilizados en relación con la misma.
- ✓ La **actitud del banco intermediario es pasiva** ya que se limita a hacer seguir el original de la carta de crédito que va dirigida al beneficiario, ¿por qué? Porque el beneficiario puede remitir los documentos correspondientes a través de cualquier otro banco o incluso directamente al banco emisor.
- ✓ El banco emisor, **expide el documento con un texto prácticamente uniforme para todos y por duplicado**. Lo envía a un banco del país del beneficiario, el cual hace seguir el original al interesado y deja archivado una copia para el caso de que el beneficiario le encomiende la negociación de los documentos correspondientes.
- ✓ Una vez tiene el original de la carta, el beneficiario procede a enviar la mercancía y la documentación correspondiente, ya que tiene el compromiso irrevocable de un banco de primer orden.
- ✓ El **beneficiario podrá negociar los documentos en cualquier banco del país** donde se encuentra el banco de primer orden.



Las cartas de crédito pueden ser avisadas de dos formas: **directamente al beneficiario o a través de un banco del país del beneficiario**.

El **cobro de la carta de crédito supone el libramiento de un giro o letra de cambio** a la que deben acompañar los documentos exigidos en el texto de la carta de crédito. Si además, contempla las utilizations parciales, el exportador debe llevar, en cada una de ellas, el original de la propia carta de crédito para que el banco pagador anote al dorso la utilización parcial.

Al igual que en el crédito documentario, si la carta no es confirmada, el emisor debe

ser un banco de reconocido prestigio a nivel internacional, ¿por qué? Porque de lo contrario, el exportador no embarcaría la mercancía, y si ya lo ha hecho, no conseguiría que otro banco pagara la letra de cambio.

## 7.2.- Diferencias entre carta de crédito y crédito documentario.

Seguro oirás hablar de crédito documentario y carta de crédito comercial para referirse a la misma cosa ya que vienen a ser muy parecidas, utilizándose indistintamente en el lenguaje coloquial. No obstante se aprecian algunas **diferencias** entre ambas figuras, que son:

- ✓ La carta de crédito comporta en su utilización la **emisión de un giro** por parte del beneficiario, que acompañará a los documentos solicitados en su condicionado. En cambio en el crédito documentario este requisito no es imprescindible.
- ✓ Respecto al **aviso**, en las cartas de crédito lo envía directamente el banco emisor al beneficiario; en el crédito documentario, siempre notifica el banco avisador.
- ✓ Normalmente las cartas de crédito no son confirmadas y son pagaderas en las cajas del banco emisor.
- ✓ La carta de crédito comercial puede ser utilizada a través de cualquier banco intermediario, debiendo presentarla en cada utilización al banco escogido para que anote al dorso del original el importe de las documentaciones entregadas. En cambio, en el crédito documentario suele ser designado un banco concreto.
- ✓ En la carta de crédito comercial, las **utilizaciones parciales** hay que anotarlas al dorso de la propia carta de crédito, y en cambio, en los créditos documentarios no existen esas anotaciones.



### Autoevaluación

Indica la afirmación correcta respecto a la carta de crédito comercial:

- Son notificadas al banco avisador.
- Al igual que en el crédito documentario las utilizaciones parciales no hay que anotarlas.
- Es obligatorio que sean avisadas a través de un banco del país del beneficiario.
- El banco que la expide atenderá los giros que el beneficiario libre a su cargo y por los importes utilizados en relación a la misma.

No es correcta porque ocurriría en los créditos documentarios.

No es correcta porque habría que anotarlas al dorso de la propia carta de crédito.

No es correcta porque también pueden ser avisadas directamente al beneficiario.

Efectivamente es correcto.

## **Solución**

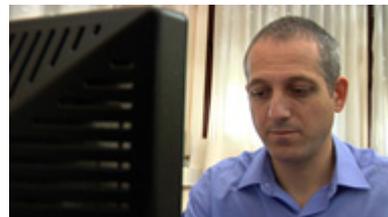
1. Incorrecto
2. Incorrecto
3. Incorrecto
4. Opción correcta

## 8.- El factoring de exportación.

### Caso práctico

**Pedro Domínguez** habla con **Juan**:

—Estoy preocupado **Juan**, con los nuevos clientes de Marruecos las ventas se tardan en cobrar unos 180 días, pero no tenemos liquidez suficiente para hacer frente a nuestras deudas con nuestros proveedores. Necesitamos urgentemente liquidez, sino nuestra producción se verá afectada.



—Bueno **Pedro**, no te preocupes, entiendo que es un tema muy delicado. Precisamente hablé ayer con **Luís Lozano** y me ha comentado que existe un contrato, denominado contrato de **factoring de exportación**, que permite ceder todos nuestros créditos comerciales pendientes de cobro a dicha compañía y ellos se encargan de su cobro, pero previamente nos adelantan el dinero, claro que con su comisión correspondiente.

Ante esta situación, se ponen manos a la obra buscando información sobre este tipo de contratos que le permitirán tener liquidez suficiente y a tiempo. Se informan de varias entidades que ofrecen este servicio y se llevan la sorpresa que, además de gestionar el cobro realizan **otras funciones** muy útiles: financieras, administrativas, de aseguramiento...

Son muchas las empresas o entidades que se dedican a ofrecer estos servicios y quieren que sea **Luís Lozano** el que los asesore sobre cuál de ellas elegir para formalizar su contrato.

¿Qué busca una empresa cuando exporta? Muy sencillo, una empresa cuando vende al exterior debe valorar si desea tranquilidad, ¿cómo?, a través de la seguridad en el cobro y la disposición inmediata del crédito concedido a sus clientes. Es por ello que surge **el factoring de exportación**, que al igual que el seguro,  **cubre las necesidades que puede tener cualquier empresa al reducir riesgos propios de la actividad diaria de exportación**: dificultad de acceder a la información de sus clientes, el riesgo país, gestión de cobro de las ventas, insolvencia del importador, etc.

El factoring de exportación **se constituye como una alternativa más de cobro y**

**pago internacional** muy utilizada en los últimos años por los exportadores. ¿Por qué? Porque el factoring de exportación se está constituyendo como un medio de pago para la gestión financiera, la gestión de cobro y la gestión del crédito.

Es un proceso financiero que elimina el riesgo financiero para el exportador y a la vez ofrece liquidez para las facturas de exportación.

## 8.1.- Concepto y características.

### ¿Qué entendemos por factoring de exportación?

El factoring de exportación es un contrato por el cual el exportador (cedente) cede o vende a la compañía de factoring (factor) los créditos comerciales contraídos con uno varios de sus clientes importadores (deudores) y que son fruto de su actividad comercial internacional, además de ser a corto plazo. Desde ese mismo momento el cedente se libera de una serie de responsabilidades y obligaciones que pasa a asumir el factor.

### Los elementos de un factoring de exportación son:

- ✓ **Cedente:** es el exportador que vende al factor todos los créditos comerciales que han sido generados de su actividad comercial internacional.
- ✓ **Factor cesionario:** es la entidad del país del exportador que compra al cedente los créditos comerciales generados de su actividad comercial internacional. A la vez presta otros servicios.
- ✓ **Factor corresponsal:** se trata de la entidad financiera del país del importador que se encarga de actuar como corresponsal del factor o cesionario en dicho país.
- ✓ **Deudor:** es el importador y por tanto obligado a pagar los créditos comerciales contraídos con el exportador en su relación comercial.



### ¿Qué define al contrato de factoring de exportación? Podríamos indicar tres características:

1. En el contrato el cedente se compromete a no mantener relación con otras compañías de factoring sin previa autorización del factor.
2. El cedente debe comunicar por escrito al deudor la existencia del contrato de factoring.
3. El cedente se compromete a la cesión de todos los créditos de sus deudores y que previamente han sido especificados en el contrato de factoring.

### ¿Cuáles son las funciones del factor cesionario? Además de la gestión de cobro tiene otras como:

- ✓ **Tareas administrativas:** gestión de cobro de facturas y control de cobros pendientes.
- ✓ **Cobertura del riesgo de insolvencia del deudor,** el factor asume el riesgo de insolvencia de los deudores, y de esta forma el cedente se asegura el cobro. Esto sería así si el factoring es sin recurso.
- ✓ **Analiza y clasifica a los deudores.**

- ✔ **Financiación**, ya que permite al cedente disponer anticipadamente del importe de las facturas.

Todo esto lo vamos a ver con un **ejemplo**: "Vergara, S.A." (cedente) factura anualmente 300.000€, pero de esta suma sólo 100.000€ son exigibles a la fecha y los cobra inmediatamente, y los restantes 200.000€ son documentos que cobrará en diferentes plazos. "ComisionistasdelSur, S.A."(factor) se obliga con Vergara,S.A. a adquirir los créditos que surjan a lo largo del año pero sólo le paga 170.000€, un 10% menos en concepto de comisión. De esta forma, la empresa Vergara,S.A. sabe con seguridad que dispondrá de un capital de 270.000€, que le serán muy útiles para su producción. Y por otro lado, "ComisionistasdelSur,S.A." cobrará los créditos que previamente le han dejado una rentabilidad de 30.000€ (el 10% del montante total de la operación).

## Autoevaluación

**El factor, además de cubrir el riesgo de insolvencia del deudor, realiza otras funciones de tipo administrativo. ¿Verdadero o falso?**

- Verdadero.
- Falso.

Esta era sencilla, ¿verdad?

Creo que te falta poner más atención. Despéjate primero, e inténtalo luego.

### Solución

1. Opción correcta
2. Incorrecto

## 8.2.- Factoring con recurso.

---

En realidad, el factoring de exportación no es sólo un instrumento para financiar las exportaciones a corto plazo, sino que además **incorpora una serie de servicios adicionales**.

Hay que elegir bien la modalidad que mejor se adapte a un cliente o exportador porque de la misma dependerá su rentabilidad.



En función del riesgo el factoring de exportación se puede dividir en dos modalidades básicamente:

1. **Factoring con recurso.**
2. **Factoring sin recurso.**

El **factoring con recurso** consiste en que si el factor no consigue cobrar los créditos comerciales porque el deudor no paga, podrá recuperar el crédito del cedente. Es parecido al descuento comercial. ¿Cuándo conviene esta modalidad? Cuando los clientes o importadores son de reconocida solvencia y no existe riesgo de insolvencia o éste es mínimo.

¿Cuál es el esquema de funcionamiento? Al igual que estamos realizando con todos los medios de pago internacionales, presentamos un esquema de su operatoria, el cual os resultará muy útil para retener su concepto.

Veamos el caso de un factoring de exportación con recurso, ya que es más complejo.

### Debes conocer

A continuación se presenta el funcionamiento de un factoring de exportación con recurso.

[Resumen textual alternativo](#)

## 8.3.- Factoring sin recurso.

En esta modalidad, **la entidad factor asume el riesgo en el caso de impago del importador (deudor)** excepto cuando la falta de pago se produzca por incidencias comerciales responsabilidad del exportador como, mercancía en malas condiciones, errores en cantidad o calidad según lo establecido en pedido o que se produzca un retraso en la entrega.



El factor paga al exportador que le cede los derechos de cobro, el importe del crédito cedido en las condiciones establecidas, sin depender de que cobre o no del deudor. La forma más frecuente es la liquidación definitiva al cobro con un límite de 180 días a contar desde el vencimiento, y esto solo es posible en los contratos "sin recurso".

En el contrato de factoring, el cedente debe comunicar al deudor (importador) la cesión de la deuda. ¿Cómo lo hace? Una vez firmado el contrato y antes de entregar los documentos al cobro al factor, el exportador debe enviar a sus compradores extranjeros una carta comunicándoles la firma del contrato de factoring y la cesión de los créditos comerciales a favor de la entidad factor, con el objeto de que los pagos de los documentos de crédito a su cargo se efectúen directamente al factor.

En cada factura se debe incluir la "**cláusula de cesión**", en el idioma del deudor, que es facilitada por el exportador y pegada en la factura. De esta forma, el exportador está demostrando por escrito la cesión al factor de sus derechos de cobro mediante el contrato de factoring.

### Autoevaluación

**Indica la afirmación correcta respecto al contrato de factoring de exportación.**

- Es un tipo de contrato muy utilizado para ventas a largo plazo.
- Si es sin recurso, el factor no asume el riesgo de impago del deudor o importador.
- El cedente no tiene por qué informar de su contrato de factoring al importador.
- Si es un factoring sin recurso, la compañía de factoring asume el riesgo en caso de impago del importador.

No es correcta porque está destinado para eliminar el riesgo en las ventas internacionales a corto plazo.

Incorrecta, porque se trataría de la modalidad "con recurso".

No es la respuesta correcta porque debería realizar una carta notificándosele.

Muy bien. Has captado la idea.

## **Solución**

1. Incorrecto
2. Incorrecto
3. Incorrecto
4. Opción correcta

## 8.4.- Coste.

Como ya hemos visto, hay una cesión de créditos comerciales, por parte del cedente al factor, que lógicamente tienen un coste. Por un lado, estará el coste de los servicios adicionales y por otro el coste derivado de la financiación de los créditos comerciales cedidos. Veamos cada uno de ellos:



1. **Comisión de la entidad factor:** dicha entidad ofrece una serie de **servicios** al cedente, como ya hemos visto, que pueden ser:

- ✓ La gestión del cobro de los créditos cedidos por el exportador, ¿cómo?: respeta los medios de cobro entre el exportador y el importador; controla las cuentas a cobrar; lleva un control por deudor; informa a su cliente de las posibles incidencias,..
- ✓ Financia los créditos comerciales cedidos, ¿cómo?: el exportador puede solicitar el pago parcial antes de los créditos cedidos y así disponer de un importe máximo (en torno al 80%) del importe total de cada documento de crédito.
- ✓ Clasifica y se informa de los créditos de los compradores extranjeros, ¿cómo?: estudia la solvencia de los deudores, los clasifica y asigna una línea de riesgo a cada uno de ellos.
- ✓ Ofrece la posibilidad de cobertura del total del riesgo de insolvencia del deudor, ¿cómo?: dependerá del tipo de contrato y de que el exportador ceda todos sus créditos.

Por todos estos servicios, la compañía de factoring aplicará una comisión que es una remuneración por todos esos servicios. El porcentaje puede variar (entre un 1,5% y un 3,5%) sobre el importe total de los documentos de crédito cedidos. No existe una tarifa única general para aplicar por los servicios ofrecidos, sino que se determinará en función de las condiciones pactadas en el contrato de factoring.

2. **Tipo de interés por la financiación** de los créditos comerciales: es un servicio que puede estar incluido en el factoring y que tiene algunas condiciones. Este tipo de interés se cobrará solamente en el caso de que el exportador solicite el pago parcial anticipado de los documentos de crédito cedidos y sólo en base a los importes y el tiempo que se anticipa. Estará en función de los tipos de interés que establezcan cada compañía de factoring.

**Para saber más**

Llegado a este punto, no estaría mal hacer una recopilación de todo lo estudiado. Por ello te invito a que visites el siguiente enlace, en el que entrarás un vídeo sobre una exposición de un experto en Comercio Exterior, donde se habla del factoring de exportación.

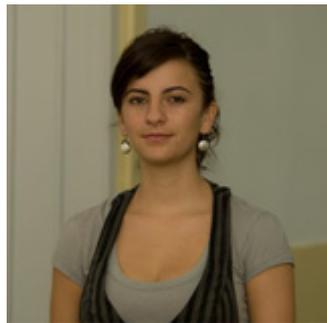
[El factoring de exportación.](#) [Resumen textual alternativo](#)

## 9.- Cuentas bancarias en el exterior.

### Caso práctico

**Ana García** tiene una duda, ¿por qué tanto lío de documentos si cabe la posibilidad de abrir una **cuenta en el exterior**? Este razonamiento lo habla con su compañero **Alberto**, el cual le da la razón porque ya está mareado de tanta documentación y tantos trámites. Buscan la opinión de **Juan**, quien les dice que sí, que se puede abrir cuentas en el exterior y realizar los cobros o pagos a través de ellas, pero que la empresa busca seguridad y que dichas cuentas no son el medio de pago o cobro más seguro para utilizar en las transacciones internacionales.

**Ana** sigue dándole vueltas a la cabeza y decide documentarse acerca de cómo se abre y se identifican las cuentas en el exterior.



**Con cuentas bancarias en el exterior se pueden canalizar los cobros de las ventas en cada país con mayor rapidez y a menor coste.**



¿No habéis oído hablar de "El Sr. X tiene varias cuentas bancarias en el exterior?". Seguro que sí, de hecho alguno de vosotros tenéis cuentas bancarias en el exterior. A nivel nacional sabemos identificar nuestro número de cuenta ¿Verdad? Sabemos que tiene 20 dígitos: cuatro primeros corresponden a la entidad financiera; los cuatro siguientes a la sucursal; los dos siguientes al dígito de control; y por último, los diez siguientes a nuestro número particular de cuenta bancaria.

**¿Es igual en el exterior?** No, hay un código, que ya debes conocer, conocido

como el **código IBAN** (Código Internacional de Cuenta Bancaria) que es un número de identificación que permite validar internacionalmente una cuenta bancaria que tenga un cliente en una entidad financiera.

**¿Quién lo creó?** Fue creado por el **Comité Europeo de Estándares Bancarios (ECSB)** con el objeto de facilitar la identificación homogénea de las cuentas bancarias a todos los países. Tanto el IBAN como el **CCC** (estándar español de cuentas) identifican la misma cuenta bancaria. El IBAN puede utilizarse en todas las operaciones con el extranjero, con todos los países del mundo, pero principalmente sirve para identificar la cuenta bancaria en los pagos internacionales.

**¿Qué ventajas tiene este código?** Cada país dispone de unas normas de identificación de cuentas bancarias propios, y no pueden aplicarse las normas de otros países, provocando esta situación retrasos y costes elevados. ¿Cómo lo soluciona el IBAN? Muy fácil, aportando una serie de ventajas como son: transmisión correcta de los datos relativos al número de cuenta bancaria, facilidad en el tratamiento automatizado, rapidez, reducción de costes, etc. Si ya conocemos cómo se identifica una cuenta bancaria en nuestro país, **¿cómo se identifica este código?** El IBAN consta de un máximo de **34 caracteres alfanuméricos**, en función del país: los dos primeros son de carácter alfabético e identifican al país; los dos siguientes son dígitos de control que permiten verificar la exactitud del IBAN; los restantes son el número de cuenta bancaria. Para España el IBAN tiene 24 dígitos y se forman de la siguiente manera:

Ejemplo de IBAN en España: ES7908756754013489550089. Siendo cada uno:

- ✔ **ES:** Código del país para España.
- ✔ Número de control de dos dígitos (en este ejemplo 79)
- ✔ Los restantes 20 dígitos corresponden con el CCC de la cuenta corriente bancaria.

**¿Qué formatos tiene?** Puede presentarse en **dos formatos: electrónico y papel**. La única diferencia es que la presentación en formato electrónico se realiza sin espacios de separación entre los dígitos, y en formato papel es que las iniciales "IBAN" preceden al código y van seguidas de un espacio y que el IBAN se divide en grupos de cuatro caracteres separados por un espacio. Recordemos el **SWIFT** (Código internacional de identificación bancaria), también conocido como **BIC** es un código internacional que permite una identificación única de cada entidad de crédito y/o de sus oficinas. Este código es necesario para automatizar el envío de los pagos a las cajas y bancos receptores.

**Es importante, cada vez que se realiza un pago transfronterizo informar del IBAN del beneficiario y código BIC de la entidad financiera destinada, ¿por qué?,** porque de esta forma agilizamos los trámites y hay mayor fiabilidad en el pago. A la inversa también es necesario, ya que si se reciben pagos procedentes del extranjero, interesa informar del IBAN y del BIC en todas las facturas, de esta forma

se gana en rapidez en la recepción de esos pagos.

## Para saber más

En el siguiente enlaces encontrarás ejemplos de códigos IBAN de diferentes países para realizar transferencias bancarias.

[Ejemplos códigos IBAN.](#)

## 10.- Centros internacionales de concentración.

### Caso práctico

**Pedro Domínguez** tiene una duda respecto a agilizar el cobro de las exportaciones y ha oído hablar de los **centros internacionales de concentración**. Pregunta a **Luís Lozano de Banksur, S.A.** si su entidad tiene algunos de estos centros localizados en España, y le dice que por ahora no lo tienen pero que en un futuro están barajando la posibilidad de implantar uno para atender las necesidades de sus clientes.



¿Qué son los centros internacionales de concentración?  
**Son centros estratégicos de cobro localizados geográficamente para agilizar los flujos de una organización.**



Con frecuencia las organizaciones prestan atención especial al manejo de grandes cobros a fin de que sean depositados en un banco tan rápido como sea posible. Por ejemplo: recoger personalmente los cheques o bien utilizar servicios de mensajería. Cuando un pequeño número de cobros representa un gran porcentaje del total de los depósitos, quizá valga la pena iniciar controles para acelerar el depósito y cobro de los cheques grandes.

En realidad se trata de una concentración bancaria, y ¿qué es? La **concentración bancaria** es una forma de acelerar el flujo de los fondos de una organización estableciendo centros estratégicos de cobranza, en lugar de tener un solo centro de cobros localizado en las oficinas centrales, se establecen diversos centros de cobranza. El propósito es acortar el periodo entre el momento en que los clientes ponen en el correo los pagos y aquel en que la organización puede utilizar esos fondos. A los clientes en un área geográfica determinada se les indica remitir sus pagos a un centro de concentración de cobros en esa área.

Una organización que tiene una cuenta en cada ciudad donde opera una oficina de ventas o instalación productiva quizás podría reducir mucho los saldos de efectivo si eliminara una de esas cuentas. A pesar de que las pequeñas cuentas puedan crear buenas relaciones con los banqueros, tienen poco sentido en la administración global de la organización. Al cerrar las cuentas innecesarias, la organización puede liberar fondos y ponerlos a generar utilidades.

## Para saber más

Con la reciente proclamación del **Brexit** la Asociación Española de Banca emite el 24 de Junio de 2016 una nota de prensa sobre la decisión del Reino Unido de separarse de la Unión Europea y de que los bancos españoles están preparados para afrontar cualquier contingencia derivada de esta iniciativa.

[Los bancos españoles están preparados ante el Brexit.](#)

## Autoevaluación

**Respecto a los centros internacionales de concentración, indica la afirmación correcta:**

- Son centros ubicados por la CCI para agilizar el cobro de una organización.
- Son útiles para aquellas organizaciones con bajos volúmenes de cobro.
- Son centros localizados en cada una de las ciudades donde una organización tiene una cuenta abierta.
- Son centros estratégicos de cobro para agilizar los cobros de una organización.

No es correcta porque no son centros ubicados por la CCI.

Incorrecta porque nada tiene que ver sus volúmenes de cobro.

No es la respuesta correcta porque se trata de lo contrario.

Efectivamente es correcto, es importante que te quede claro su concepto.

## **Solución**

1. Incorrecto
2. Incorrecto
3. Incorrecto
4. Opción correcta

# 11.- Cobro mediante soporte magnético.

## Caso práctico

**Ana, María Dolores, Ahmed y Alberto** han finalizado su formación práctica de los principales medios de pago y cobro internacionales. Lo único que les queda es ver cómo se realizan todas estas gestiones a través de soportes magnéticos. ¿Con qué objetivo? Acelerar todo el proceso, aunque eso sí el coste se encarece. No obstante ellos comprenden que son necesarios dada la era de las nuevas tecnologías en la que estamos inmersos y la eliminación de tanto papel que puede complicar las cosas.



¿Sabes lo que es el soporte magnético? **Cualquier unidad de almacenamiento de información.** Por ejemplo, un disco duro o pen-drive.



Los sistemas de cobro mediante soporte magnético **permiten a las empresas ceder los cobros de sus operaciones comerciales a entidades financieras utilizando el soporte magnético.** ¿Qué ofrece? Básicamente tres características: **agilización, simplificación y garantía de tramitación.** En realidad se trata de recopilar todos los créditos comerciales fruto de las transacciones en soporte informático.

La elevación de los costes en el proceso de operaciones sobre soporte papel propició la aparición de la entrega de remesas y créditos comerciales de las empresas que emitían los recibos con la información contenida en soporte magnético.

La Asociación Española de Banca estableció en 2001 una serie de normas y procedimientos bancarios, concretamente la norma número 58 **sobre "Créditos comunicados mediante fichero informático para su anticipo y gestión de**

**cobro"**. En la misma se indica cómo utilizar los créditos comunicados mediante ese soporte siempre que sean incluidos para su anticipo y gestión de cobro. Hay una **estructura normalizada de los ficheros** que los clientes tienen que presentar. Con la misma se persigue anticipar el cobro de los créditos comerciales de una empresa, tan sólo hay que enviar los documentos en soporte magnético a una entidad financiera y la misma se encargará de gestionar dicho cobro.

## Para saber más

En el siguiente enlace verás la citada norma 58 de la Asociación Española de la Banca sobre los créditos comunicados mediante fichero informático para su anticipo y gestión de cobro.

[Norma 58 sobre anticipos de créditos en soporte magnético.](#)

¿Quieres saber cuales son las tarifas aplicadas por las entidades financieras cuando se utiliza el soporte magnético en lugar del papel? En el siguiente enlace hay un ejemplo de tarifas aplicadas por una entidad financiera.

[Ejemplo de tarifas por servicios de pago.](#)

## Recomendación

Te recomendamos que veas este video sobre la Asociación Española de Banca (AEB) colabora con el programa de TVE "Emprende", emitido el 30 Junio de 2016:

La AEB colabora con el programa de TVE "Empre...



# Autoevaluación

**El cobro mediante soporte magnético permite realizar la agilizar los trámites y que las operaciones sean más seguras. ¿Verdadero o falso?**

- Verdadero.
- Falso.

Esta era sencilla, ¿verdad?

Creo que te falta poner más atención. Despéjate primero, e inténtalo luego.

## Solución

1. Opción correcta
2. Incorrecto

## Anexo.- Licencias de recursos.

### Licencias de recursos utilizados en la Unidad de Trabajo

Recurso (1)	Datos del recurso (1)	Recurso (2)	Datos del recurso (2)
	Autoría: Gepiblu. Licencia: CC BY-NC-SA 2.0. Procedencia: <a href="http://www.flickr.com/photos/gepiblu/582127485/">http://www.flickr.com/photos/gepiblu/582127485/</a>		Autoría: Roger Wollstadt. Licencia: CC BY-SA 2.0. Procedencia: <a href="http://www.flickr.com/photos/24736216@N07/5713883035/sizes/s/in/photostream/">http://www.flickr.com/photos/24736216@N07/5713883035/sizes/s/in/photostream/</a>
	Autoría: Stocklib. Licencia: Uso educativo no comercial para Plataformas Públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num.ECD001.		Autoría: Stockbyte. Licencia: Uso educativo no comercial para Plataformas Públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num.165.
	Autoría: Stocklib. Licencia: Uso educativo no comercial para Plataformas Públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num.ECD001.		Autoría: Stocklib. Licencia: Uso educativo no comercial para Plataformas Públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num.ECD001.
	Autoría: Stocklib. Licencia: Uso educativo no comercial para Plataformas Públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num.ECD001.		Autoría: Stocklib. Licencia: Uso educativo no comercial para Plataformas Públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num.ECD001.

	<p>Autoría: Stocklib.                  Licencia: Uso educativo no comercial para Plataformas Públicas de Formación Profesional a distancia.                  Procedencia: CD-DVD                  Num.ECD001.</p>		<p>Autoría: Stocklib.                  Licencia: Uso educativo no comercial para Plataformas Públicas de Formación Profesional a distancia.                  Procedencia: CD-DVD                  Num.ECD001.</p>
	<p>Autoría: Stockbyte.                  Licencia: Uso educativo no comercial para Plataformas Públicas de Formación Profesional a distancia.                  Procedencia: CD-DVD                  Num.233.</p>		<p>Autoría: Stocklib.                  Licencia: Uso educativo no comercial para Plataformas Públicas de Formación Profesional a distancia.                  Procedencia: CD-DVD                  Num.ECD001.</p>
	<p>Autoría: Stocklib.                  Licencia: Uso educativo no comercial para Plataformas Públicas de Formación Profesional a distancia.                  Procedencia: CD-DVD                  Num.ECD001.</p>		<p>Autoría: Stocklib.                  Licencia: Uso educativo no comercial para Plataformas Públicas de Formación Profesional a distancia.                  Procedencia: CD-DVD                  Num.ECD001.</p>
	<p>Autoría: Stocklib.                  Licencia: Uso educativo no comercial para Plataformas Públicas de Formación Profesional a distancia.                  Procedencia: CD-DVD                  Num.ECD001.</p>		