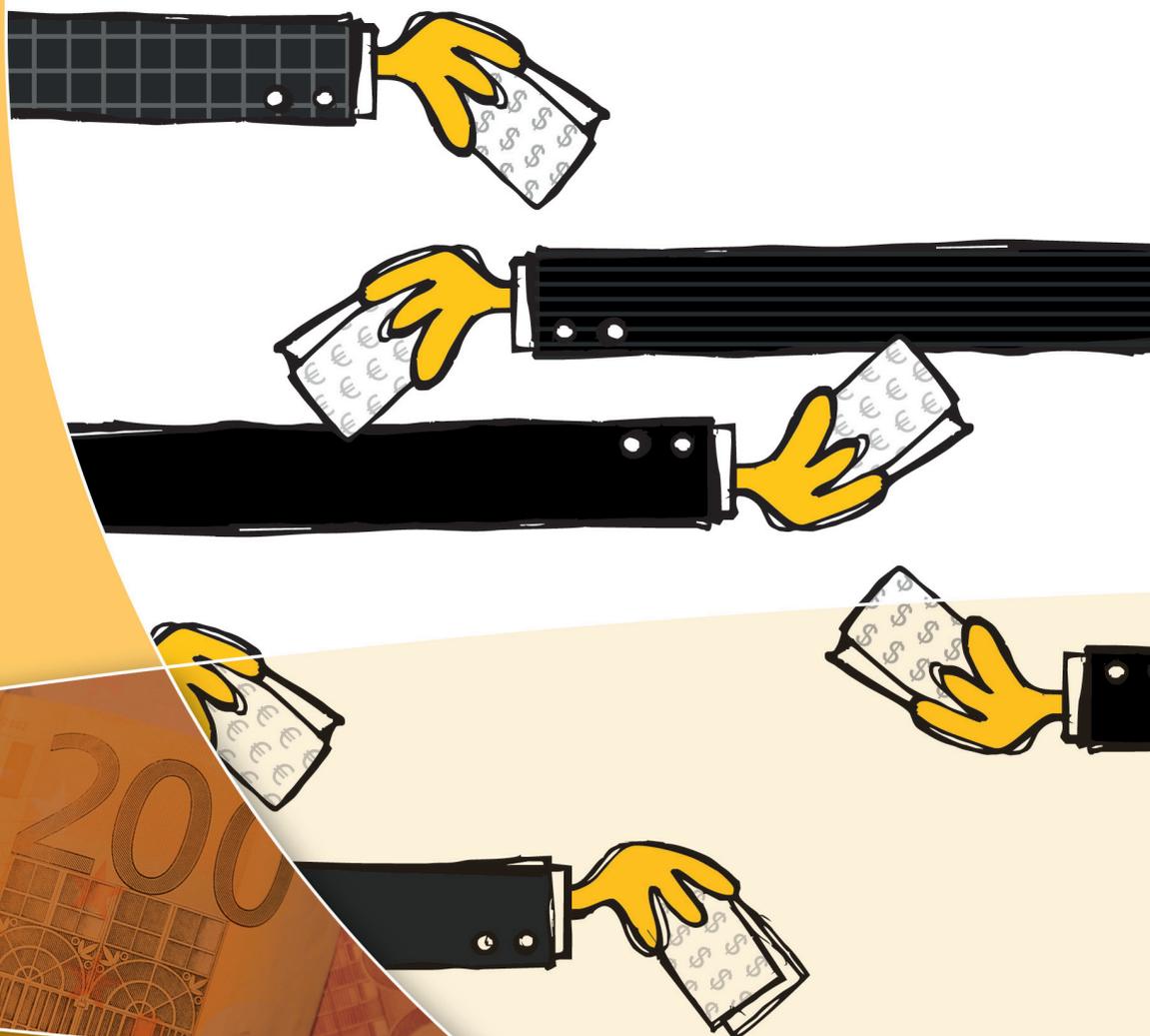


Aplicaciones prácticas de medios de cobro y pago en el comercio internacional

Actualizado a las reglas INCOTERMS 2020

2ª edición

Antonio Giménez Morera
Amparo Bonet Juan



Antonio Giménez-Morera

Amparo Bonet-Juan

**APLICACIONES PRÁCTICAS
DE MEDIOS DE COBRO Y PAGO EN
EL COMERCIO INTERNACIONAL**

2ª edición



Editorial

Universitat Politècnica
de València

Colección *Académica*

Para referenciar esta publicación utilice la siguiente cita:
Giménez-Morera, A.; Bonet-Juan, A. (2020). *Aplicaciones prácticas de medio de cobro y pago en el comercio internacional*. (2ª ed.). Valencia: Editorial Universitat Politècnica de València

© Antonio Giménez-Morera
Amparo Bonet-Juan

© 2020. Editorial Universitat Politècnica de València
Venta: www.lalibreria.upv.es / Ref.: 0312_06_02_01

Maquetación: Enrique Mateo
Imprime: Byprint Percom, S. L.

ISBN: 978-84-9048-942-0
Impreso bajo demanda

Si el lector detecta algún error en el libro o bien quiere contactar con los autores, puede enviar un correo a edicion@editorial.upv.es

La Editorial UPV autoriza la reproducción, traducción y difusión parcial de la presente publicación con fines científicos, educativos y de investigación que no sean comerciales ni de lucro, siempre que se identifique y se reconozca debidamente a la Editorial UPV, la publicación y los autores. La autorización para reproducir, difundir o traducir el presente estudio, o compilar o crear obras derivadas del mismo en cualquier forma, con fines comerciales/lucrativos o sin ánimo de lucro, deberá solicitarse por escrito al correo edicion@editorial.upv.es

Impreso en España

AGRADECIMIENTOS

Finaliza una importante etapa de mi vida, no pudiendo olvidar a aquellas personas que me han acompañado en la misma y, agradecerles su apoyo incondicional.

A mi familia, en especial a mis padres por haberme inculcado valores de esfuerzo y superación. Hoy puedo ver alcanzada mi meta, gracias por creer en mí e impulsar cada momento de mi vida. A mis abuelos, porque el orgullo que sienten por mí, hicieron que llegara hasta el final. Y a ella, Alicia, siempre presente en sus pensamientos, quien ha demostrado su más sincera admiración.

Gracias también a mis queridos compañeros y amigos, quienes siempre me apoyaron y permitieron que entrara en sus vidas. Esencial es agradecer a Juan su entera comprensión y, constantes palabras de ánimo; eres para mí un firme ejemplo de conocimiento y trabajo.

Por último, y no menos importante, agradecer a Antonio Giménez Morera haber confiado en mí para la realización de este libro, por su entregada implicación en la dirección del mismo y su generosidad; gracias por haber hecho posible este excelente resultado.

A todos, gracias

Amparo Bonet Juan

A Fanny y a Tono por permitirme robarles parte de su tiempo y por su apoyo incondicional en todos los proyectos que he emprendido.

A Amparo Bonet por ser una excelente alumna y una excelente compañera de trabajo.

A. Giménez-Morera

“Las grandes obras de las instituciones las sueñan los santos locos, las realizan los luchadores natos, las aprovechan los felices cuerdos y las critican los inútiles crónicos”

Kioto (Poeta japonés)

PRÓLOGO

No cabe duda de que la actividad internacional es una de las claves a los problemas económicos, de ahí el cada vez mayor interés de las empresas en cuanto a las relaciones internacionales y la necesidad que les conlleva conocer los procedimientos que hagan posibles dichas relaciones con el exterior.

Es por tanto, propósito de este manual, el estudio de las diferentes modalidades de medios de cobro y pago en el comercio internacional y su aplicación práctica, con el fin de servir de guía para el conocimiento de los mismos, factor determinante para concluir con éxito la operación exterior de una empresa.

Desde la privilegiada óptica jurídico-económica, se llevará a cabo un análisis exhaustivo y actualizado de los principales medios de cobro y pago que se emplean en el comercio internacional. Tratando de facilitar la comprensión del complejo entramado normativo, totalmente consciente de la dificultad que conlleva en ocasiones su entendimiento, a quienes no tienen amplios conocimientos en derecho. De manera que, mediante la exposición didáctica de los contenidos ayudada de la oportuna legislación, supuestos prácticos e imágenes de los documentos más importantes, sirvan de soporte a la explicación y nos sitúen en la realidad de las operaciones.

Para ello, se ha seguido una estructura común en cada uno de los capítulos que conforman el manual; en primer lugar, situando al lector en un ámbito teórico reforzado con diagramas y esquemas que sinteticen la secuencia de ejecución del pago, para proceder a dar una visión práctica mediante el uso de diferentes ejemplos tomados del mundo real, reproduciendo en algunos casos, la documentación generada en esas operaciones. Asimismo, se comparan las características generales de los medios de pago y las particularidades de cada uno de ellos señalando sus ventajas e inconvenientes.

En esencia, acerca del contenido de este manual, en primer lugar, se introduce la compraventa internacional, analizando las condiciones de entrega y de pago para definir las relaciones básicas entre exportador e importador que darán lugar al nacimiento de un medio de pago. Seguidamente se desarrollan los diferentes medios de pago y cobro tradicionales en el comercio nacional, que aun no siendo específicos del comercio internacional, destacan una serie de características, ventajas e inconvenientes y costes que los hacen peculiares. Por último, se presentan las nuevas formas de pago o cobro, como son el *factoring* o el *forfaiting*, que cogen cada vez más fuerza en los negocios internacionales.

Este contenido, queda reforzado con referencias que nos remiten a determinados supuestos prácticos, muy útil a la hora de ilustrar determinados aspectos teóricos; además de la inclusión en los anexos del vocabulario específico que contiene dicha materia y de un glosario de terminología español-inglés, debido a la importancia lingüística que comporta una relación internacional.

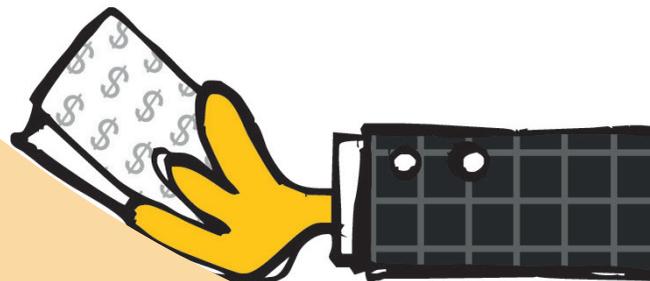
En definitiva, se pretende a lo largo de texto transmitir al lector los conceptos básicos relativos a los mecanismos de pago internacional, para que sea conocedor de los riesgos que los mismos suponen a la hora de tomar decisiones y su importancia para lograr el éxito en una empresa. Al mismo tiempo, destacar la especial importancia que supone despertar su interés y facilitarle el entendimiento de esta materia desde un punto de vista teórico-práctico.

Con todo ello, se espera alcanzar el objetivo inicial marcado, culminando con la satisfacción personal que ello implica, dada la importancia que ha supuesto la realización de este manual.

Contenido

Capítulo 1: Introducción de los medios de cobro y pago en el comercio internacional

I. Introducción	3
ii. La compraventa internacional	4
1. Definición	4
2. Condiciones de entrega	7
3. Condiciones de pago	9
a) Plazo/Momento de pago	9
b) Forma/Lugar de pago	10
c) Moneda de pago	11
d) Medio de pago	12
III. Los medios de pago en el comercio internacional	12
1. Descripción general	12
2. Clasificación general	18
a) Cheque personal y Cheque bancario	18
b) Orden de pago simple y Orden de pago documentario	20
c) Remesa simple y Remesa documentaria	22
3. Equivalencia medios cobro y pago internacionales-nacionales	30
4. Criterios generales para la selección de los medios de pago y limitaciones	31
a) Seguridad	32
b) Coste	32
c) Facilidad para obtener anticipos	33
d) Momento del pago	33
IV. El papel de los bancos	34
V. El riesgo en el comercio exterior	39
VI. Supuestos prácticos	41





Capítulo 2: El cheque

I. Introducción	51
1. Función económica del cheque	51
2. Definición y características del cheque	52
3. Personas que intervienen en el cheque	55
II. Regulación legal del cheque en España	58
III. Clasificación del cheque	58
IV. Tipo de cheque: el cheque personal	59
1. Definición y esquema operativo	59
2. Características	61
3. Ventajas e inconvenientes	62
4. Cobro del cheque personal	63
5. Coste del cheque personal	65
V. Tipo de cheque: el cheque bancario	66
1. Definición y esquema operativo	66
2. Características	68
3. Ventajas e inconvenientes	70
4. Cobro del cheque bancario	70
5. Coste del cheque bancario	72
VI. Analogías y diferencias del cheque con otros títulos valores	73
VII. Supuestos prácticos	75

Capítulo 3: La orden de pago simple y documentaria

I. Introducción	81
1. Características	82
2. Personas que intervienen en la orden de pago	86
II. Tipo de orden de pago: la orden de pago simple	86
1. Definición y esquema operativo	86
2. Características	88
a) información al banco emisor	88
b) ¿Qué es el código IBAN?	90
3. Ventajas e inconvenientes	91
4. Coste de la orden de pago simple	92
III. Tipo de orden de pago: la orden de pago documentaria	93
1. Definición y esquema operativo	93
2. Características	94

3. Ventajas e inconvenientes	95
4. Coste de la orden de pago documentaria	96
IV. Analogías y diferencias de la orden de pago con el cheque bancario	96
V. Analogías y diferencias de la orden de pago documentaria con el crédito documentario	97
VI. Supuestos prácticos	98

Capítulo 4: La remesa

I. Introducción	105
1. Función económica	105
2. Características pago con reserva	106
3. Personas que intervienen en la tramitación de una reserva	108
II. La remesa: documentos	109
III. Regulación legal de la letra de cambio	111
1. Nociones generales	112
2. Definición	112
3. Sujetos que intervienen	113
4. Requisitos formales	114
5. Esquema gráfico	116
IV. Regulación legal del pagaré	117
1. Nociones generales	117
2. Definición	117
3. Sujetos que intervienen	117
4. Requisitos formales	118
5. Esquema gráfico	120
V. Diferencias entre el pagaré y la letra de cambio	120
VI. Tipos de remesas	121
VII. La remesa simple	123
VIII. La remesa documentaria	126
1. Ventajas e inconvenientes	137
IX. Coste de la remesa	139
X. Supuestos prácticos	140



Capítulo 5: El crédito documentario

I. Introducción	143
II. Regulación legal del crédito documentario	143
III. Crédito documentario	144
1. Definición y esquema operativo	144
2. Características	147
3. Personas que intervienen	148
4. Garantías del crédito documentario	153
5. Ventajas e inconvenientes	154
6. Coste del crédito documentario	156
IV. Tipos de créditos documentarios	156
1. Revocable e irrevocable	157
2. Confirmado y no confirmado	161
3. Pago, aceptación y negociación	163
4. Divisible y singular	169
5. Pagaderos en caja banco emisor y en caja banco intermediario	169
6. Créditos especiales	170
A) subsidiario o <i>back to back</i>	170
B) transferible	174
C) rotativo o <i>revolving</i>	177
D) de contingencia o <i>standby</i>	180
V. Documentos más utilizados en el crédito documentario ...	181
1. Utilización de los documentos	181
2. Documentos de transporte	182
3. Documentos de seguro	185
4. Documentos de información	187
VI. Supuestos prácticos	192

Capítulo 6: Otras formas de pago o cobro internacional

I. El <i>factoring</i> de exportación	199
a) <i>Factoring</i> con recurso	200
b) <i>Factoring</i> sin recurso	200
II. El <i>forfaiting</i>	203
III. El <i>confirming</i>	203

IV. Cuentas bancarias en el exterior	205
V. Centros internacionales de concentración	206
a) Instrumentos de cash management internacional	207
b) El cash pooling internacional	208
VI. Cobro mediante soporte magnético	209
VII. Otras formas de pago y cobro	211

Anexos

I. Cheque personal y bancario	215
- Ley 19/85 Cambiaria y del Cheque (el Cheque y la Letra de Cambio)	215
II. Orden de pago simple y documentario	215
- Usos y costumbres bancarias	215
III. Remesa simple y documentaria	215
- Reglas y Usos Uniformes para el cobro del Papel Comercial (respecto a la remesa)	215
- Ley 19/85 Cambiaria y del Cheque (respecto de la Letra de Cambio)	215
- Ley Uniforme de Ginebra sobre la Letra de Cambio y Pagaré a la orden	215
IV. Crédito documentario	215
- Reglas y Usos Uniformes relativos al Crédito Documentario ..	215
V. Novedades INCOTERMS 2020	215
VI. Legislación internacional	217

Vocabulario específico

I. Vocabulario de los créditos documentarios	221
ii. Diccionario español-inglés términos más usuales en los medios de pago	221
c) Cheque	223
d) Orden de pago simple y documentaria	223
e) La Remesa	223
f) Crédito Documentario	224



Referencias

Referencias tablas	231
Referencias imágenes	231
Referencias esquemas	232
Referencias supuestos prácticos	233
Referencias documentos	234

Bibliografía

Bibliografía	235
--------------------	-----

Capítulo 1

Introducción de los medios de cobro y pago en el comercio internacional



I. INTRODUCCIÓN

Los medios de pago internacional pueden ser utilizados como soporte de una gran variedad de transacciones internacionales: importación o exportación de mercancías, prestación de servicios, inversiones en el extranjero, movimientos de capital, etc. Sin embargo, su utilidad más inmediata se pone de manifiesto cuando hablamos de operaciones comerciales con bienes o servicios, es decir, cuando nos referimos a la **compraventa internacional**.

En esencia, el asunto es muy simple: el exportador no quiere desprenderse de la mercancía sin cobrar y el importador no desearía pagar sin antes asegurarse de la idoneidad de aquella. No obstante, en muchas ocasiones, este conflicto de intereses presenta **dificultades** a la hora de resolver la plena satisfacción de las partes.

En este manual, se van a analizar los **instrumentos de pago y cobro internacional**, como elementos esenciales de las operaciones de compraventa, teniendo en cuenta que éstas entrañan habitualmente más dificultades que las que presentan las operaciones internas. Es por ello que, en su conjunto será analizado con la ayuda de un importante entramado de supuestos prácticos.

Es importante advertir que no existen medios de pago específicos del comercio internacional, pues en la práctica se utilizan o pueden utilizarse los mismos que se emplean para liquidar las operaciones de comercio interior. No obstante, debido a la **complejidad de las transacciones comerciales internacionales** hace que, la utilización de los diferentes medios de pago en el comercio internacional presente una serie de características que los hacen peculiares con respecto a las domésticas; hecho que por sí sólo justifica que se estudien con independencia de los usados en el comercio interior.

El medio de pago con el que se liquidará una operación de comercio exterior será resultado de una **negociación** previa que habrá tenido lugar entre los sujetos contratantes: comprador y vendedor. En esta negociación, normalmente, impondrá sus condiciones aquella parte que disfrute de una posición de fuerza o dominio en el mercado. Sin embargo, en la elección del medio de pago influirá, como se analizará más adelante, una serie de factores, entre los que destacan el grado de confianza que exista entre el comprador y vendedor, y el coste de emisión de cada uno de ellos. De manera que, las empresas dedicadas a la actividad internacional saben que ésta entraña habitualmente más dificultades que las que presentan las operaciones domésticas.

No cabe duda por tanto, que las empresas dedicadas a la actividad internacional conocen que ésta, conlleva mayores problemas por la complejidad sus operaciones de comercio exterior por diversos **factores**, entre los cuales se pueden citar los siguientes:

- Grandes distancias geográficas que separan, en ocasiones, a comprador y vendedor. Ello no favorece en absoluto la relación de confianza que debería generarse entre ambos.
- Pluralidad de usos y prácticas comerciales son causas de inseguridad en los contratantes. En este sentido, hay que destacar la importante labor

armonizadora que ha llevado a cabo la Cámara de Comercio Internacional (CCI) con la elaboración de una serie de normas uniformes de ámbito internacional, como las relativas a los créditos documentarios o los propios INCOTERMS.

- Empleo, en ocasiones, de un idioma distinto entre el comprador y el vendedor. Ello dificulta el entendimiento entre ambos, creando una importante barrera lingüística.
- Existencia de legislaciones nacionales diferentes. Ello genera incertidumbre respecto a cuál de ellas estarán sometidas al contrato de compraventa internacional y los diferentes acuerdos en él recogidos.
- Inexistencia de un tribunal mercantil, en el ámbito del derecho privado, con carácter internacional y con capacidad para resolver con celeridad los litigios que puedan surgir entre comprador y vendedor. Este factor, tampoco favorece el entendimiento de las partes.
- Utilización de monedas diferentes por el comprador y vendedor. Ello les obliga a tener que llegar a un acuerdo sobre cuál usar para realizar el pago.

En definitiva, las dificultades que rodean las transacciones comerciales con el exterior crean **incertidumbre** en las partes contratantes (*contracting parties*), por lo que éstas las perciben como operaciones que presentan mayor riesgo que las de comercio interior. Esta percepción explica que exportador (*exporter*) e importador (*importer*) sean muy cuidadosos en la redacción de los diferentes términos del contrato de compraventa internacional (*international contract of sale*), especialmente de aquellos que hacen referencia a las obligaciones básicas de ambos: entregar la mercancía (el vendedor) y abonar su importe (el comprador).

II. LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

1. DEFINICIÓN

A tenor de lo establecido en el artículo 1.445 de nuestro Código Civil, la **Compraventa nacional** es la *operación comercial en virtud de la cual uno de los contratantes –vendedor– se obliga a entregar una cosa o a prestar un servicio, y el otro –comprador– se obliga a pagar por ello un precio cierto, en dinero o signo que lo represente (letra de cambio, efecto o pagaré).*

OBLIGACIONES BÁSICAS DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA

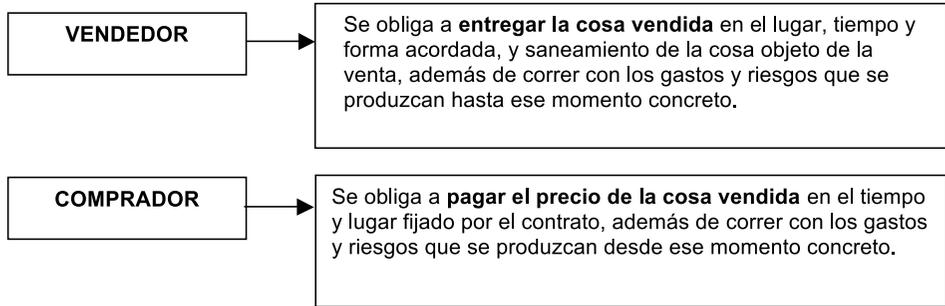
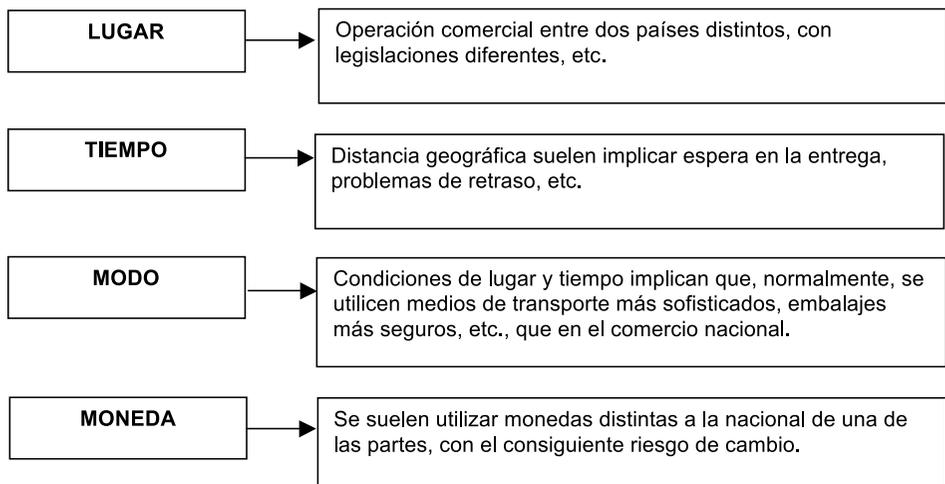


Imagen 1. Compraventa Nacional.

Esta es por tanto, la base sobre la cual se fundamenta una relación comercial general. Sin embargo, no debemos olvidar que la compraventa internacional entraña una serie de **problemas adicionales**:



Una vez analizados dichos problemas, nos encontramos en posición de **rehacer la definición** de compraventa que anteriormente dábamos, adecuándola a las circunstancias del **comercio exterior**.

Así pues, compraventa internacional es:

“Una operación comercial en virtud de la cual uno de los contratantes –vendedor- se obliga a entregar una cosa o a prestar un servicio más allá del territorio nacional y el otro –comprador- se obliga a pagar por ello un precio cierto en moneda convertible o algo que la represente, y tiene un carácter propio en cuestiones arancelarias, de homologación, de embalaje, de transporte, etc.”.

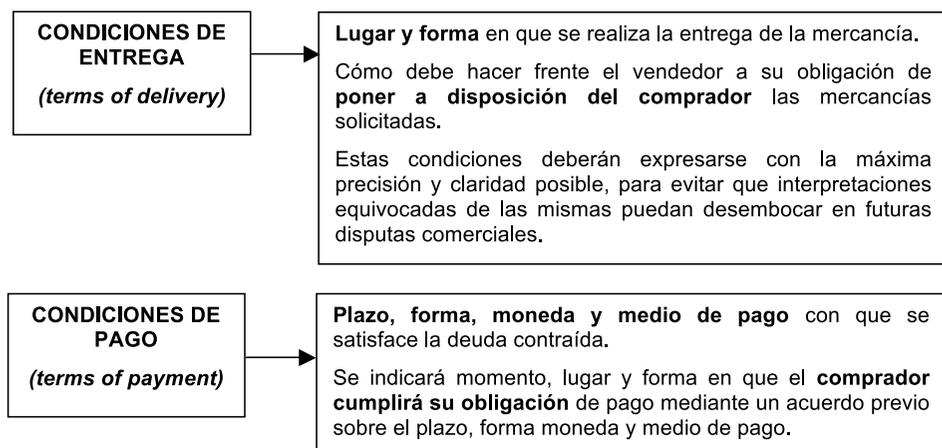


Elaboración propia

Imagen 2. Compraventa Internacional.

Ver "Supuesto Práctico 1. Modelo de Compraventa Internacional." en la página 41.

Por tanto, una compraventa internacional se verá condicionada por:



2. CONDICIONES DE ENTREGA

La determinación de la forma, lugar y tiempo en que deberá producirse la entrega de las mercancías ha de figurar en el propio contrato de compraventa o haberse pactado verbalmente si éste no existiera. El envío de mercancías de un país a otro, como parte de una operación comercial, puede ser un negocio arriesgado. Si se pierden o deterioran, o si la entrega no tiene lugar por alguna otra razón, el clima de confianza entre las partes puede empeorar hasta el punto de producirse un litigio. De manera que, para evitar cualquier posibilidad de malentendido y posterior discusión respecto a las condiciones de entrega, éstas se suelen reflejar en el contrato utilizando uno de los INCOTERMS de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) de París (*International Chamber of Commerce of Paris*).

Los **INCOTERMS** son reglas internacionales redactadas con la finalidad de permitir interpretar los principales términos empleados en los contratos de compraventa internacional, evitando con su empleo la diversidad de interpretaciones que podrían darse en los distintos países como consecuencia de la falta de una regulación común. Fijan muy claramente tres elementos fundamentales de toda compraventa:

- Precio de venta.
- Gastos de transporte, seguro, aduanas, etc.
- Riesgo de pérdida o deterioro de la mercancía.

Se publicaron por primera vez en 1936, y a lo largo de su existencia y como es lógico, han sufrido sucesivos cambios y modificaciones para adaptarlos a los cambios en los usos comerciales, técnicas y avances tecnológicos. La última revisión es la que da lugar a los INCOTERMS 2020 de la CCI que entraron en vigor el día 1 de enero de 2020 sustituyendo a los INCOTERMS 2010. Éstos han sido adaptados al máximo a la actual realidad del comercio internacional, dotándolos de mayor seguridad en el transporte y teniendo muy en cuenta la normativa sobre tipos de seguro de transporte y la relación entre los INCOTERMS y el contrato de compraventa internacional.

Los INCOTERMS son once y se pueden clasificar de diferentes maneras. Una primera clasificación es la que hace referencia a partir de la letra inicial de su denominación.

- Grupo E: De salida. El vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en los propios locales.
- Grupo F: Transporte principal no pagado. Al vendedor se le encarga que entregue la mercancía en un medio de transporte escogido por el comprador.
- Grupo C: Transporte principal pagado. El vendedor ha de contratar el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdidas o daños en la mercancía después de la carga y despacho.
- Grupo D: De llegada. El vendedor ha de soportar todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino.

Otra de las clasificaciones que suele ser utilizada es la de los INCOTERMS distribuidos según el medio de transporte. En este caso la distinción es la siguiente:

- Todo medio de transporte incluido el marítimo.
- Transporte fluvial y marítimo.

Una vez tenemos estas dos clasificaciones más usuales pasamos a detallar los INCOTERMS 2020 vigentes en estos momentos.

CÓDIGO	DENOMINACIÓN EN INGLÉS	DENOMINACIÓN EN ESPAÑOL
EXW	EX Works... named place	Fábrica (en) lugar convenido
FCA	Free Carrier...named place	Franco transportista lugar convenido
FAS	Free Alongside ship...named port of shipment	Franco al costado del buque puerto de carga convenido
FOB	Free On Board...named port of shipment	Franco a bordo... puerto de carga convenido
CFR	Cost and Freight...named port of destination	Coste y flete...puerto de destino convenido
CPT	Carriage Paid To...named port of destination	Transporte pagado hasta ... puerto de destino convenido
CIF	Cost, Insurance, Freight...named port of destination	Coste, seguro y flete...puerto de destino convenido
CIP	Carriage and Insurance Paid to... named place of destination	Transporte y seguro pagados hasta, puerto de destino
DAP	Delivered at Place...named port of destination	Entregado en un punto...lugar de destino convenido
DPU	Delivered at Place Unloaded ... Name port of destination)	Entregado en el lugar descargado... puerto de destino convenido
	*Sustituye a DAT (Delivered at Terminal – Entregado en Terminal) por Reglas INCOTERMS 2020.	
DDP	Delivered Duty Paid...named place of destination	Entregado derechos pagados... lugar de destino convenido

No es finalidad de este manual extenderse en cuestiones que entren dentro del ámbito específico de la contratación internacional y más concretamente en lo referente a los INCOTERMS, no obstante resulta importante destacarlo por la trascendencia que tiene en una relación internacional y de obligado conocimiento para el entendimiento de posteriores explicaciones sobre algunos medios de pago como remesa o crédito documentario. Por tanto, únicamente mencionar cuáles han sido las principales novedades de los INCOTERMS 2020 con respecto a los INCOTERMS 2010.

Ver "V. NOVEDADES INCOTERMS 2020" en la página 215

3. CONDICIONES DE PAGO

Siempre que existe una transacción con el exterior, se han de tener en cuenta una serie de factores para perfeccionar el contrato de compraventa.

Hasta ahora, se ha estudiado la compraventa internacional desde el punto de vista de la obligación esencial del vendedor: entregar la cosa vendida; pero existe una contrapartida básica derivada de la recepción de la mercancía por parte del comprador: **el pago de la misma**.

En el intercambio comercial internacional exportador e importador han de ponerse de acuerdo sobre las condiciones en las que debe efectuarse el pago de las mercancías que el vendedor se ha comprometido a entregar. Como veíamos al hablar de las condiciones de entrega, el pago que hace el comprador tiene distintas posibilidades, de manera que, se deben pactar unas condiciones de pago que suponen alcanzar un acuerdo sobre los siguientes términos:

- **Plazo de pago (*term of payment*):** es el **tiempo** que el vendedor concede al comprador para que satisfaga su obligación de pago.
- **Forma de pago (*method of payment*):** es el **momento** en que realizará el pago en relación con la entrega de la mercancía. Se utiliza para expresar si, cronológicamente, el pago se producirá antes o después de la entrega de las mercancías, o si serán simultáneos.
- **Moneda de pago (*currency of payment*):** es la **divisa** de facturación y en la que habrá que cancelar la deuda.
- **Medio de pago (*mean of payment*):** es el **instrumento** mercantil utilizado para realizar el pago.

A continuación, se analiza con mayor detalle cada uno de estos términos del contrato.

a) **Plazo/Momento de pago**

Es el tiempo que el vendedor está dispuesto a conceder al comprador para que éste cumpla con su obligación de pagar las mercancías. Hay que destacar distintos momentos de pago:

- Pago **anterior** a la recepción de la mercancía.
- Pago **posterior** a la recepción de la mercancía.
- Pago **simultáneo** a la recepción de la mercancía.

Durante ese periodo de aplazamiento de pago el vendedor estará financiando al comprador. El plazo de pago concedido o el que un exportador estaría dispuesto a conceder dependerá de:

- El historial de **relaciones comerciales previas**, es decir, del conocimiento previo que se tenga del comprador extranjero. La disposición del vendedor a conceder un aplazamiento de pago no será la misma para un antiguo cliente que para uno con el que se están iniciando relaciones comerciales.
- El **nivel de solvencia** o seriedad comercial del comprador, que se haya podido conocer por experiencia propia o a través de informes bancarios o de agencia.

- La situación de **estabilidad política y económica** del país del importador.
- El **tipo de bien** que es objeto de intercambio. Para los bienes de equipo o materias primas se suele conceder un aplazamiento de pago mucho mayor que para los bienes de consumo.
- El **tipo de mercado** en el que se opere. En mercados de oferta los compradores gozarán de una posición de fuerza y, por tanto, podrán imponer sus condiciones al vendedor. En mercados de demanda ocurrirá lo contrario.

b) **Forma/Lugar de pago**

Se trata de establecer el momento en que se realiza el pago como contrapartida a la recepción de la mercancía. Se dan tres posibilidades:

- Pago **anterior** a la entrega
- Pago **posterior** a la entrega
- Pago **simultáneo** a la entrega

La primera, **pago anterior a la entrega** de la mercancía, supone que el importador realiza un pago de todo o de parte de la operación sin haber recibido la mercancía objeto de su pago. Esta vía implica un importante nivel de confianza en el vendedor ya que se está produciendo un pago más o menos “a ciegas”. Puede haber distintas razones que lo justifiquen:

- La **desconfianza** del vendedor, que teme no recibir el importe adeudado si se desprende de la mercancía.
- La propia **naturaleza del bien** exportado, que por su largo periodo de fabricación, o por ser un producto hecho a la medida del comprador requiere que se produzca un pago anterior o a cuenta de la futura entrega.
- Las **costumbres de ciertos mercados**, que obligan al comprador a pagar siempre por adelantado si quiere recibir las mercancías.

En muchas ocasiones el pago anticipado que realiza el comprador tiene algún afianzamiento en los llamados “avales de suministro o cumplimiento”. Es decir, el comprador sólo va a realizar el pago si obtiene del exportador un aval (normalmente bancario) que le garantice que si el vendedor no le suministra la mercancía, el banco adquirirá de forma solidaria con el exportador la obligación de reembolsarle la cantidad anticipada.

La segunda opción, **pago posterior a la entrega** de la mercancía, supone un aplazamiento o financiación que el exportador concede al comprador extranjero. Tradicionalmente se habla de dos periodos separados por el embarque o despacho aduanero de los bienes: la prefinanciación y la posfinanciación.

La prefinanciación cubre el periodo de fabricación del bien, durante el cual el exportador está soportando los costes derivados de la fabricación o manufactura de los bienes objeto de la venta hasta el momento de su efectivo envío o entrega al comprador. A partir de ese punto, se abre un nuevo periodo llamado de posfinanciación en el que se está financiando el tiempo de comercialización requerido por el comprador.

El cobro aplazado exige que el vendedor tenga:

- Una confianza plena en el comprador y en la solvencia, ya que se desprende de la mercancía sin haberse producido el cobro.
- Una garantía o aval de pago emitidos por el propio comprador o el banco de éste.
- Una garantía o financiación otorgada por un banco español al comprador extranjero (nos referimos a una operación montada en el sistema de crédito comprador).

Finalmente, existe la modalidad de **pago simultáneo a la entrega** de la mercancía en virtud de la cual, el comprador no paga si no es contra recepción de la misma y el vendedor no entrega si no es contra pago. Para que pueda existir la simultaneidad comentada, ha de darse una de las dos situaciones siguientes:

- Que el comprador o su agente se desplacen al punto de entrega de la mercancía y la reciban físicamente contra entrega, a su vez, del instrumento de pago.
- Que el comprador pague no contra la mercancía misma, sino contra la documentación que la representa.

El primer supuesto rara vez sucede en el comercio exterior, pero el segundo es muy frecuente y es la forma de pago que implica sistemas de cobro más sofisticados, que a lo largo del manual iremos analizando. Éstas formas de pago son por ejemplo, remesa y crédito documentario, basados en una ficción básica de estas operaciones, que supone que los documentos efectivamente representan de forma fidedigna la mercancía.

c) **Moneda de pago**

Importador y exportador deberán ponerse de acuerdo sobre la **moneda** en la que estará cifrada la operación. Esto no siempre es fácil, ya que, como en otros aspectos ya vistos, sus intereses no siempre son coincidentes.

Por ejemplo, un exportador americano tenderá a vender en dólares, ya que esa es la moneda en la que debe soportar la mayor parte de sus costes de producción; por el contrario, un importador español tenderá a pagar en euros, ya que es ésta la moneda en la que cobrará sus ventas nacionales. Estas afirmaciones tienen un carácter general y pueden darse excepciones, derivadas de las expectativas de las partes sobre la evolución futura del cambio de una moneda extranjera contra la moneda nacional (por ejemplo, un exportador español preferirá exportar en dólares si entiende que la citada divisa puede apreciarse en el futuro respecto al euro).

Es importante no confundir el concepto de moneda con el de divisa. A priori, son términos que utilizamos indistintamente, no obstante, una **divisa** es cualquier instrumento de cobro o pago citado en una moneda nacional distinta a la del país de su tenedor. Es decir, es una moneda aceptada de forma internacional para relaciones comerciales. Por ejemplo, para un residente en

Para seguir leyendo, inicie el proceso de compra, [click aquí](#)