

MF0244_3: Medios de pago internacionales

Elaborado por: Javier Marcos Díez

Edición: 6.0

EDITORIAL ELEARNING S.L.

ISBN: 978-84-16557-50-9

No está permitida la reproducción total o parcial de esta obra bajo cualquiera de sus formas gráficas o audiovisuales sin la autorización previa y por escrito de los titulares del depósito legal.

Impreso en España - Printed in Spain

Presentación

Identificación del Módulo Formativo

Bienvenido al Módulo Formativo **MF0244_3: Medios de pago internacionales**, que pertenece al Certificado de Profesionalidad **COMT0210: Gestión administrativa y financiera del comercio internacional**, de la familia profesional de Comercio y Marketing.

Presentación de los contenidos

La finalidad de este Módulo Formativo es enseñar al alumno a gestionar las operaciones de cobro y pago en las transacciones Internacionales. Para ello, se analizarán en primer lugar los factores económicos y legales de los medios de cobro y pago en operaciones internacionales, así como la gestión de los documentos e intervención de las entidades financieras. A continuación, se mostrará al alumno el proceso de selección del medio de pago y cobro internacional y la clasificación de los medios de cobro y pago. Además, se profundizará en los conceptos de Remesa y crédito documentario en las operaciones de comercio internacional, para finalizar con un estudio detallado de los avales y garantías en operaciones de compraventa internacional y de la utilización del comercio electrónico en los medios de cobro y pago.

Objetivos del Módulo Formativo

- Analizar los distintos medios de pago para operaciones de compraventa internacional.
- Analizar las garantías asociadas al pago de operaciones de compraventa internacional.
- Analizar los procedimientos de gestión de los medios de pago en las transacciones internacionales.
- Elaborar la documentación relativa a los medios de pago internacionales, así como la de las garantías asociadas a los mismos.

Índice

UD1. Factores económicos y legales de los medios de cobro y pago en operaciones comerciales

1.1.	Obligaciones de las partes en la compraventa internacional	15
1.2.	Condiciones de pago	39
1.2.1.	Plazo	44
1.2.2.	Moneda.....	45
1.2.3.	Forma. Medio: concepto, condiciones	49
1.3.	Relación entre la forma de pago y condiciones de entrega de la mercancía (INCOTERMS)	50
1.3.1.	Análisis de cada uno de los INCOTERMS en relación al medio de pago	56
1.3.2.	Pago anticipado-entrega de las mercancías. Desarrollo operativo	81
1.3.3.	Pago simultáneo-entrega de las mercancías. Desarrollo operativo	82
1.3.4.	Pago posterior-entrega de las mercancías. Desarrollo operativo	83
1.4.	Regulación de los medios de pago internacionales	84
1.4.1.	Armonización y unificación comunitaria.....	85

1.4.2. Autorregulación y nueva lex mercatoria.....	86
1.4.3. Reglas y Usos Uniformes Cámara de Comercio Internacional	88
1.4.4. Derecho Uniforme. Convenios UNCITRAL.....	89
1.4.5. Regulación en España de los cobros y pagos con el exterior	91

UD2. Gestión de los documentos e intervención de las entidades financieras

2.1. El papel de los bancos en los medios de cobro y pago	103
2.1.1. Intermediación	104
2.1.2. Garantía.....	104
2.1.3. Financiación.....	105
2.1.4. Emisión - Liquidación	106
2.1.5. Información y asesoramiento	106
2.2. Tipos de documentos: emisión, cumplimentación y legalización en su caso.....	106
2.2.1. Documentos financieros: letra de cambio, cheque, pagaré. 108	
2.2.2. Documentos informativos y comerciales: factura proforma, factura comercial y otros	133
2.2.3. Documentos de transporte: Aéreo (AWB), Marítimo (Bill of Lading). Póliza de fletamento. Por carretera (CMR) y ferroviario. Multimodal (FBL)	140
2.2.4. Documentos de seguro.....	149
2.2.5. Documentos administrativos y aduaneros	151
2.2.6. Otros documentos: certificado de peso, certificado sanitario, certificado de origen, certificado SOIVRE. Licencias ..	154
2.2.7. Búsqueda de información sobre requisitos de la documentación en país de importación/introducción y exportación/expedición	159
2.3. Diferentes funciones y compromisos de las entidades según medio de pago	160
2.3.1. Comprobación de los documentos.....	160
2.3.2. Discrepancias de los documentos	161
2.3.3. Levantamiento de reservas	161

2.3.4.	Otras funciones.....	161
2.3.5.	Utilización de aplicaciones informáticas y tecnológicas para la gestión integrada del pago y de riesgos y presentación de documentos	162
2.4.	Gestión de la documentación para el cobro/pago con clientes/proveedores.....	162
2.4.1.	Tipos y requisitos de los documentos según país. Búsqueda de información.....	163
2.4.2.	Comprobación y verificación de los documentos.....	164
2.4.3.	Solución de errores de los documentos. Retrasos.....	164
2.4.4.	Acciones preventivas y correctoras de conflictos con clientes/proveedores en retrasos, impagos y otros en la compraventa internacional	165
2.4.5.	Utilización de aplicaciones informáticas para tramitar y gestionar la documentación de la operación con clientes/proveedores.....	165

UD3. Selección del medio de pago y cobro internacional

3.1.	Factores a considerar en la elección	175
3.1.1.	Confianza	176
3.1.2.	Fuerza comercial.....	177
3.1.3.	Riesgo país.....	178
3.1.4.	Legislación.....	178
3.1.5.	Costumbre	179
3.1.6.	Divisa	180
3.1.7.	Coste	181
3.2.	Motivos de la elección.....	181
3.2.1.	Para el exportador: seguridad	182
3.2.2.	Para el importador: coste bajo	183

UD4. Clasificación de los medios de cobro y pago

4.1.	Clasificación.....	193
------	--------------------	-----

4.1.1.	Confianza, seguridad y coste.....	194
4.1.2.	Momento de pago: Anterior a la entrega de la mercancía/documentos. Simultáneo a la entrega de la mercancía/documentos. Posterior a la entrega de la mercancía/documentos.....	195
4.1.3.	Documentos.....	196
4.2.	Cheque bancario	196
4.2.1.	Concepto	197
4.2.2.	Esquema de funcionamiento	197
4.2.3.	Ventajas.....	199
4.2.4.	Inconvenientes.....	200
4.2.5.	Coste	201
4.2.6.	Relación entrega de la mercancía - pago	201
4.2.7.	Documentación requerida por la entidad financiera.....	203
4.3.	Orden de pago simple.....	204
4.3.1.	Concepto	210
4.3.2.	Esquema de funcionamiento	211
4.3.3.	Ventajas.....	212
4.3.4.	Inconvenientes.....	213
4.3.5.	Coste	213
4.3.6.	Relación entrega de la mercancía- pago	215
4.3.7.	Documentación requerida por la entidad financiera.....	216
4.4.	Orden de pago documentaria	217
4.4.1.	Concepto	218
4.4.2.	Esquema de funcionamiento	219
4.4.3.	Ventajas.....	220
4.4.4.	Inconvenientes.....	221
4.4.5.	Coste	222
4.4.6.	Plazo de pago.....	223
4.4.7.	Relación entrega de la mercancía - pago	224
4.4.8.	Documentación requerida por la entidad financiera.....	225

UD5. La remesa en las operaciones de compraventa internacionales

5.1. Concepto	235
5.2. Remesa simple	240
5.2.1. Esquema de funcionamiento	242
5.2.2. Ventajas.....	248
5.2.3. Inconvenientes.....	249
5.2.4. Coste	250
5.2.5. Relación entrega de la mercancía-pago	252
5.2.6. Documentación requerida por la entidad financiera	253
5.2.7. Normativa	255
5.3. Remesa documentaria	259
5.3.1. Esquema de funcionamiento	263
5.3.2. Ventajas.....	268
5.3.3. Inconvenientes.....	269
5.3.4. Coste	270
5.3.5. Relación entrega de la mercancía-pago	272
5.3.6. Documentación requerida por la entidad financiera	274
5.3.7. Normativa	276

UD6. El crédito documentario en las operaciones de comercio internacional

6.1. Concepto e importancia del crédito documentario	291
6.2. Partes que intervienen	293
6.2.1. La importancia de los bancos intervinientes	294
6.3. Principales tipos de crédito documentario	295
6.3.1. Revocable	296
6.3.2. Irrevocable	296
6.3.3. Confirmado	297
6.3.4. No confirmado	297
6.3.5. Rotativos	297

6.3.6. Subsidiario.....	298
6.3.7. Transferible	298
6.3.8. Respaldado	299
6.3.9. Renovable	300
6.3.10. Cláusula roja	300
6.3.11. Cláusula verde	301
6.4. La carta de crédito	303
6.4.1. Cartas de crédito de garantía (Stand by Letter of Credit) .	304
6.4.2. La carta de crédito comercial.....	305
6.4.3. Las cartas de comfort o patrocinio	306
6.5. Operativa del crédito documentario. Esquema de funcionamiento	307
6.5.1. Negociación entre comprador y vendedor.....	308
6.5.2. Emisión y presentación de documentos. Revisión de do- cumentos. Discrepancias. Reservas	310
6.6. Potenciales riesgos del crédito documentario	322
6.7. Ventajas.....	324
6.8. Inconvenientes.....	325
6.9. Coste	326
6.10. Relación entrega de la mercancía - pago.....	327
6.11. Las fechas en los créditos documentarios.....	330
6.12. Documentación requerida por la entidad financiera	332
6.13. Normativa. Reglas y Usos Uniformes de la Cámara de Comercio Internacional.....	333

UD7. Aavales y garantías en operaciones de compraventa internacional

7.1. Garantías bancarias: concepto	345
7.2. Clasificación atendiendo a su objeto	346
7.2.1. Garantía de licitación	347
7.2.2. Garantía de buena ejecución	348
7.2.3. Garantía de anticipo	348

7.2.4. Garantía de calidad	348
7.2.5. Garantías de préstamos	349
7.2.6. Garantía comercial	349
7.2.7. Garantía de retención	350
7.3. Clasificación atendiendo a la naturaleza de compromiso del garante	350
7.3.1. Las garantías independientes o a primer requerimiento: concepto, clases, funcionamiento. Ventajas e inconvenientes. Extinción	351
7.3.2. La fianza: concepto. Partes que intervienen. Fianza internacional	366
7.4. Reglas Uniformes de la Cámara de Comercio Internacional	370

UD8. Utilización del comercio electrónico en los medios de cobro y pago

8.1. Legislación sobre comercio electrónico	383
8.1.1. Ámbito nacional	385
8.1.2. Ámbito europeo	388
8.1.3. Ámbito internacional	390
8.2. Seguridad de pagos y cobros en comercio electrónico	392
8.3. Tipos de pagos y cobros en Internet	393
8.3.1. Tarjeta de crédito	394
8.3.2. Pagos en sesión	398
8.3.3. Pagos fuera de sesión	401
8.4. Sistemas de intercambio de datos en las operaciones internacionales	402
8.4.1. SWIFT. Características. Mensajes	403
8.4.2. EDI. Definición. Funcionamiento	404

Glosario	413
Soluciones	415
Anexos	417

Área: comercio y marketing

UD1

Factores económicos y legales
de los medios de cobro y pago en
operaciones comerciales

- 1.1. Obligaciones de las partes en la compraventa internacional
- 1.2. Condiciones de pago
 - 1.2.1. Plazo
 - 1.2.2. Moneda
 - 1.2.3. Forma. Medio: concepto, condiciones
- 1.3. Relación entre la forma de pago y condiciones de entrega de la mercancía (INCOTERMS)
 - 1.3.1. Análisis de cada uno de los INCOTERMS en relación al medio de pago
 - 1.3.2. Pago anticipado - entrega de las mercancías. Desarrollo operativo
 - 1.3.3. Pago simultáneo - entrega de las mercancías. Desarrollo operativo
 - 1.3.4. Pago posterior - entrega de las mercancías. Desarrollo operativo
- 1.4. Regulación de los medios de pago internacionales
 - 1.4.1. Armonización y unificación comunitaria
 - 1.4.2. Autorregulación y nueva lex mercatoria
 - 1.4.3. Reglas y Usos Uniformes Cámara de Comercio Internacional
 - 1.4.4. Derecho Uniforme. Convenios UNCITRAL
 - 1.4.5. Regulación en España de los cobros y pagos con el exterior

1.1. Obligaciones de las partes en la compraventa internacional

A. Introducción a la compraventa internacional

La compraventa internacional es, de largo, la modalidad contractual más empleada en el comercio internacional, cuyos orígenes se pierden en el tiempo y que actualmente tiene un gran grado de desarrollo fundamentalmente motivado por la facilidad y rapidez de los transportes, y en definitiva por el fenómeno de la globalización.

Así pues la compraventa internacional se configura como un instrumento idóneo desde el punto de vista no sólo contractual sino como herramienta económica para el tráfico mercantil internacional de mercancías.

De conformidad al artículo 1.445 del Código Civil español, se define la compraventa:

“Por el contrato de compra y venta uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto, en dinero o signo que lo represente”.

Por tanto identificamos en la definición varios elementos básicos:

- Obligación de entrega de una mercancía, que debe ser claramente determinada, es decir que se deriva la necesidad de que ésta se identifique y señale claramente, bien en el momento mismo de formalización del contrato, o en un momento posterior, en base a unos criterios de determinación, que deben de ser claramente establecidos contractualmente.
- Por otro lado, la obligación de pago de una cantidad determinada bien en dinero o en signo que lo represente. En ello se deduce no sólo la obligación (pago) sino el modo en el que éste debe de realizarse (en definitiva es

el medio de pago). Sea éste en dinero (pago en efectivo) o en signo que lo represente, por ejemplo empleando un letra de cambio.



Así pues podemos definir el **contrato de compraventa** como el acuerdo de voluntades por el que una parte denominada **vendedor**, se obliga a entregar una determinada mercancía, a cambio de que otra parte, **comprador**, se obligue al pago de un precio.

El contrato de compraventa presenta los siguientes caracteres:

- **Consensual**, al producirse su perfeccionamiento por el consentimiento entre comprador y vendedor.
- **Bilateral o sinalagmático**, al llevar implícitas obligaciones para ambas partes.
- **Conmutativo**, ya que esas obligaciones son recíprocas.
- **Oneroso**, implica contraprestación económica con ánimo de lucro.
- **Libertad de forma**, no exigiéndose una forma determinada del contrato.
- **Traslativo de dominio**, debido a que implica el traslado del dominio y la propiedad de los bienes del vendedor al comprador (excepto pacto de reserva de dominio).

Por otro lado, el carácter internacional del contrato de compraventa se predica por la presencia de varios componentes:

- Residencia de las partes en distintos Estados.
- Traslado de la mercancía entre Estados diferentes.
- Emplazamiento de determinados bienes (por ejemplo bienes inmuebles) en territorio de un Estado determinado diferente de alguna de las partes.
- Por combinación de alguna de las anteriores.



Internacionalidad

En relación con las compraventas “nacionales” o internas, la gestión de la compraventa internacional implica la necesidad de tener en cuenta una serie de cuestiones específicas:

- Presencia de entornos culturales y/o idiomas distintos, lo que puede implicar dificultades en el desarrollo del proceso de negociación y contratación, o errores de interpretación.
- Distancias geográficas, en principio, mayores.
- Empleo de moneda (divisa) distinta de la propia, con lo que incurriremos en lo que se denomina *riesgo de cambio* derivado de diferenciales o fluctuaciones el cambio de la divisa.
- Formalidades aduaneras y otros tributos.
- Diferentes ordenamientos jurídicos presentes en contrato:
 - Del comprador.
 - Del vendedor.
 - Otro ordenamiento jurídico ajeno a los anteriores.
- Usos y costumbres diferentes.
- Necesidades documentales específicas.
- Uso de medios de pago/cobro específicos.
- Normativas técnicas diferentes.
- Etc.

B. Estructura del contrato de compraventa internacional

Los elementos estructurales del contrato de compraventa son:

- Elementos personales.
- Elementos reales.
- Forma.

Elementos personales

Conformado por los elementos relacionados con los sujetos o partes del contrato de compraventa, es decir comprador (obligado a la entrega del bien) y el vendedor (obligado al pago del precio). El foco en este aspecto debe establecerse en la capacidad de cada una de las partes del contrato, de conformidad a su ley nacional.

Así pues habrá que tener en cuenta las diferentes legislaciones nacionales de las partes para determinar su plena capacidad para obrar, y por tanto para poder contratar. Piénsese por ejemplo que la mayoría de edad no se produce en el mismo momento en todos los ordenamientos.

Asimismo es necesario tener en cuenta posibles prohibiciones que un ordenamiento jurídico puede disponer en sujetos, que si bien tienen plena capacidad de obrar, se les prohíbe realizar determinadas transacciones. Por ejemplo nuestro código civil (CC) en el artículo 1.459 se establece una serie de prohibiciones:

“No podrán adquirir por compra, aunque sea en subasta pública o judicial, por sí ni por persona alguna intermedia:

- 1º. Los que desempeñen algún cargo tutelar, los bienes de la persona o personas que estén bajo su guarda o protección.
- 2º. Los mandatarios, los bienes de cuya administración o enajenación estuviesen encargados.
- 3º. Los albaceas, los bienes confiados a su cargo.
- 4º. Los empleados públicos, los bienes del Estado, de los Municipios, de los pueblos y de los establecimientos también públicos, de cuya administración estuviesen encargados.

Esta disposición regirá para los Jueces y peritos que de cualquier modo intervinieren en la venta.

5º. Los Magistrados, Jueces, individuos del Ministerio Fiscal, Secretarios de Tribunales y Juzgados y Oficiales de Justicia, los bienes y derechos que estuviesen en litigio ante el Tribunal, en cuya jurisdicción o territorio ejercieran sus respectivas funciones, extendiéndose esta prohibición al acto de adquirir por cesión.

Se exceptuará de esta regla el caso en que se trate de acciones hereditarias entre coherederos, o de cesión en pago de créditos, o de garantía de los bienes que posean.

La prohibición contenida en este número 5º comprenderá a los Abogados y Procuradores respecto a los bienes y derechos que fueren objeto de un litigio en que intervengan por su profesión y oficio".

Elementos reales

Se configuran como elementos reales del contrato de compraventa la cosa y el precio, que establecen el objeto del contrato. Ese objeto contractual debe ser legítimo, de hecho el artículo 1.271 CC exige que el objeto del contrato no sea contrario a las leyes o las buenas costumbres.

Asimismo en este artículo se admite expresamente la posibilidad de celebrar las llamadas **compraventas de cosa futura** en el que las partes se comprometen a celebrar un contrato en una fecha determinada, a un precio fijado y sobre una cantidad acordada. Este tipo de contratos tienen una amplia utilización dentro de los mercados internacionales de **commodities** (petróleo, metales, cereales, etc.).

Por otro lado otro de los elementos fundamentales es el precio, que como adelantábamos debe cumplir una serie de requisitos:

- Ha de ser real, siendo en caso contrario un contrato simulado.
- Cierto, determinado o determinable. Implica que si el precio no se determina en el momento de la celebración del contrato, esa determinación deberá realizarse en un momento posterior sin necesidad de un nuevo acuerdo.
- En dinero o signo que lo represente.



El café es un ejemplo de producto 'commodity'

Forma

Referida con la forma de adopción de los contratos (escrita y verbal), la gran mayoría de los ordenamientos jurídicos, al igual que el español, establece un principio de libertad de forma.

Ello no implica que no sea recomendable la constancia escrita del contrato a efectos de determinación de la voluntad contractual así como su propio contenido. Así pues la forma escrita, si bien no obligatoria, es recomendable por seguridad.

C. Regulación del contrato de compraventa internacional. La Convención de Viena de 1980

Dentro de las convenciones internacionales, en el campo de la compraventa internacional destaca especialmente la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Convenio de Viena de 1980) (en adelante CISG) elaborado por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL).

En palabras de la propia UNCITRAL la finalidad del CISG “[...] *es prever un régimen moderno, uniforme y equitativo para los contratos de compraventa internacional de mercancías, por lo que contribuye notablemente a dar seguridad jurídica a los intercambios comerciales y a reducir los gastos de las operaciones*”.

Es por ello que el CISG fue creado para evitar los problemas que para el desarrollo del comercio internacional supone la existencia de una pluralidad