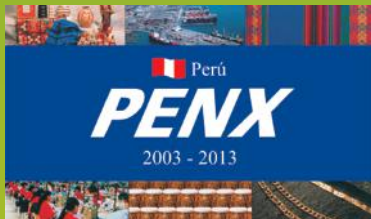




Serie N° 4
PEPE MYPE pregunta:

FORMAS Y MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES



**Min
cetur**

Ministerio de Comercio
Exterior y Turismo



**Gobierno
del Perú**

Trabajo de peruanos



**Min
cetur**

Ministerio de Comercio
Exterior y Turismo

**GUÍA COMERCIAL Y CREDITICIA PARA EL USUARIO
DEL COMERCIO EXTERIOR: SERIE PEPE MYPE**

Primera edición: Mayo 2006

Reproducción autorizada citando la fuente

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo
Dirección Nacional de Desarrollo de Comercio Exterior

Calle Uno Oeste N° 50,
Urbanización Córpac
San Isidro, Lima - Perú
Telf.: 513-6100
www.mincetur.gob.pe

Especial agradecimiento al Programa de Desarrollo
de Políticas de Comercio Exterior -
Programa Banco Interamericano de Desarrollo
(BID) 1442/OC-PE

**Diseño, Diagramación e Impresión
KINKO'S IMPRESORES S.A.C.
Telf: 336-6699**


Estimado



USUARIO:

La serie *“Pepe Mype pregunta”* ha sido diseñada en forma de folletos para su uso como material didáctico.

Cada uno de los folletos de la serie aborda un tema específico del quehacer comercial y crediticio vinculado a actividades de exportación. Estos se han desarrollado dando respuestas a preguntas seleccionadas por la relevancia que tienen al despejar las dudas más comunes entre los usuarios de créditos en el segmento MYPE. Lo anterior se complementa con un glosario que explica concisamente el significado de los términos más utilizados.



La estructura secuencial de las preguntas ha sido elaborada, cuidadosamente, para que cubra todo el tema escogido, llevando al usuario a descubrir las respuestas desde los conceptos básicos hasta los más complejos en un lenguaje simple y fácilmente accesible para todos los que utilicen este material.

Por la forma como han sido elaborados los folletos, estos pueden utilizarse en forma secuencial o de acuerdo a las preferencias del usuario, el cual puede enfatizar la lectura del material que lo ayude a complementar sus conocimientos sobre los temas seleccionados.

El presente folleto, el cuarto de una serie de ocho, pretende responder a todas las dudas que se puedan generar en torno al tema de **Formas y Medios de Pago Internacionales**.

Gracias.





¿FORMAS Y MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES?...¿QUÉ?... ¿NO SON LO MISMO?



R: No, no son lo mismo.

a) Formas de pago internacionales:

Son los diferentes acuerdos entre comprador y vendedor para determinar el momento del pago de la mercadería o servicio. Este momento de pago esta en relación al embarque y/o entrega del bien o servicio.

Principales formas de pago internacionales

● **Pago por adelantado:** Se denomina así a todo pago que recibe el exportador antes de efectuar el embarque. Es el sistema más seguro para el exportador, pues este sólo enviará la mercancía cuando haya recibido el pago o transferencia de fondos. Sin embargo, en los mercados competitivos su uso es limitado, pues requiere de una extrema confianza del importador en el exportador.



● **Pago a la vista, también llamado pago al contado/contra documentos:** Se denomina así a todo pago que recibe el exportador una vez efectuado el embarque, y contra la presentación al importador de los documentos representativos de la mercadería y/o servicios.

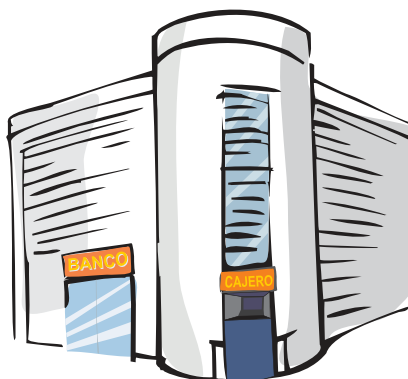
● **Pago a plazo:** Se denomina así a todo pago que recibe el exportador después de haber entregado los documentos de embarque al importador. Este plazo será convenido entre importador y exportador y normalmente estará en función a la fecha de embarque, fecha de factura, fecha de presentación de documentos.



● **Cuenta abierta:** Mediante esta forma de pago, el exportador envía la mercancía, la factura y los documentos de embarque al importador y espera el pago; es decir, el importador “compra ahora y paga después”, siendo por lo tanto, la forma de cobranza más riesgosa para el exportador. Esta forma de pago es muy común cuando se vende en el mercado local, pero no lo es tanto en el comercio internacional, debido al incremento de riesgo que presenta para el vendedor. El exportador debería aceptar este sistema, únicamente, si tiene confianza absoluta en su cliente y en la estabilidad y normas del país del importador.

➤ **Medios de pago internacionales:**

Considerando los riesgos (político/país y comercial/comprador) a los que se enfrentan compradores y vendedores, el uso y costumbre internacional a través de la banca ha mitigado dichos riesgos ofreciendo mecanismos para perfeccionar la forma de pago acordada.



Principales medios de pago internacionales

● **Transferencia / orden de pago:** Pago que realiza el importador al exportador por intermedio de los bancos. Este medio se usa frecuentemente en la forma de pago de cuenta abierta, que como lo hemos indicado es la forma más riesgosa para el exportador.

● **Cobranza de exportación:** Es el medio de pago internacional mediante el cual un exportador entrega los documentos representativos de mercaderías o servicios a su banco, con la instrucción de enviarlos y entregarlos al comprador contra pago o la aceptación de una letra o la presentación de un pagaré / compromiso de pago a término u otros términos y condiciones. En resumen es encargarle la cobranza de los documentos a un banco.

Bajo esta modalidad, el exportador asume de los riesgos (del importador, del país del importador), pues el banco no asume responsabilidad en el pago.

El marco legal para este medio de pago, es la publicación 522 de la Cámara de Comercio Internacional (CCI), además de las leyes locales y los propios códigos de funcionamiento interno de los bancos. Las cobranzas, básicamente, pueden ser simples o documentarias.

● **Carta de crédito de exportación (CDE):** Es el medio de pago internacional mediante el cual el banco del importador a solicitud de este, (comprador u ordenante), se compromete a pagar – a la vista ó a plazo – a un exportador (vendedor ó beneficiario) una cantidad determinada, siempre y cuando se cumplan todos los términos y condiciones de la carta de crédito.

Esta es la modalidad más segura para el exportador porque el banco del importador es quien asume la obligación de pago. Acuérdesse que el comercio es una actividad de doble vía y lo que para un importador es un CDI, es un CDE para un exportador.

2

¿QUÉ FORMAS Y MEDIOS DE PAGO SON LOS MÁS UTILIZADOS Y ACEPTADOS?



R: El hecho que en una operación de exportación, el exportador no conozca personalmente al importador (y viceversa), implica la existencia de dos tipos de riesgos fundamentales:

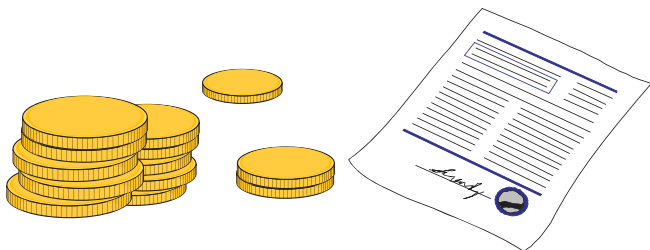
➔ **Desde el punto de vista del exportador o vendedor:**

El principal riesgo al realizar una exportación, es el riesgo de recibir el pago en condiciones diferentes a las solicitadas, o que simplemente no le paguen.

➔ **Desde el punto de vista del importador o comprador:**

El principal riesgo al realizar una importación, es el riesgo de recibir las mercancías en condiciones diferentes a las solicitadas o, simplemente, no recibirlas.

Definitivamente, los medios de pago internacionales más utilizados, son las cobranzas documentarias y las cartas de crédito en sus distintas modalidades, pues ofrecen beneficios a ambas partes, y sus costos son manejables.



3

¿QUÉ FORMAS Y MEDIOS DE PAGO ME CONVIENEN COMO EXPORTADOR?



R: En primer lugar, debe definirse si es que el exportador mantiene una posición en la cual le sea posible negociar la forma y medio de pago más conveniente para su exportación. Este análisis, implica comparaciones relativas en cuanto a tamaño e importancia comercial entre exportador e importador, así si el exportador tiene menor tamaño y peso comercial que el importador, tal vez sea conveniente en un principio, aceptar el medio de pago propuesto por este último (el exportador debería procurar conseguir, por lo menos, que el importador acepte pagarle mediante una cobranza documentaria).

Teóricamente, el pago por adelantado, representa la opción ideal para el exportador y la cuenta abierta es la más riesgosa para éste. Sin embargo, resulta poco probable que un importador, relativamente más grande que el exportador, acepte pagar antes de recibir la mercancía.

Una segunda consideración para definir las formas y medios de pago internacionales más convenientes para un exportador, tiene que ver con los riesgos y costos asociados a aquéllos que se elijan o negocien con el importador. Así, resultará factible y conveniente utilizar las cobranzas documentarias cuando se tenga una relación comercial larga y buena con el importador, pues se sabe quien y cuan buen pagador es, además de ser menos costosa que una carta de crédito.

En contraste una carta de crédito –siempre que sea factible negociarla con el importador- implica un riesgo de impago prácticamente inexistente, pues interviene el banco del importador –y en el caso de una carta de crédito confirmada, el banco del exportador- pero a su vez, implica mayores gastos bancarios tanto para el exportador como para el importador.



4

¿QUÉ DEBO CONSIDERAR PARA NEGOCIAR LAS FORMAS Y MEDIOS DE PAGO EN UNA OPERACIÓN DE EXPORTACIÓN?

R: En primer lugar, para definir las formas y medios de pago para una exportación, el exportador deberá considerar:

➤ **Los antecedentes comerciales y financieros del importador:**

Este es un aspecto crucial en la determinación del medio de pago más conveniente para el exportador, pues en función a su solidez económico-financiera, y a su confiabilidad y reputación internacional, éste (el exportador) sabrá cual medio de pago se ajusta más a las características de su cliente. En este punto, es aconsejable que el exportador se haga asesorar por su banco, para recabar información financiera y comercial relevante del importador. Los bancos disponen de un sistema de inteligencia comercial y financiera, tanto a nivel local (centrales de riesgo del mercado peruano), como a nivel internacional (centrales de riesgo como Dun & Bradstreet, Coface y otras).

➤ **El entorno económico del país del importador:**

El exportador debe tener una visión general sobre el panorama económico-político y del marco legal del país del importador, pues estos determinan en última instancia, la posibilidad de obtener el pago por la exportación en la forma, inicialmente, deseada. Existen países que por condiciones particulares de regimenes políticos ejercen, por ejemplo, control sobre la salida de divisas al extranjero.



➔ **Los costos que implican la utilización de determinadas formas y medios de pago internacionales:**

Existe en el Perú, una cantidad considerable de bancos comerciales, que brindan servicios vinculados a operaciones de exportación. El exportador debería comparar la utilización de determinado banco en función a costos, clasificación bancaria, y finalmente por disponibilidad y acceso de servicios y productos vinculados a medios de pago internacionales.

El siguiente cuadro resume los aspectos a considerar por el exportador en función al riesgo para utilizar adecuadamente determinados medios y formas de pago internacionales:

Medio/Forma de pago	Riesgo exportador
Pago por adelantado	Ninguno
Carta de crédito	Discrepancias documentarias
Cobranza documentaria	No pago/no aceptación
Cobranza simple	Solvencia del importador
Cuenta abierta	Máximo



NO CONOZCO BIEN A MI COMPRADOR, ¿QUÉ ME CONVIENE PEDIRLE PARA INICIAR MIS RELACIONES COMERCIALES CON ÉL?



R: Si no se conoce bien al importador, y se está en posición de negociar, el exportador debería solicitarle la apertura de una carta de crédito confirmada a su favor. En términos generales, existen dos modalidades de cobro posibles para el exportador cuando tiene una carta de crédito a su favor:

➤ **Pago a la vista:**

El exportador recibe el pago, cuando el banco confirmador verifica y comunica que los documentos de la exportación satisfacen completamente los términos y condiciones de la carta de crédito.

➤ **Pago a plazo:**

Bajo esta modalidad, el exportador otorga financiamiento al importador, en un plazo que generalmente oscila entre los 30 y 180 días, transcurridos desde la fecha de embarque, factura o presentación de los documentos al banco corresponsal.

El siguiente cuadro, resume los tipos de cartas de crédito que el exportador tiene a su disposición, detallándose sus características principales y situaciones aconsejables para su uso:



Tipo de carta de crédito	Características	Ventajas (V)/ Desventajas (D) para el exportador	Recomendable
Irrevocable	No puede modificarse o cancelarse sin el consentimiento de todas las partes.	(V): El exportador tiene la seguridad que cobrará, si presenta los documentos de acuerdo a los términos y condiciones, es decir "documentos limpios".	Sí
Revocable	Modificable o cancelable por el banco emisor, hasta cuando el exportador no haya embarcado y presentado sus documentos de exportación ante el banco.	(D): El exportador sólo estará seguro de recibir el pago, cuando haya embarcado y negociado los documentos de exportación.	No.
Avisada / Notificada	El banco sólo notifica o avisa la carta de crédito al exportador, sin adquirir compromiso de pago alguno.	(D): El exportador sólo cobrará cuando presente los documentos "limpios" al banco del importador.	Si el banco y/o país del importador es confiable y sólido.
Confirmada	El banco del exportador ("avisador") añade su compromiso de pago irrevocable al del banco del importador ("emisor").	(V): El exportador cobrará cuando presente documentos "limpios" a su banco.	Si se tiene alguna duda sobre la confiabilidad y solidez del banco y/o país del importador.
Rotativa / Revolving	El banco del importador emite una carta de crédito por un importe máximo, renovable cada cierto tiempo.	(V): Ahorra trámites administrativos ligados a solicitar y emitir créditos repetidamente.	Si el importador es cliente habitual del exportador.

Tipo de carta de crédito	Características	Ventajas (V)/ Desventajas (D) para el exportador	Recomendable
Cláusula roja	El exportador cobra a la vista, anticipos a cuenta y riesgo del comprador, hasta cierto tope porcentual del importe total de la carta de crédito, antes que la mercadería sea embarcada.	(V): El pago se realiza contra la presentación de un recibo simple. Mayor velocidad de cobro, y por lo tanto mayor liquidez para el exportador.	Estrecha relación entre exportador e importador. Es ventajosa, pero poco usual con MYPES.
Cláusula verde	Similar a la de cláusula roja, pero el pago se realiza contra la presentación de un warrant o certificado de depósito.	Menor riesgo para el importador.	Estrecha relación entre exportador e importador. Es ventajosa, pero poco usual con MYPES.
Transferible	El beneficiario puede o no transferir total o parcialmente la carta de crédito a otro(s) beneficiario(s).	(V): Facilita al exportador el poder garantizar el pago al productor(es) de la mercadería a exportar.	Permite a los pequeños productores acopiar mercancías y consolidarlas en un embarque.
De apoyo/ Stand by	Es como una carta fianza internacional, pero a favor del exportador (garantía de pago).	(V): Ejecutables a sólo requerimiento por incumplimiento de la otra parte.	No son usuales para las MYPES.



YA ME ACEPTÓ LA CARTA DE CRÉDITO...¿QUÉ INFORMACIÓN O DATOS DEBE CONTENER ÉSTA?

R: Antes de mencionar los datos básicos que toda carta de crédito debe contener, el exportador debe tener en cuenta que:

- ➔ **Las cartas de crédito son independientes y autónomas respecto al contrato de compraventa internacional o cualquier otro suscrito entre las partes:**

Este principio significa que siempre y cuando el exportador cumpla con presentar correctamente los documentos de la exportación, es decir de acuerdo con la carta de crédito que la ampara, su pago debe efectuarse conforme a los términos de ésta, independientemente de las disputas relacionadas con el contrato de compraventa u otros suscritos entre las partes. Sin embargo, ésta (la carta de crédito) debería abrirse respetando las condiciones especificadas en el contrato de compra-venta.



- ➔ **Los documentos de la exportación han de cumplir estrictamente con los términos estipulados en la carta de crédito:**

Es decir no deben existir diferencias o discrepancias entre el número y contenido de los documentos de la exportación con lo establecido en la carta de crédito.

- ➔ **En una carta de crédito se negocian documentos y no mercancías.**
- ➔ **Los bancos no son responsables de verificar la legalidad de las firmas y veracidad de los documentos de la exportación.**

A continuación, se enumera la información que toda carta de crédito puede contener:

- **Datos del importador (ordenante):**
Transcritos con exactitud y por completo (obligatorio).
- **Datos del exportador (beneficiario):**
Transcritos con exactitud y por completo (obligatorio).
- **Moneda e importe de la carta de crédito (obligatorio).**
Variación de hasta el 10% (opcional).
- **Fecha y lugar de vencimiento (obligatorio):**
Suficiente para que el exportador prepare, envíe la mercancía y presente documentos al banco para su negociación.
- **Tipo de crédito:**
Irrevocable, avisada, confirmada, transferible, etc.
- **Forma de pago:**
Pagadera a la vista o a plazo.
- **Documentación a presentar:**
Factura comercial, documento de embarque, lista de empaque, certificado de origen, entre otros.
- **Descripción de la mercancía:**
General y suficiente para identificar la mercancía del contrato.
- **Incoterm utilizado:**
FOB, CIF, CFR, etc.





- **Plazo para último embarque y presentación de documentos:**

Fechas razonables para que el exportador cumpla con ambas fechas (Plazo máximo para presentación de documentos: en caso que la carta de crédito no lo especifique, se entenderá que el plazo máximo es de 21 días desde la fecha de embarque).

- **Embarques parciales y transbordos:**

Permitidos o no.

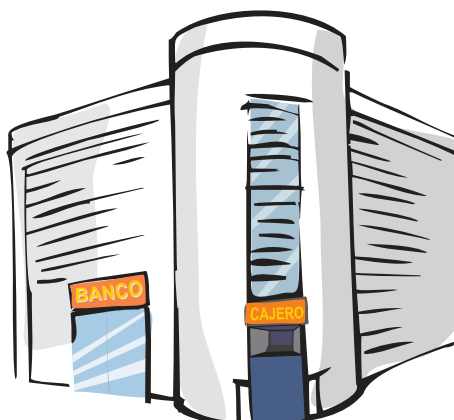
- **Póliza de seguro (opcional)**

Dependiendo del incoterm utilizado.

- **Puntos de embarque y destino.**

- **Instrucciones adicionales.**

- **La carta de crédito esta sujeta a la UCP500.**





¿DOCUMENTOS DE EMBARQUE?, MMM! ALGO HE OIDO ACERCA DE ESO PERO NO ENTIENDO, ¿PUEDES EXPLICÁRMELO?

R: Frecuentemente, los documentos relacionados con el transporte internacional representan, también, un papel clave en el mecanismo de pago y el contrato de compra-venta internacional.

A continuación, se brinda una breve definición de los documentos de embarque requeridos en una operación de exportación:

➤ **Factura comercial**

Documento emitido por el vendedor a cargo del comprador donde se detalla la mercancía, precio y condición de venta (incoterm), nombres y direcciones de las partes involucradas. Este documento es indispensable para la nacionalización de la mercadería en destino, así como obligatorio en toda carta de crédito.


➤ **Conocimiento de embarque (Bill of Lading o B/L):**

Documento de transporte firmado por el capitán del buque o por su agente o por el transportista o su agente, considerado título de propiedad. Confirma la recepción de las mercancías y las condiciones según las cuales se ha efectuado el transporte. La recepción de las mercancías en el puerto de destino convenido, solo se verifica contra la presentación y entrega de una copia original debidamente endosada.

➤ **Certificado de inspección:**

Es el certificado, generalmente emitido por un organismo independiente y reputado, que verifica que la calidad, la cantidad o las especificaciones de la mercancía, coincidan con las del contrato de compra-venta.





Certificado de origen:

Es el certificado, generalmente emitido por una Cámara de Comercio local, que especifica el país donde se ha producido o transformado la mercancía. Puede ser exigido, por ejemplo, para las exportaciones de países en vías de desarrollo que se benefician de un régimen arancelario preferencial.



Certificado de seguro:

AcREDITA el tipo y el importe de cobertura del seguro. Generalmente, se exige para los pagos mediante carta de crédito (especialmente si se emplean los Incoterms CIF o CIP).



Lista de empaque:

Es una lista muy detallada en la que se describe el peso, volumen, contenido y embalaje de cada bulto.



Licencia de exportación:

Algunos países exigen que todas las empresas exportadoras obtengan una licencia de exportación oficial. A menudo, las mercancías peligrosas (como productos químicos tóxicos) o las que son, políticamente, delicadas (como armas) necesitan licencias de exportación especiales y pueden estar sujetas a cuotas o límites máximos.



Factura Consular:

Algunos países exigen una factura en un formato oficial para toda mercancía importada. Generalmente, estas facturas se adquieren en el consulado del país exportador.

8.

¿DISCREPANCIAS DOCUMENTARIAS?... ¿QUÉ ES ESO?, ¿CUÁLES SON LAS MÁS USUALES?



R: Las discrepancias documentarias son las diferencias existentes entre los términos contenidos en la carta de crédito y los documentos entregados por el exportador a su banco (factura comercial, conocimiento de embarque o B/L, lista de empaque o packing list, póliza de seguro, certificado de inspección, etc.).



Luego, el banco del exportador revisa los documentos, y si estos están conformes o “limpios”, los remite al banco del importador, quien los verifica una vez más, dándoles su conformidad o notificando alguna discrepancia en un plazo máximo de 7 días laborables, posteriores a la recepción de los documentos.

En términos generales, las discrepancias documentarias se originan por dos grandes causas:

- ➔ **No cumplir con los plazos para embarque, presentación de documentos, validez de la carta de crédito (vencimiento) y todas las fechas estipuladas en la misma.**
- ➔ **Inconsistencias de los documentos presentados:** El juego de documentos presentados por el exportador debe contener, exactamente, los mismos datos que la carta de crédito, es decir, deben coincidir cantidades, precios, número de copias, fechas y firmas requeridas.



Discrepancias documentarias o errores más frecuentes cuando se utilizan cartas de crédito

La mercadería consignada en la factura comercial no coincide con la descripción de la misma en la carta de crédito.

El documento de transporte, no está firmado de acuerdo a lo establecido en la carta de crédito y de acuerdo a los UCP500.

Los certificados de origen, de inspección, sanitarios, de peso, etc. no están debidamente firmados.

Los documentos a la orden, no están debidamente endosados.

Las letras de cambio acordadas en la carta de crédito, no se presentaron o están mal giradas.

La fecha de la póliza de seguro, es posterior al despacho de las mercancías o no cubre los riesgos inicialmente acordados.

El documento de transporte indica en el anverso que la mercancía ha sido dañada. Esto se considera como documento no "limpio".

Presentación de copias de documentos en lugar de copias de documentos originales.

De existir y ser posible, el exportador debe subsanar las discrepancias antes del vencimiento de la carta de crédito. Si el exportador o beneficiario –por cualquier razón– no pudiera subsanar las discrepancias, debe contactar al importador u ordenante de la carta de crédito para levantarlas directa o indirectamente (a través del banco avisador o confirmador).

IMPORTANTE: En caso se envíen los documentos con alguna discrepancia, **el pago estará sujeto a la aceptación de éstas por parte del ordenante (importador).** Esto equivale a enviar los documentos en cobranza.



¿QUÉ PUEDO HACER PARA EVITAR PROBLEMAS DE PAGO EN MIS EXPORTACIONES?

R: En el punto anterior, se vieron las principales discrepancias documentarias que puede afrontar el exportador, al utilizar una carta de crédito como medio de pago para sus exportaciones. En la siguiente lista, se resumen las principales acciones que puede tomar un exportador, antes de utilizar una carta de crédito, para evitar estas discrepancias:

- Evaluar la carta de crédito, cuidadosamente, tan pronto como la reciban.
- Asegurarse de que el importador designe al contrato, mediante un número de referencia único.
- Asegurarse que la mercancía no sea descrita con excesivo detalle en la carta de crédito, pues ello conlleva a incrementar las probabilidades de discrepancias o disputas documentarias.
- Solicitar al comprador que modifique la carta de crédito, si se cree que habrá dificultades para cumplir con los términos especificados y verificar su recepción en su banco antes de la presentación de los documentos.
- Preparar los documentos exactos que se han dispuesto en la carta de crédito (No debe incluirse voluntariamente información o documentación innecesaria).
- Verificar que los documentos son los exigidos en la carta de crédito (por ejemplo: ¿Se solicita un certificado de seguro marítimo o una póliza de seguro marítimo?).
- Presentar los documentos con suficiente antelación.
- Asegurarse que los datos de su empresa figuren correctamente como el beneficiario previsto.
- Si es posible, responsabilizar a una persona de la empresa del control, coordinación y verificación del procedimiento de la carta de crédito.





¿ME PUEDEN “CABECEAR” TENIENDO UNA CARTA DE CRÉDITO A MI FAVOR?

R: Habiendo tomado, oportunamente, todas las medidas adecuadas para evitar problemas de pago, ¿existe aún el riesgo de fraude o posibilidad de impago injustificada? Lamentablemente sí, pero normalmente, la mayoría de querellas presentadas por el importador se desestiman, pues las cartas de crédito honran documentos y no mercaderías (los contratos de compra-venta son los que realmente representan la venta de productos), es decir, se paga contra presentación de documentos, y generalmente las mercaderías, aún, no están en poder del importador; y por lo tanto, este no tiene un conocimiento directo de la cantidad o calidad de los bienes.

Es en esta instancia, donde se genera la mayor cantidad de denuncias por parte del importador, pues alegan que la mercadería no está de acuerdo con los documentos presentados.

Sin embargo, el litigio es escasamente útil y muy caro, además que los alegatos de fraude, perjudican la credibilidad del sistema de cartas de crédito, sin mayor beneficio para los afectados.

Lo ideal para evitar este tipo de problemas, es que los usuarios de las cartas de crédito recurran al arbitraje, pues este disminuye costos y, normalmente, brinda soluciones rápidas. El siguiente texto de provisión, podría prevenir o minimizar la ocurrencia de este tipo de situaciones indeseables:

“Las partes contratantes acuerdan que, en ningún caso, buscarán imponer pago bajo una carta de crédito, cuando el banco reciba los documentos que conformen los requerimientos del crédito. Las partes contratantes, acuerdan que cualquier reclamo legal o acciones similares que surjan de un supuesto fraude, falta de calidad o de la no existencia de bienes o servicios proporcionados por el vendedor, serán demandados contra el vendedor, ya sea por arbitraje o litigio”.

No obstante lo anterior, se sugiere solicitar consejo del banco emisor (del importador) acerca del uso del texto (wording) del párrafo que invoque un posible arbitraje en una carta de crédito.

11.

YA CONOZCO AL IMPORTADOR, ¿DEBO USAR COBRANZA SIMPLE O COBRANZA DOCUMENTARIA?

R: Si el exportador mantiene ya una buena experiencia de cobro con su importador, es decir, si ya ha efectuado un número razonable de exportaciones, y su cliente ha cumplido oportunamente y sin mayores contratiempos, tal vez, el medio de pago más aconsejable que debiera solicitarle es el de cobranzas de exportación.

En términos generales, una cobranza de exportación, es la orden efectuada por un exportador a un banco, para que éste se encargue de realizar el cobro al importador, de acuerdo a ciertas instrucciones contenidas en la orden.

El siguiente cuadro resume los criterios de clasificación de las cobranzas de exportación, así como sus principales ventajas y desventajas desde el punto de vista del exportador:

Criterio de clasificación	Tipo	Característica principal	Ventajas	Desventajas
Por los documentos requeridos	Simple	Sólo de títulos valores.	Utilización de red de corresponsales de su banco. Bajo costo.	Inseguridad de cobro.
	Documentaria	Documentos de exportación (pueden incluir Títulos Valores)	Seguridad y garantía en el manejo de documentos. Bajo costo.	Inseguridad de cobro.
Por la forma de pago	A la vista (D/P)	Cobro contra entrega de documentos.	Bajo costo. Liquidez inmediata contra entrega de documentos	Riesgo de impago.
	A plazo (D/A)	Compromiso de pago al vencimiento. Puede ser:		
		Sin Aval:		
		Con Aval: Generalmente a cargo del banco del importador.	Se traslada el riesgo del importador al banco que avala.	



● BANCO AVISADOR O NOTIFICADOR

Es el banco que “avisa” o notifica al exportador que se ha abierto un crédito a su favor. Con la notificación del crédito, el banco sólo actúa como agente a las órdenes del banco emisor, no asume ningún otro riesgo y, únicamente, tiene la responsabilidad de comprobar razonablemente, que la carta de crédito es auténtica. Habitualmente –pero no necesariamente– se encuentra en el país de la empresa exportadora. Asume con frecuencia una o más de las funciones (banco confirmador, negociador o pagador), que se definen a continuación.

● BANCO CONFIRMADOR

Es el banco (usualmente el banco avisador) que añade su compromiso irrevocable de pago al Beneficiario, además del concedido por el banco emisor. El banco confirmador se compromete, irrevocablemente a pagar al exportador de acuerdo a los términos y condiciones establecidos en la carta de crédito, contra la presentación de los documentos conformes.

● BANCO DESIGNADO

Es el banco especificado en el crédito como banco autorizado a negociar, pagar, a emitir un compromiso de pago a vencimiento o aceptar letra(s). Si el crédito es “libremente negociable”, cualquier banco tiene derecho a actuar como designado.

● BANCO EMISOR

Es el banco que a solicitud emite la carta de crédito, comprometiéndose irrevocablemente a pagar al beneficiario hasta por el monto establecido en la carta de crédito, siempre y cuando se cumplan todos los términos y condiciones

● BANCO NEGOCIADOR

Es el banco que en representación del exportador negocia los documentos con el banco emisor

● BANCO PAGADOR (O "AGENTE PAGADOR")

Es el banco designado a pagar a la vista ó a vencimiento el valor representativo de los documentos presentados de acuerdo a los términos y condiciones de la carta de crédito

● BENEFICIARIO

Exportador titular de los derechos de cobro de una carta de crédito abierta por el importador a su favor.

● CERTIFICADO DE INSPECCIÓN

Es el certificado, generalmente emitido por un organismo independiente y reputado, que verifica la calidad, la cantidad o las especificaciones de la mercancía.

● CERTIFICADO DE ORIGEN

Es el certificado, generalmente emitido por una Cámara de comercio local, que especifica el país donde se ha producido o transformado la mercancía.

● CERTIFICADO DE SEGURO

Acredita el tipo y el importe de cobertura del seguro.

● CONOCIMIENTO DE EMBARQUE

Documento que refleja el medio de transporte por el cual ha sido despachada la mercadería. El conocimiento de embarque marítimo, tiene la propiedad de transferir el derecho de la mercadería.

● CONOCIMIENTO DE EMBARQUE MULTIMODAL

El conocimiento de embarque multimodal, tiene características similares al conocimiento de embarque marítimo, excepto que se emplea cuando se utilizan dos o más medios de transporte diferentes. Aunque este tipo de conocimiento también sirve como recibo de entrega de mercancías, no prueba necesariamente, que se haya cargado a "bordo" del buque. El recibo puede hacer referencia a la recepción de un contenedor en una terminal de contenedores.

● DOCUMENTOS DE EMBARQUE

Conocimiento de embarque (para transporte marítimo), Guía aérea (para transporte aéreo) o Carta de porte (para transporte terrestre).

● EFECTO BANCARIO

Título valor que implica una orden o promesa de pago (Cheque, letra de cambio, pagaré, giro, etc.).

● EMBARQUE

Carga de mercadería en un vehículo o nave.

● FACTURA COMERCIAL

Básicamente, es una factura por la mercancía vendida. Debería incluir toda la información imprescindible relativa a la compra-venta, como la descripción precisa de la mercancía, la identidad y dirección del exportador e importador y los detalles de entrega y pago.

● FACTURA CONSULAR

Algunos países exigen una factura en un formato oficial para toda mercancía importada. Generalmente, estas facturas se adquieren en el consulado del país exportador.

● LISTA DE EMPAQUE

Es una lista muy detallada en la que describe el peso, volumen, contenido y embalaje de cada bulto.

● ORDENANTE

Importador, quien abre una carta de crédito a favor del exportador.

● PUBLICACION 522 DE LA CCI

Marco legal internacional para las cobranzas en el extranjero.

● TRANSBORDOS

Ingreso de la mercadería exportada a un medio de transporte diferente al anterior.
