

**Exportar
para
crecer**

B Sabadell

Los medios de pago internacionales



Eva M^a Mont Ferrís
Directora de Comercio Exterior

Valencia, 15 de Noviembre de 2012

B Sabadell

Cobranza	Entrega de documentos contra aceptación
	Entrega de documentos contra pago

Crédito documentario	Sin confirmación bancaria	Transferible
		Standby
	Con confirmación bancaria	Anticipatorio
		Revolving

Factores que determinan el medio de pago

- Fortaleza en la compraventa
- Grado de confianza / Demanda de garantía
- Grado de necesidad (financiera) de las partes
- Control de costes
- Riesgo país
- Experiencia (en el país, en ese mercado)



¿De qué sirve clasificar?

➤ **conocer** mejor y **utilizar** adecuadamente

- disminuir riesgos y costes
- aumentar eficiencia

➤ el medio de pago **es el cruce** de

- necesidad de financiación
- demanda de garantía
- control de costes
- fortaleza en la compraventa

Cheque personal.

Ventajas e inconvenientes

- **Exportador**

- inseguridad de cobro (inconveniente)
- envío a otro País (gastos)
- Riesgo de extravío del medio

- **Importador**

- tipo de cambio desconocido (inconveniente)
- no tiene coste en la emisión, pero sí en el pago
- fondos disponibles hasta la presentación (ventaja)
- posibilidad de revocar la orden (ventaja)

Cheque bancario.

Ventajas e inconvenientes

- **Exportador**

- mayor seguridad de cobro (ventaja)
- más posibilidades de hacerlo efectivo en su banco (ventaja)

- **Importador**

- paga en el momento de la emisión (inconveniente)
- pérdida o robo (stop payment)

- Emisión electrónica por SWIFT
- Pago anticipado y cuenta abierta
- eBanca

Ventajas:

- Rapidez
- Seguridad
- Automatización
- Economía



- **IBAN y BIC en transferencia: facilita tratamiento automatizado (STP)**
- **Transferencias directas:**
 - Hay clave swift y cuenta en la moneda de la operación con el banco del beneficiario.
- **Transferencias indirectas:**
 - Hay clave swift; pero no hay cuenta en la moneda de la operación con el banco del beneficiario.
 - No hay clave swift con el banco del beneficiario
- **Gastos:**
 - **BEN**
 - **SHARE**
 - **OUR**



-
- Simple
 - Electrónica: LCR, RIBA, CIE, DDS
 - Documentaria
 - Cobro (*D/P*) (también *CAD*, *COD*)
 - Aceptación (*D/A*)
 - Aceptación con aval bancario

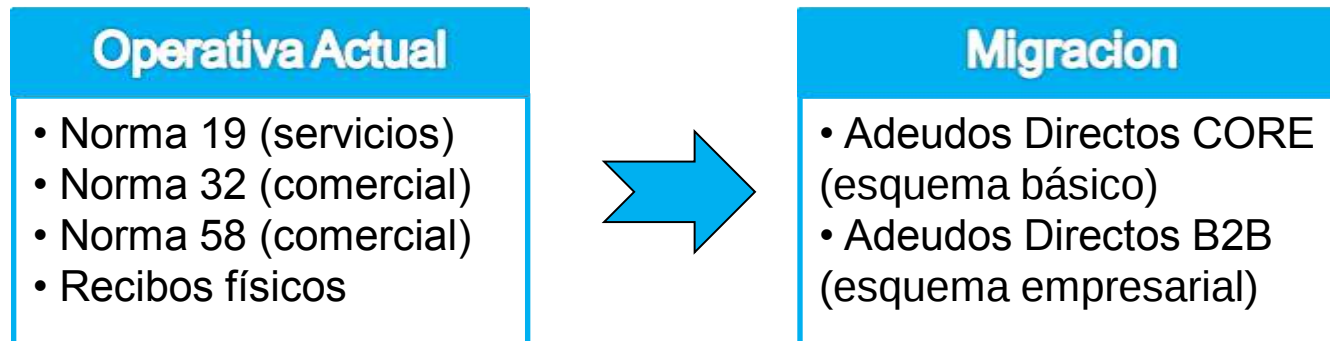
Gestión de cobro por fichero

- LCR – Francia:
 - » RIB
 - » Plazo presentación 15 días antes vto.
 - » Plazo Impago: Vto + 9 d.h.
- RI.BA – Italia:
 - » ABI – CAD, código fiscal librado, dirección librado
 - » Plazo presentación 20 días antes vto.
 - » Plazo devolución: Vto + 12 d.h.
- CIE – Portugal:
 - » NIB, autorización escrita del importador portugués
 - » Plazo presentación: 20 días antes vto.
 - » Plazo Impago: Vto + 6 días
- DD – Alemania:
 - » BLZ + número cuenta, autorización adeudo
 - » Plazo Impago: 6 semanas

Adeudos directos SEPA

Definición

- Los nuevos formatos de ficheros de recibos y efectos comerciales y de servicios que sustituirán a los actuales.



- **Cambios significativos:**
 - La elección del formato del fichero no depende de tipo de recibo o efecto (comercial o de servicios), CORE y B2B admiten transacciones comerciales y de servicios
 - **CORE:** se puede generar entre empresas, empresa a particular, particular a empresa o entre particulares; plazo de devolución estándar (58 días o 13 meses)
 - **B2B:** sólo entre empresas, **plazo de devolución 2 días**.

La función de los documentos en el comercio exterior

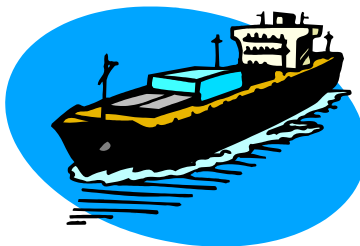
- **Demostrativa**
de la existencia de un contrato (seguro, transporte, etc.)
- **Probatoria**
del cumplimiento de condiciones contractuales (fletes, coberturas, origen, etc.)
- **Informativa**
del precio, del empaquetado, de la calidad, de los pesos, de las marcas, etc.
- **Aduanera**
tipo de mercancía, origen y valor
- **Título de posesión**
que acredita los derechos sobre las mercancías



-
- **Cobranza** (= denominación correcta)
 - Tratamiento de documentos por parte de un banco con la finalidad de obtener la aceptación y/o el pago
 - Reguladas por la publicación 522 de la CCI, *Reglas uniformes relativas a las cobranzas* (URC522)

Esquema de una cobranza

Importador



Exportador



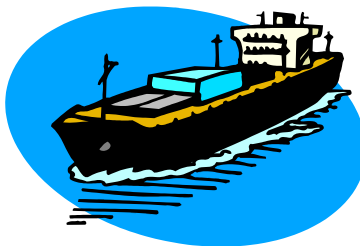
**EL EXPORTADOR ENVÍA LA MERCANCÍA
Y ENTREGA LOS DOCUMENTOS
COMERCIALES A SU BANCO
CON OBJETO DE OBTENER
SU PAGO O ACEPTACIÓN**



Banco del exportador

Esquema de una cobranza

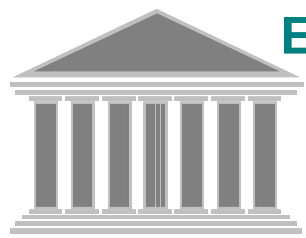
Importador



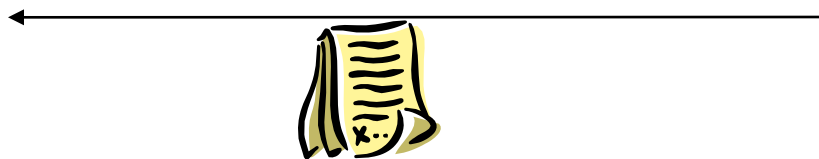
Exportador



**EL BANCO ENVÍA LOS DOCUMENTOS
A UN BANCO CORRESPONSAL
EN EL PAÍS DEL COMPRADOR**



Banco del importador



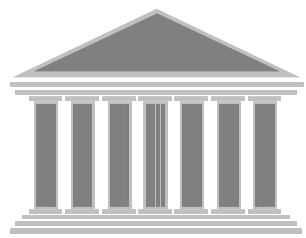
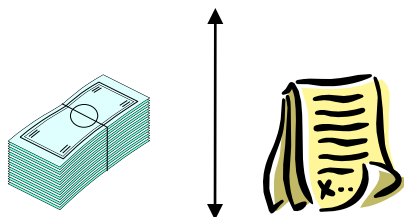
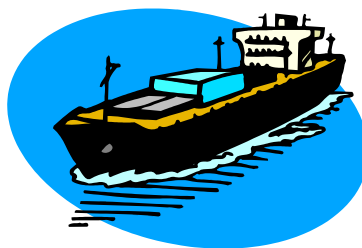
Banco del exportador

Esquema de una cobranza

Importador



Exportador

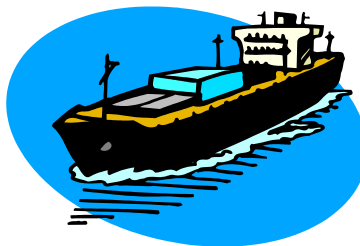


Banco del importador

**EL BANCO RECEPTOR HACE
ENTREGA DE LOS DOCUMENTOS
AL COMPRADOR
CONTRA SU PAGO O ACEPTACIÓN**

Esquema de una cobranza

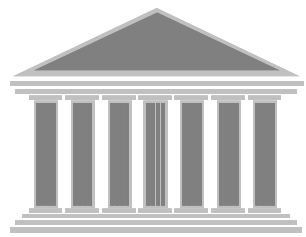
Importador



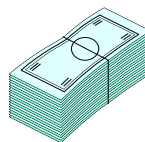
Exportador



**EL COMPRADOR RETIRA LA MERCANCÍA
Y EL BANCO REMITE LOS FONDOS AL
BANCO DEL EXPORTADOR**



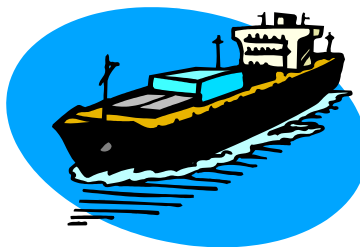
Banco del importador



Banco del exportador

Esquema de una cobranza

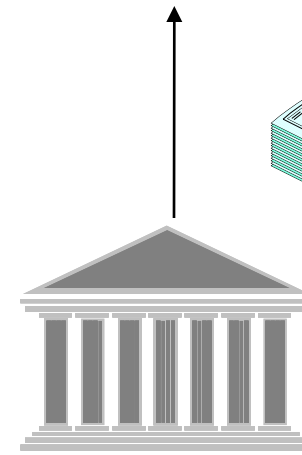
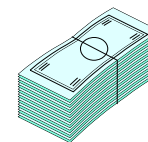
Importador



Exportador



**EL VENDEDOR
RECIBE EL PAGO**



Banco del exportador

- Los bancos sólo están autorizados a **actuar según las instrucciones recibidas** y conforme a las reglas
- Los bancos no son responsables del buen **resultado de la gestión de cobro**



La remesa **no garantiza el cobro**,
sólo garantiza que el acceso a la
mercancía estará condicionado al
cumplimiento de las instrucciones recibidas.

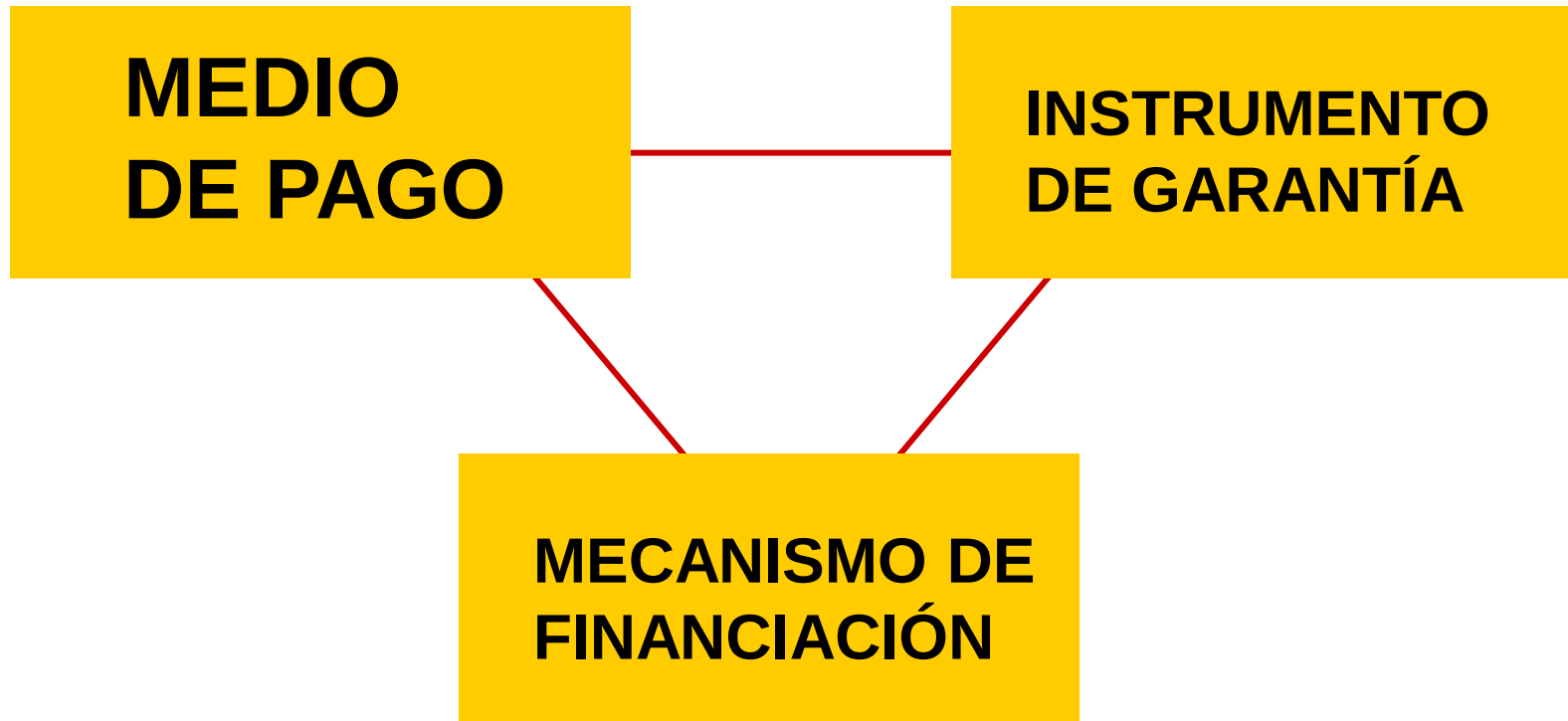


Si no hay pago o aceptación, el exportador seguirá teniendo el control de la mercancía, pero:

- la mercancía se encuentra en el país de destino
- pérdida, robo o daños
- coste de almacenaje
- dificultades para encontrar un segundo comprador
- posibilidad de subasta en la aduana
- coste de reexpedición

Créditos documentarios

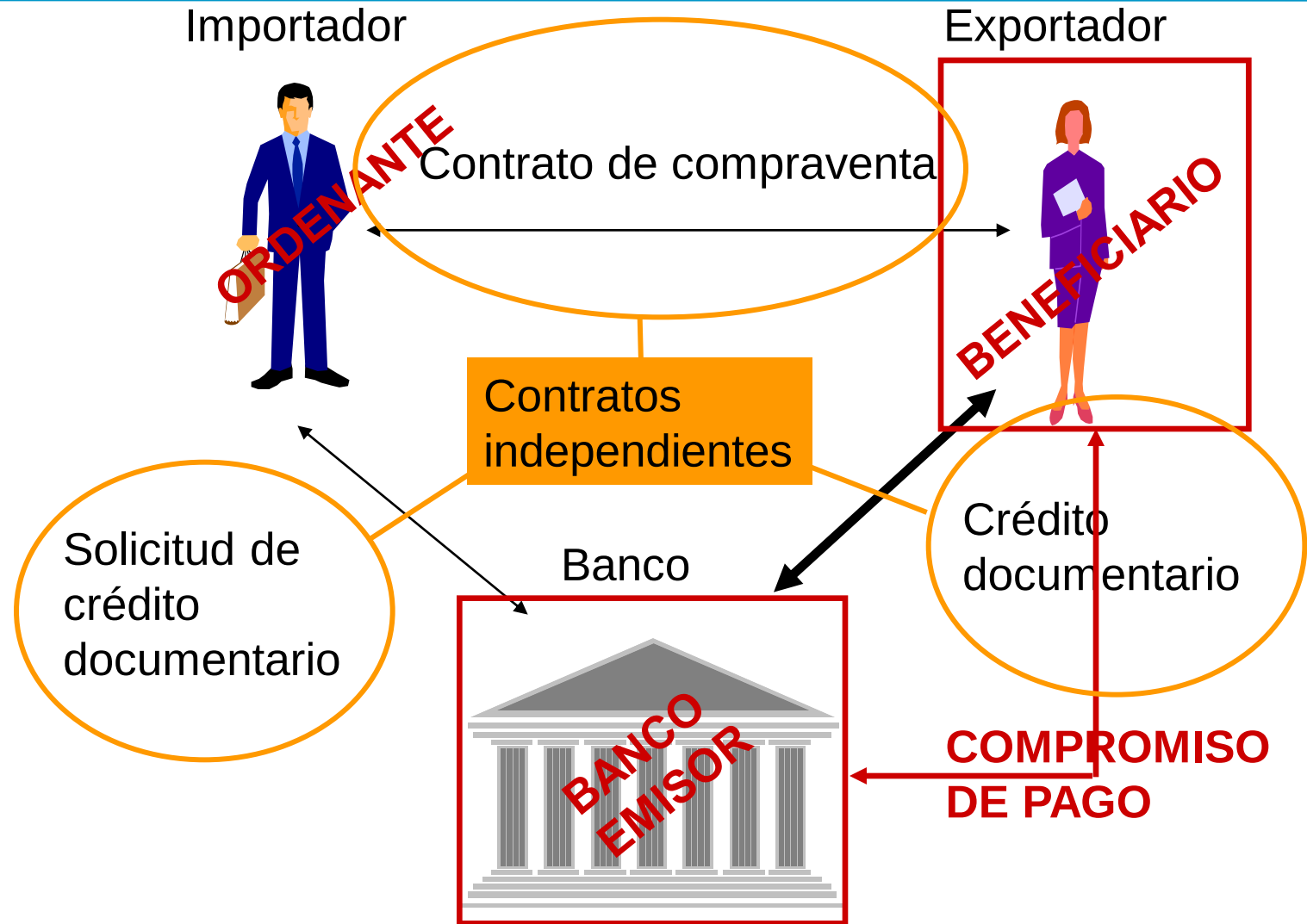
Los 3en1 financieros



-
- **Compromiso de pago de *carácter abstracto***
 - obliga al emisor por el mero hecho de la emisión.
 - **Carácter *independiente***
 - *respecto a la transacción subyacente que lo ha causado*,
 - derechos y obligaciones independientes y separados, sin vínculo entre ambos.
 - *respecto a la relación entre el emisor y el ordenante*,
 - no puede rechazarse el pago al beneficiario por incumplimiento del ordenante.
 - **Carácter *documentario***
 - el emisor paga por los documentos establecidos en el crédito documentario.
 - importe, validez y condiciones dependen únicamente del crédito.

- **La *demanda debe cumplir con los términos del crédito*,**
 - el beneficiario sólo tiene derecho a la reclamación si cumple con los términos y las condiciones establecidas en el crédito documentario.
- **La *obligación de examen* de los documentos por parte del emisor se limita a su *aparente conformidad***
- **Regulados por *normas de la CCI* (Cámara de Comercio Internacional) UCP 600**

Esquema de un crédito documentario



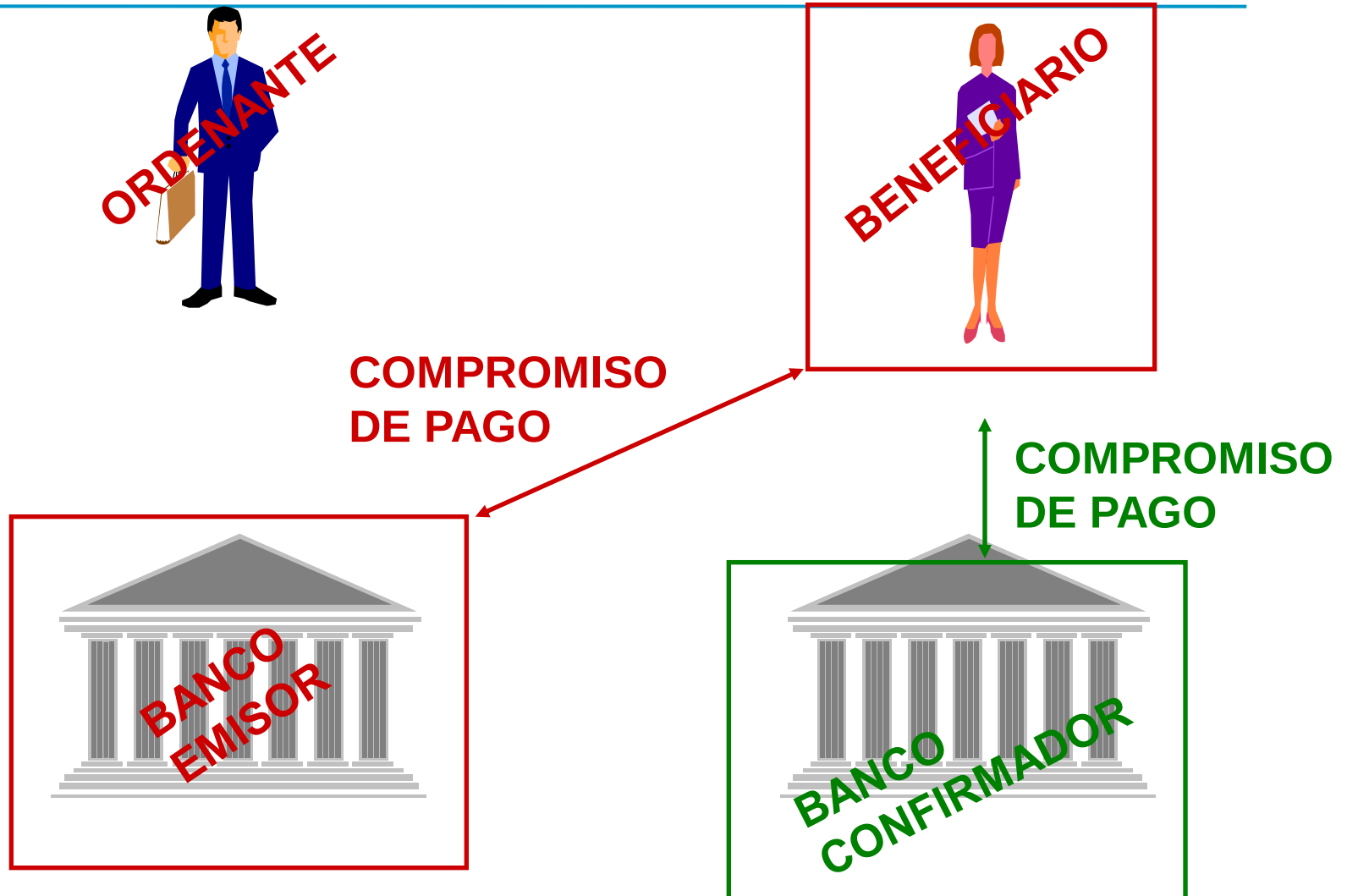
- Confirmación de solvencia del comprador
- Obligación de pago bancaria:
 - facilita la financiación (proporciona la solvencia crediticia de un banco)
 - reduce o elimina el riesgo comercial
- Aporta protección jurídica
- No es posible retener el pago
- Cobros más rápidos



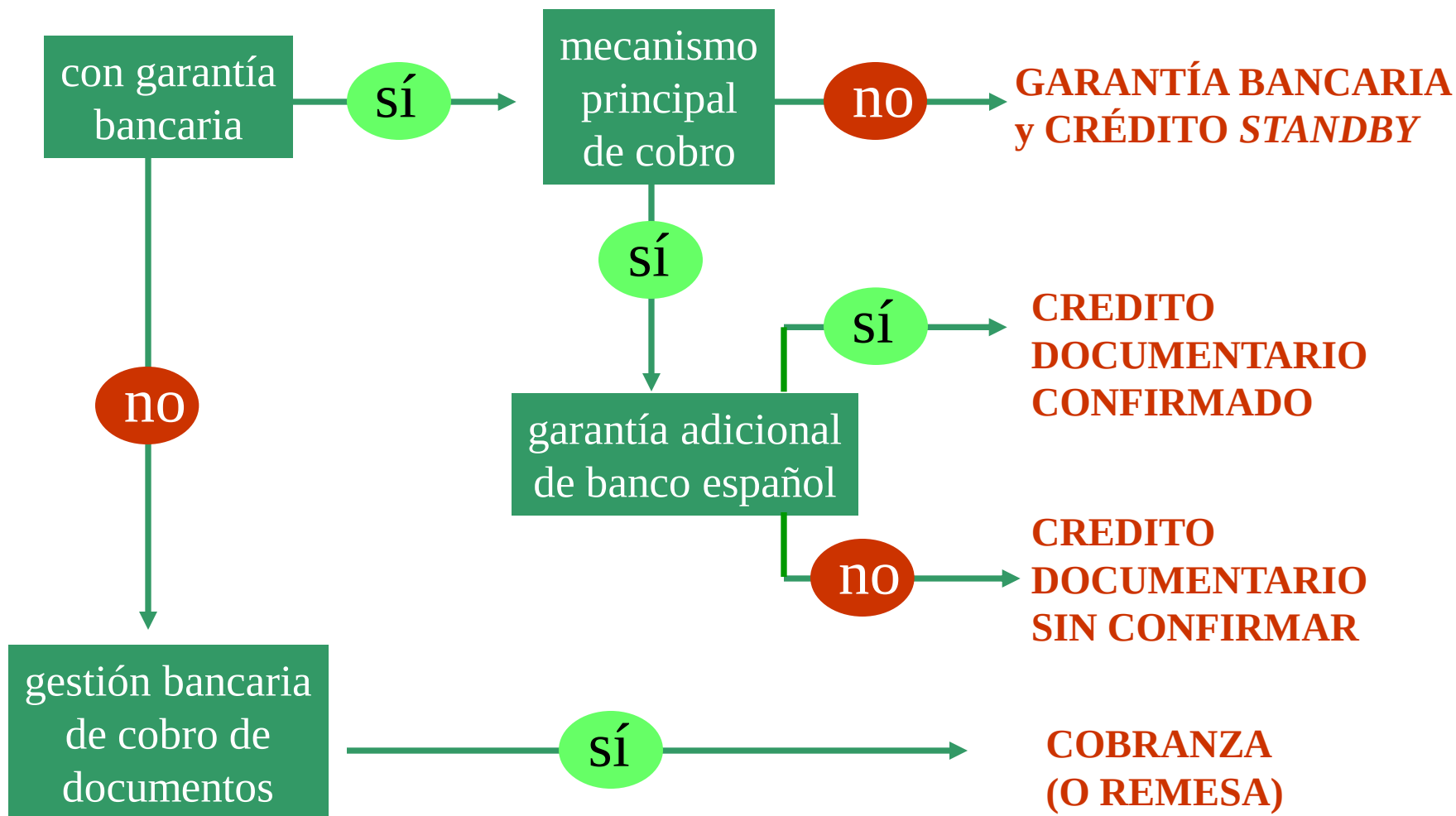
-
- Confirma su solvencia
 - Condiciones de entrega deseadas
 - Facilita la financiación (ya que aporta la solvencia crediticia de un banco)
 - Aporta protección jurídica
 - Recepción de los documentos necesarios en los plazos requeridos
 - Garantiza que los documentos serán examinados por expertos
 - Sólo se paga si se respeta el crédito



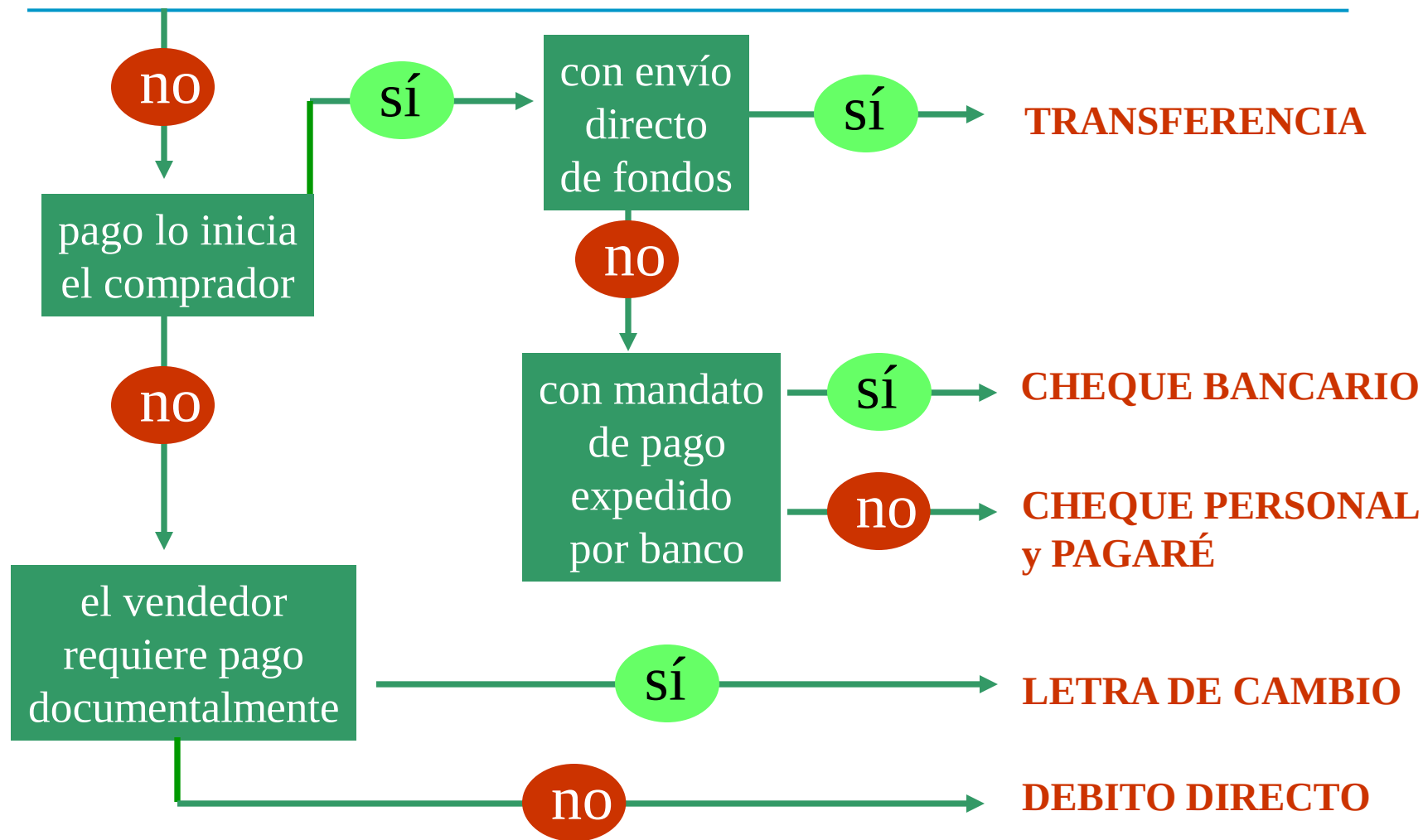
La confirmación



Relación entre medios de pago



Relación entre medios de pago



La importancia del medio de pago: facilidad para obtener financiación



Con garantía bancaria:

- Crédito documentario con compromiso de pago o confirmado
- Remesa con efecto avalado por un banco
- Crédito documentario no confirmado

Sin garantía bancaria:

- Crédito documentario utilizado con reservas
- Remesa documentaria contra pago
- Remesa documentaria contra aceptación
- Remesa simple
- Cuenta abierta (= anticipo de factura)

**Exportar
para
crecer**

 **Sabadell**

La financiación del comercio exterior



Eva M^a Mont Ferrís
Directora de Comercio Exterior

Valencia, 15 de Noviembre de 2012

Necesidades financieras del exportador



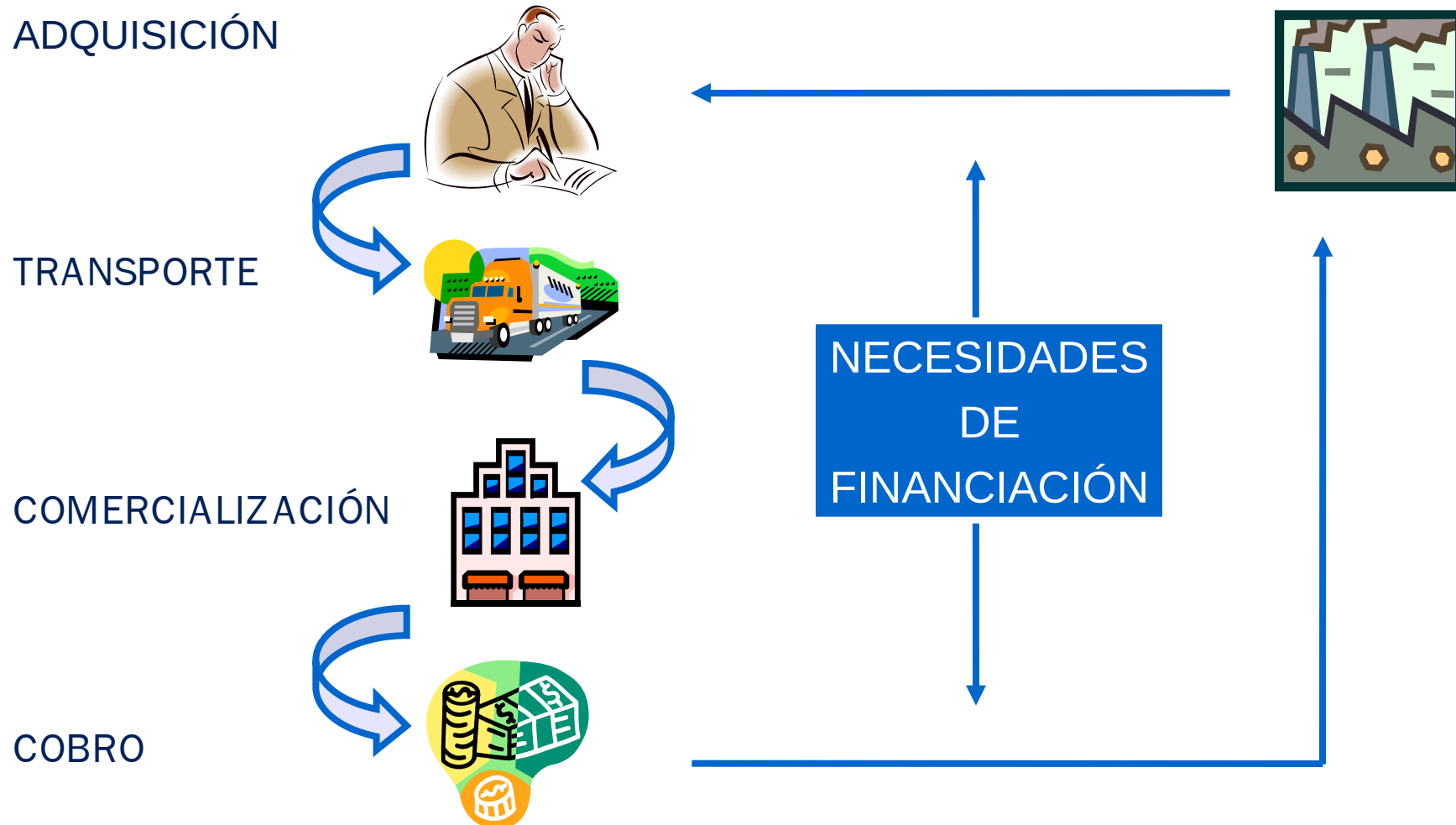
Comprador (importador extranjero) (= fase prefinanciación)

Entidad financiera

Financiación mixta (importador + banco)

Sociedades de *factoring* (= fase postfinanciación)

Necesidades financieras del importador



¿Quién puede financiar al comprador?

Vendedor (exportador extranjero)

Entidad financiera

Financiación mixta (exportador + banco)

Sociedades de *leasing*

EXPORTACIÓN

Financiación comercial tradicional:

Prefinanciación exportación

Descuento

Anticipo facturas

Financiación especializada:

Factoring

Forfaiting

Pago anticipado de créditos de exportación

Crédito Oficial

IMPORTACIÓN

- Financiación comercial tradicional:

- Financiación importación
- Póliza de crédito

- Financiación especializada:

- Confirming
- Leasing

“Este documento elaborado por Banco de Sabadell, S.A. (en adelante el Banco) tiene únicamente finalidad informativa. Ni este documento, ni ninguna parte del mismo, constituyen una oferta ni puede servir de base a ningún contrato o compromiso.

Para decidir sobre cualquier operación financiera Usted debe hacer su propia valoración desde un punto de vista jurídico, fiscal, contable y/o financiero, sin depender exclusivamente de la información proporcionada en este documento, consultando si lo estima necesario a sus asesores en la materia o buscando un asesoramiento independiente, para determinar la idoneidad de los productos y servicios financieros a sus objetivos personales de inversión, situación financiera y necesidades particulares, y de conformidad con los documentos informativos previstos por la normativa vigente.

Las opiniones, proyecciones o estimaciones contenidas en este documento se basan en la información pública disponible, obtenida de fuentes que se consideran fiables. El Banco no asume ninguna responsabilidad ante posibles errores en dichas fuentes.

Este documento constituye un análisis, estudio o valoración del Banco a la fecha de su realización pero de ningún modo asegura que los futuros resultados o acontecimientos serán conformes con las opiniones, proyecciones o estimaciones que contiene. El Banco no garantiza la exactitud, exhaustividad o pertinencia de su contenido, y la información, sujeta a cambios en cualquier momento, puede ser incompleta o resumida. El Banco no asume compromiso alguno de comunicar dichos cambios ni de actualizar su contenido.

El Banco no aceptará responsabilidad alguna por las consecuencias financieras o de cualquier otra naturaleza, que provenga de cualquier utilización de este documento o de sus contenidos o de cualquier otro modo en relación con los mismos.

En caso de conflicto entre la información facilitada y los términos y condiciones de un producto específico, prevalecerán las condiciones específicas de dicho producto o servicio.

Este documento es para su uso personal y está prohibido copiar, distribuir o citar ninguna información contenida en el mismo, en cualquier forma, sin el consentimiento previo por escrito del Banco.”

**MUCHAS GRACIAS POR SU
ATENCION**