

Negocio Internacional

Exportar para crecer

Guía práctica de comercio exterior

 **B Sabadell**

AENOR



amec

Arola

Comercio Internacional

CESCE



Gestión Integral del Negocio Comercial

ESADE
Business School
EXECUTIVE
EDUCATION

GARRIGUES

Negocio Internacional

Exportar para crecer

Guía práctica de comercio exterior

1. La guía

Introducción

1. ¿Por qué es especial el comercio exterior?
2. ¿Qué obtengo al vender al exterior?
3. ¿Qué obtengo al comprar al exterior?
4. Riesgos básicos de carácter comercial
5. El riesgo país
6. Otros riesgos del comercio exterior
7. Gestión integral del riesgo comercial
8. El objetivo de las partes

Medios de pago

9. La elección del medio de pago (o cobro)
10. Una clasificación de los medios de pago
11. El pago simple
12. El cheque
13. La transferencia
14. La letra de cambio (y el recibo)
15. Los débitos directos
16. Los documentos comerciales y los medios de pago
17. Los principales documentos en el comercio exterior
18. Las cobranzas (o remesas) documentarias
19. El crédito documentario
20. Partes que intervienen en un crédito documentario
21. El contrato de compraventa y el crédito documentario
22. La modificación del crédito documentario
23. El crédito documentario confirmado
24. El crédito documentario transferible
25. Otras modalidades de crédito documentario
26. Garantía bancaria y crédito documentario
27. Tipos de garantías

La financiación

28. El medio de pago y la financiación
29. Formas de financiación bancaria y medio de pago
30. La moneda de la financiación
31. El riesgo de cambio
32. Mecanismos de cobertura del riesgo de cambio
33. Instrumentos de cash management internacional
34. El forfaiting
35. El factoring
36. El crédito oficial a la exportación
37. El cash pooling internacional

1. La guía

(Continuación)

La negociación comercial

- 38. La negociación internacional
- 39. Negociar el precio
- 40. Obtener recursos y ayudas
- 41. Organizar la empresa: el Departamento de Comercio Exterior
- 42. Preparar una oferta
- 43. El plan de negocios y el plan de acción
- 44. Identificar mercados
- 45. Internet y la exportación

El contrato

- 46. Los Incoterms: funciones y clasificación
- 47. Los Incoterms: Reglas para cualquier modo o modos de transporte
- 48. Los Incoterms: reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores
- 49. Exportación o implantación
- 50. El contrato de agencia
- 51. El contrato de distribución
- 52. El contrato de compraventa internacional
- 53. La propiedad industrial e intelectual. El know how
- 54. Disputas y mecanismos de resolución
- 55. El contrato de transferencia de tecnología
- 56. IVA - Entregas intracomunitarias
- 57. IVA - Exportaciones
- 58. Movimientos de capitales y transacciones económicas con el exterior

Logística y transporte

- 59. Logística y transporte internacional
- 60. Preparación de pedidos
- 61. Modo de transporte: marítimo internacional
- 62. Modo de transporte: aéreo internacional
- 63. Modo de transporte: terrestre carretera
- 64. Modo de transporte: terrestre ferrocarril
- 65. Modo de transporte: transporte multimodal
- 66. Recepción de la carga
- 67. Operador de transporte internacional
- 68. Hubs y distribución

Aduanas

- 69. La aduana
- 70. La deuda aduanera
- 71. El valor en aduana
- 72. El origen de las mercancías

73. La clasificación arancelaria
74. IVA - Importaciones
75. El documento único administrativo (DUA)
76. Los servicios técnicos de inspección en frontera
77. El Operador Económico Autorizado (OEA)
78. La normalización y la evaluación de la conformidad
79. La inspección
80. La certificación

2. Casos prácticos

3. Organismos de promoción

4. Área prescriptiva

- Decálogo del importador
- Decálogo del exportador
- La comunicación: 10 claves para facilitar el negocio
- Los 20 puntos de control al recibir un crédito documentario
- El decálogo del usuario de los Incoterms
- Los 11 Incoterms
- Árbol de decisión para financiar una exportación
- Árbol de decisión para elegir el medio de cobro
- Listas de comprobación de documentos en créditos documentarios
- 10 pasos para expedir una prueba de origen (check list origen)
- Método para clasificar mercancía

5. Glosario

6. Abreviaciones comunes en comercio exterior

7. Códigos ISO de moneda

1. La guía

1. ¿Por qué es especial el comercio exterior?

Vender o comprar en el exterior es una actividad cotidiana para muchas empresas.

Una actividad con ciertas peculiaridades y diferencias cuando la comparamos con el comercio interior:

- La **distancia desde el punto de origen al punto de destino suele ser mayor** y, a menudo, requiere de **medios de transporte no habituales** en la operativa nacional y que implican una logística más compleja y con mayores riesgos.
- Con frecuencia **resulta difícil obtener información adecuada y suficiente respecto a la solvencia** y la integridad de la parte a la que se vende o compra.
- **Implica legislaciones y sistemas jurídicos nacionales distintos** —a veces muy distintos— del nuestro. Los requisitos de aduanas, las características particulares de cada sistema financiero, el acceso y el funcionamiento de los tribunales de justicia... Todos estos factores aumentan el riesgo que la operación comercial termine de forma imprevista.
- La **documentación comercial es más compleja** y a menudo se trata de documentos que son desconocidos para quien solo está habituado al negocio local.
- El **uso de monedas distintas** es una característica prácticamente exclusiva del comercio exterior. Cuando las partes no comparten la moneda, deberían tener en cuenta el riesgo derivado de las posibles fluctuaciones en el tipo de cambio.
- Puede comportar **adaptaciones en el producto, en su presentación o en su distribución**, tanto por razones puramente comerciales o culturales como por exigencias legales (barreras no arancelarias).
- Hay que considerar el riesgo de carácter no comercial, tanto si se trata de un **riesgo extraordinario o catastrófico** como, sobre todo, si se trata del denominado **riesgo país**. Ambos pueden impedir el pago o la entrega de las mercancías por causas ajenas a la voluntad del cliente o proveedor.
- Como consecuencia, los mecanismos de pago utilizados en el comercio internacional son o bien los medios de pago habituales pero con un buen número de particularidades para tener en cuenta, o bien se trata de **medios de pago poco habituales en el comercio interior**.
- Otra consecuencia de lo expuesto es que los **mecanismos de financiación** también tienen características y comportamientos específicos y, en general, diferenciados cuando se trata de operaciones de comercio exterior.
- Además, en muchas ocasiones las partes deben entenderse en un **idioma que no les es propio**, a lo que a menudo deben sumarse unas costumbres comerciales y unos hábitos culturales distintos, lo que en conjunto puede llevar a malas interpretaciones y a desencuentros innecesarios.

Consejos y recomendaciones

El consejo experto

Las barreras no arancelarias. No olvide comprobar cuáles son las condiciones de acceso para sus productos al mercado de destino.

En ocasiones, las autoridades aduaneras exigen el cumplimiento de requisitos especiales: certificaciones, controles, marcas, etiquetado, empaquetado, etc. A menudo, el objetivo de estos controles es dificultar el acceso a sus mercados y proteger la producción interna. A este tipo de restricciones de acceso se las conoce como barreras no arancelarias. Para saber cuáles pueden afectar a su exportación consulte en el *Market Access Database* de la Unión Europea, (<http://madb.europa.eu>) También puede acudir directamente al servicio de aduanas del país en cuestión a través de la Organización Mundial de Aduanas, en el sitio web: www.wcoomd.org, donde también podrá consultar las tarifas arancelarias.

Recomendación práctica

Al referirse a una moneda siempre es preferible utilizar el estándar ISO (alfabético) internacional. Se trata de un código de 3 letras, las dos primeras corresponden al ISO del país: USD para el dólar de los EEUU; JPY para el yen japonés; GBP para la libra esterlina; EUR para el euro; CHF para el franco suizo, etc.

El factor Banco Sabadell

El valor de la confianza sin fronteras

Somos un banco **líder** en negocio internacional, **global** por nuestra vocación de servir a la universalidad del comercio y cercano por nuestra **proximidad** al cliente, con el asesoramiento directo y **experto** del mejor equipo de especialistas. Un banco con la más **completa gama de productos** y la más extensa **cobertura internacional**, directa o por medio de corresponsales de primer nivel.

Y nuestro liderazgo se sustenta en cifras. Según datos de SWIFT, casi el 25 % de los créditos documentarios a favor de empresas exportadoras españolas se reciben en Banco Sabadell, y un 13 % de los que se emiten para pagar importaciones a nuestro país los emite Banco Sabadell.

2. ¿Qué obtengo al vender al exterior?

A pesar de todo, el comercio exterior aporta claros beneficios a la empresa. En el caso de la actividad exportadora cabe destacar los siguientes:

- **Aumento de las ventas.** El acceso a nuevos mercados acompañado de una estrategia exportadora adecuada permite aumentar la cifra total de ventas. El 98 % del poder de compra mundial reside fuera de las fronteras españolas (el 76 % reside fuera de la UE27)
- **Menor dependencia de los ciclos económicos.** Las diferentes áreas económicas no se mueven de forma acompañada, así los períodos de bajo tono interior pueden compensarse con la mayor actividad en otros mercados.
- **Acceso a mayores economías de escala.** El aumento en las ventas permite eliminar la capacidad productiva ociosa o infrautilizada, disminuir el coste unitario y ganar en eficiencia productiva. De igual forma, cuando se dispone de un know-how o de una tecnología propias o de alta eficiencia, el acceso a economías de escala es una forma de multiplicar su rentabilidad.
- **Alargamiento de la vida del producto.** El acceso a mercados menos sofisticados o menos maduros permite alargar el ciclo de vida de un producto y, en consecuencia, su rentabilidad.
- **Acceso a un perfil más amplio de clientes.** El acceso a nuevos mercados y a nuevos clientes permite ajustar más y mejor el segmento objetivo de clientes al que se dirige un producto determinado, o, por el contrario, ampliarlo.
- **Diversificación de riesgos.** La diversificación en la actividad, en los mercados y en los clientes evita una concentración excesiva de riesgos y, en consecuencia, se experimenta una reducción global en los riesgos derivados de la actividad comercial de la empresa.
- **Mayor competitividad en el mercado interior.** La experiencia adquirida en un entorno de competencia global facilita el desarrollo y la adaptación de productos y estrategias, que pueden acabar incrementando la capacidad de venta en el mercado nacional.
- **Acceso a subvenciones y a ventajas fiscales.** Con frecuencia la actividad exportadora está incentivada fiscalmente y da acceso a líneas especiales de las Administraciones Públicas dirigidas a incentivar la internacionalización de la empresa.

Consejos y recomendaciones

Para no olvidar

10 puntos que el **exportador** debe recordar:

El consejo experto

Cuando un negocio es demasiado bueno para ser verdad, probablemente no sea verdad. No envíe dinero, ni muestras, ni siquiera documentos o datos susceptibles de ser usados fraudulentamente si no está suficientemente seguro del negocio propuesto. Utilice los sistemas habituales de comprobación y de obtención de información y, sobre todo, el buen sentido común de los negocios.

Atención en las ofertas o propuestas de contrato que incluyan expresiones como: ICC NCND (Non Circumvention, Non Disclosure); ICC IMFPA (Irrevocable Master Free Protection Agreement); Safe Custody Receipt; Proof of Funds; Proof of Product, etc. Cualquier mención a supuestas cláusulas con estos títulos es un claro indicio de fraude.

Ha pensado en...

Si su empresa es una PYME que desea iniciarse en la exportación, a través del programa **PIPE** del ICEX, las Cámaras de Comercio y las CCAA, puede obtener asesoramiento individual y especializado, así como apoyo económico para sus actuaciones de promoción exterior. Además Banco Sabadell, a través de su red de oficinas, pone a disposición de las empresas participantes en el programa PIPE un **conjunto de productos** y servicios muy ventajosos para las empresas del programa. Si desea más información acuda a www.portalpipe.com.

El factor Banco Sabadell

Compruebe en su oficina de Banco Sabadell (o en el ICEX, Cámara de Comercio u organismo correspondiente de su Comunidad Autónoma) la existencia de ayudas a la internacionalización disponibles para su empresa.

En Banco Sabadell tenemos acuerdos con el ICEX para financiar en las mejores condiciones las ayudas y subvenciones de dicho organismo.

3. ¿Qué obtengo al comprar al exterior?

Entre los beneficios que la actividad importadora reporta a la empresa, cabe destacar:

- **Ampliar la base de suministradores.** La ampliación del mercado suministrador permite optimizar los costes en los insumos y aumentar la capacidad competitiva en el mercado doméstico, disminuyendo la dependencia de los suministradores locales.
- **Mejorar la capacidad competitiva general.** La experiencia adquirida en un entorno global facilita el desarrollo y la adaptación de productos y estrategias, que pueden acabar incrementando la capacidad de venta interior.
- **Maximizar la capacidad de distribución.** Al incorporar capacidad productiva externa en la estructura de distribución de la empresa se consigue un aumento de la rentabilidad de la distribución, eliminando la capacidad distributiva ociosa o infrautilizada.

Consejos y recomendaciones

Para no olvidar

10 puntos que el **importador** debe recordar:

El factor Banco Sabadell

Solicite el kit importador en cualquiera de nuestras oficinas. Y si importa por crédito documentario nuestro kit de solicitud de créditos documentarios.

Desde nuestra banca online puede efectuar pagos por transferencia o instruir la emisión de créditos documentarios a cualquier país.

4. Riesgos básicos de carácter comercial

Riesgos de carácter comercial. En el ámbito del comercio exterior, las dificultades para obtener información adecuada y suficiente de la contraparte, las diferentes costumbres comerciales y la diversidad de entornos legales, no hacen sino incrementar de forma significativa los riesgos de carácter comercial. Según el momento en que se encuentra la operación y a la parte a la que afecta podemos, a su vez, distinguir entre:

- **Cancelación unilateral del contrato.** Es el riesgo en que incurre el vendedor, antes de la entrega de la mercancía, en el caso que el comprador no quiera o no pueda aceptar la entrega de una mercancía.
- **Impago.** Es el riesgo comercial por excelencia, en el que incurre la parte vendedora cuando el comprador, a quien se ha entregado la mercancía solicitada, no atiende su obligación de pago.
- **Entrega.** El comprador debe considerar la posibilidad que la mercancía recibida no satisfaga los requisitos contractuales: no sea conforme con la calidad esperada, no se entregue en tiempo y forma, o no se entregue en absoluto.

Consejos y recomendaciones

Ha pensado en...

El **Seguro de Crédito a la Exportación** constituye un instrumento útil a la exportación mediante la cobertura de los riesgos inherentes a las operaciones comerciales internacionales, como puedan ser los riesgos de resolución de contrato, los riesgos de impago, los derivados de las inversiones en el exterior o de la ejecución indebida de fianzas, así como otros riesgos especiales también relacionados con el comercio exterior.

La empresa líder en el mercado español (tanto por lo que se refiere a riesgo comercial como riesgos políticos y extraordinarios) es la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación, **CESCE**, que ofrece una amplia gama de productos por cuenta propia o por cuenta del Estado (con carácter exclusivo en este caso), pero siempre en nombre propio.

A las instituciones que realizan esta actividad en los distintos países, como es el caso de CESCE en España, se las conoce internacionalmente como ECA (*Export Credit Agencies* - Agencias de Crédito a la Exportación) y constituyen, colectivamente, una de las primeras fuentes de financiación del comercio internacional en el mundo.

En internet

Informa, que forma parte de Grupo CESCE es la empresa líder en el mercado de información de empresas: www.informa.es

CESCE en: www.cesce.com

El factor Banco Sabadell

El crédito documentario confirmado por Banco Sabadell permite eliminar totalmente los riesgos asociados a las ventas al exterior. En Banco Sabadell recibimos uno de cada cuatro créditos documentarios a favor de exportadores españoles, y añadimos nuestra promesa de pago (confirmación) en la mayoría de los casos (siempre que el crédito lo autorice y sujeto a aprobación de riesgo).

5. El riesgo país

El riesgo país se define como el conjunto de factores que influyen en el desarrollo de una operación o negocio, pero que no son propios de éstos, sino que dependen de la situación y del carácter del país donde se esté operando, y que pueden llegar a generar una situación de impago. Los factores que determinan el riesgo país son de naturaleza diversa:

- Por un lado se encuentran los que tradicionalmente se engloban como “riesgo político”, que corresponden a la falta de transferencia o convertibilidad, a la posibilidad de que se produzca un impago por parte de un comprador público y, por último, a la guerra u otras situaciones de violencia política.
 - Riesgo de transferencia: imposibilidad del comprador de realizar el pago en divisas aun disponiendo de fondos en la divisa del país. Puede deberse a falta de reservas, a restricciones especiales en las operaciones comerciales o de capitales, a una macrodevaluación...
 - Riesgo de impago del sector público. Posibilidad de que el sector público, siendo el deudor de la operación, incumpla su compromiso.
 - Riesgo de guerra u otras situaciones de violencia política.
- En segundo lugar, se encuentran los riesgos extraordinarios y catastróficos, que fundamentalmente se refieren a las catástrofes naturales (terremotos, inundaciones, etc) y al riesgo de catástrofe nuclear.
- Por último, cada vez tiene mayor importancia un tercer conjunto de factores, que configuran la situación y la evolución del país y que pueden afectar al éxito de una operación, en principio estrictamente comercial, por su impacto sobre la solvencia financiera de los deudores privados. Este riesgo, que se ha dado en calificar como “sistémico”, viene a completar la definición del riesgo país. La estabilidad y solvencia del sistema financiero, la sensibilidad ante las alteraciones en los mercados internacionales, la solvencia de la política económica, la fiabilidad del sistema jurídico... son algunos ejemplos de este grupo de factores.

Consejos y recomendaciones

En internet

Toda la información sobre riesgo país en: www.cesce.com

Para tener en cuenta

Las empresas que forman parte del programa Exportar para Crecer tienen acceso a todos los documentos de Riesgo País que elabora la Dirección de Riesgo País y Gestión de Deuda de CESCE.

6. Otros riesgos del comercio exterior

- **Riesgo de fraude.** A pesar de tratarse de una forma concreta del riesgo de carácter comercial, el riesgo de fraude responde a unas características propias. Se trata de un auténtico engaño premeditado con voluntad de enriquecimiento ilícito, y no de una mera desavenencia comercial más o menos intencionada. La falta de experiencia de las empresas que se inician en el comercio internacional las convierte en objeto de deseo para defraudadores de toda guisa.
- **Riesgo de transporte.** Las mayores distancias en el comercio internacional comportan un aumento en la complejidad del transporte. Las posibilidades de manipulación y transbordo de la mercancía a manos de los transportistas aumentan significativamente. Además, el uso de sistemas no habituales en el comercio interior, como el avión o el barco, o la combinación de diferentes medios, implica la utilización de contratos de transporte diferenciados. El expedidor y el destinatario deben conocer, evaluar y neutralizar los riesgos que representan estos factores.
- **Riesgo de cambio.** Es el que se deriva de la utilización de una moneda que no es la propia. El riesgo de cambio aparece cuando se fijan los precios. A partir de ese momento las posibles fluctuaciones en el tipo de cambio alteran el beneficio esperado de la operación, en mayor o menor medida, y en sentido favorable o desfavorable. De hecho, aun utilizando la propia moneda no se evita totalmente el riesgo de cambio, simplemente se traslada a la otra parte, lo que finalmente acaba repercutiendo en la propia capacidad de ser competitivo (los precios acaban resultando más caros o más baratos).
- **Riesgos de tipo legal.** Al mantener relaciones comerciales con el exterior deben analizarse las diferencias en los sistemas jurídicos y su posible repercusión en el éxito de la operación. Las leyes aplicables, los sistemas jurídicos, la existencia de convenios internacionales en determinadas materias o el coste económico de pleitear en el extranjero son aspectos para tener en cuenta: en determinados casos pueden ser poco importantes y en otras ocasiones pueden llegar a desaconsejar la operación.
- **Riesgo documentario.** Aunque podría incluirse dentro de los riesgos de tipo legal, el riesgo documentario tiene unas características específicas. Es consecuencia de las dificultades en el despacho o en la expedición de una mercancía por falta o insuficiencia en la documentación aduanera exigida.

Consejos y recomendaciones

El consejo experto

La compra en condiciones FCA/FOB así como la venta en condiciones CIP/CIF permiten un mayor control sobre el transporte y el seguro y, por tanto, sobre los riesgos relacionados con la entrega. [Vea un caso práctico]

Recomendación práctica

Es conveniente incluir una **cláusula de arbitraje** en los contratos internacionales o, en su ausencia, en la documentación intercambiada que refleje el acuerdo comercial. Una de las cláusulas más utilizadas es la que somete el proceso arbitral a la Corte Internacional de Arbitraje de la CCI, cuyo estándar es: *"all disputes arising in connection with the present contract shall be finally settled under the Rules of Conciliation and Arbitration of the International Chamber of Commerce by one or more arbitrators appointed in accordance with the said Rules"*. Además puede resultar igualmente conveniente incluir una referencia a la jurisdicción aplicable.

El factor Banco Sabadell

¿Por qué en Grupo Banco Sabadell?

En nuestro Grupo somos expertos en cobertura de riesgos en comercio internacional. Nuestro equipo de especialistas es la mayor garantía para sus operaciones de comercio exterior. Además, si el riesgo de transporte corre de su parte podemos ofrecerle un **seguro de transporte** en las mejores condiciones. O cuando incurra en riesgo de cambio podrá contratar **seguros de cambio y opciones** en divisa. Además, si su empresa es **exportadora** puede eliminar o mitigar considerablemente la mayor parte de los riesgos derivados de su actividad por medio de **créditos documentarios**, especialmente si se trata de **créditos confirmados**. Pero también puede hacerlo por medio de garantías de pago, del **factoring** internacional o del **forfaiting**. Si la actividad de su empresa es **importadora** le resultará fundamental nuestra experiencia en **garantías** de entrega, de mantenimiento o de devolución de pago anticipado.

7. Gestión integral del riesgo comercial

A la hora de internacionalizarse, las empresas españolas deben llevar a cabo ciertos pasos imprescindibles para superar con éxito el proceso.

En primer lugar y dado que son mercados nuevos que la empresa probablemente no conoce, es importante hacer una **prospección inteligente de ese mercado, conocer los potenciales clientes que puede tener y el riesgo que asumiría con cada uno de ellos.**

Para evitar problemas futuros de morosidad, es conveniente contar con un **sistema de predicción de impagos**, que reduzca la probabilidad de que un cliente no pague cuando llegue el momento del cobro. Para ello, lo mejor es tener acceso a un sistema que evalúe continuamente la **calidad crediticia de la cartera de clientes** y que alerte de la posibilidad de que alguno de ellos no cumpla con sus compromisos.

Al ser un mercado desconocido para la empresa, es muy recomendable que sea una entidad especializada la que se haga cargo de la **gestión del cobro de las deudas**. Para evitar que la factura se convierta en un activo ilíquido, debe contar con un sistema sencillo que la convierta en un instrumento válido **para obtener liquidez en entidades financieras.**

Por último y para el caso de que todo lo anterior no haya podido evitar el impago, hay que asegurar la operación para recibir **una indemnización que cubra esta contingencia** en el menor tiempo posible.

CESCE, especialista en la gestión integral de los riesgos comerciales, pone todas estas herramientas a disposición de sus clientes a través de un solo producto, CESCE MASTER ORO, para que las empresas que quieren internacionalizar sus operaciones puedan hacerlo sin riesgo.

Consejos y recomendaciones

En internet

Información sobre la Gestión Integral del Riesgo Comercial en www.cesce.com

Recomendación práctica

Las empresas están expuestas a diferentes clases de riesgos, para gestionarlos eficazmente, es necesario realizar un inventario de los mismos y medir su impacto sobre los objetivos estratégicos de la empresa.

Para tener en cuenta

CESCE MASTER ORO le facilita el acceso a la financiación bancaria a través del servicio Certificados de Seguro.

Este servicio, único en el mercado, proporciona seguridad a las entidades financieras facilitando así la obtención de financiación.

Su sofisticada plataforma tecnológica, permite comprobar en tiempo real la cobertura de cada una de sus facturas y emitir un certificado de seguro de forma inmediata y simultánea para su empresa y la entidad financiera.

Además, las empresas que forman parte del programa Exportar para Crecer tienen acceso a Prospecta Internacional, la mayor base de datos mundial sobre empresas.

8. El objetivo de las partes

El **comprador** espera **recibir las mercancías** o los servicios acordados en la forma, en el lugar y en el tiempo pactados. Su interés es disminuir su carga financiera o **demorar el pago** tanto como sea posible, al menos hasta tener la certeza que la mercancía recibida es la esperada.

El **vendedor**, por su parte, desea tener la seguridad de **recibir el pago** íntegro por la mercancía entregada o por los servicios prestados, en el momento convenido y en la moneda acordada. También desea **generar liquidez** lo más rápidamente posible por medio del pago inmediato o incluso del pago anticipado.

Consejos y recomendaciones

Ha pensado en...

El **comprador** puede hacer uso de una garantía de buena ejecución (o *performance bond*) con objeto de asegurar el cumplimiento del compromiso de entrega por parte del vendedor.

El **vendedor**, por su parte, puede cubrir el riesgo de impago por medio de una garantía de pago o un crédito de contingencia (*standby*.)

Recomendación práctica

Ante el riesgo de recibir mercancías de calidad insuficiente puede recurrir a los **certificados de inspección** emitidos en origen por compañías reconocidas internacionalmente. Estas compañías realizarán una inspección inmediatamente antes del embarque, cotejarán la mercancía con la documentación contractual en su poder y emitirán el correspondiente certificado de inspección. Este documento puede incorporarse a las condiciones de pago, por ejemplo como documento exigido en un crédito documentario.

Para tener en cuenta

La distancia que va de una demora en el pago a una falta de pago es corta y, en ocasiones, fácil de recorrer.

Para no olvidar

- Solicitar informes comerciales completos de los futuros clientes o proveedores.
- Incluir en el contrato disposiciones referentes a la legislación aplicable, a los tribunales competentes y al arbitraje.
- Disponer de las garantías de pago o de cumplimiento contractual adecuadas al contrato previsto.
- Incluir la condición Incoterms, con referencia expresa a los Incoterms 2010.
- Contratar un seguro con cobertura suficiente y conforme al riesgo real contraído.
- Asegurar que el contrato de transporte se corresponde con la expedición efectuada, es completo y aceptable según el medio de pago.

El factor Banco Sabadell

En Banco Sabadell podrá obtener financiación de sus cobros o pagos al exterior, tanto en euros como en divisa. Además de generar liquidez, la financiación a los exportadores puede servirles para eliminar el riesgo de tipo de cambio en las ventas en moneda extranjera, o los riesgos comerciales, políticos y extraordinarios en las diversas modalidades de financiación sin recurso (factoring, forfaiting o liquidación anticipada de créditos documentarios).

9. La elección del medio de pago (o cobro)

El medio de pago preferido por cada una de las partes será aquel que, al menor coste posible, mejor satisfaga sus objetivos en la transacción comercial. Aunque la consecución de esos objetivos estará fuertemente mediatizada por una multiplicidad de factores.

El grado de confianza, la necesidad y el riesgo país son algunos de los más destacables.

- Si el **grado de confianza** entre comprador y vendedor es grande, el vendedor no tendrá inconveniente en enviar la mercancía con anterioridad a la recepción del pago ni, a la inversa, el comprador se opondrá a efectuar el pago antes de la recepción de la mercancía. A más conocimiento corresponde una mayor capacidad de evaluación del riesgo. Cuando la confianza no es suficiente, las partes tenderán a exigir un medio de pago que garantice al exportador el cobro y al importador la recepción de la mercancía.
- El **riesgo país** derivado de la situación política o económica del país del importador puede llevar al vendedor a exigir un medio de pago que cubra de posibles riesgos derivados de la inestabilidad en el país de su cliente. Igualmente los importadores de ciertos países se verán obligados a aceptar medios de pago que representen una garantía para el vendedor, ya que de otra forma les será difícil encontrar proveedores.
- El **grado de necesidad** (o posición de fuerza entre las partes) que tenga el comprador por comprar o el vendedor por vender puede llevar a la imposición del medio de pago por la parte que tenga más fuerza en la negociación.

Consejos y recomendaciones

Recomendación práctica

Una regla de oro en cualquier operación comercial, y especialmente en una que tenga carácter internacional, podría formularse como «conoce a tu contraparte.». Lo que equivale a obtener el máximo de información posible sobre su cliente o su proveedor.

El consejo experto

El exportador puede cubrir el riesgo país por medio de un **crédito documentario** confirmado por Banco Sabadell. En este caso Banco Sabadell se obliga a pagar o a prometer el pago contra presentación de documentos conformes. A diferencia del **seguro de crédito a la exportación** (que también permite cubrir el riesgo país), la cobertura del crédito documentario confirmado es por la totalidad del contrato y se liquida al vencimiento sin ningún tipo de demora.

En internet

Informa, que forma parte de Grupo CESCE es la empresa líder en el mercado de información de empresas:
www.informa.es

CESCE en: www.cesce.com

11. El pago simple

El pago simple puede ser anticipado o aplazado. En realidad siempre hay una parte que anticipa su obligación, ya sea el comprador que anticipa el pago (pago anticipado), ya sea el vendedor que anticipa la entrega de la mercancía (pago aplazado). Naturalmente, la parte que anticipa su obligación (sea pago o entrega) incurre en el riesgo que la otra parte incumpla la suya (sea entrega o pago). El factor confianza es, pues, fundamental.

El mecanismo de liquidación de la deuda, tanto si es anterior como posterior a la entrega, no implica ningún tipo de gestión bancaria de la documentación comercial, como sería el caso de las cobranzas o de los créditos documentarios. De ahí precisamente que se les denomine pagos simples, en contraposición a los pagos documentarios.

Sin embargo, la formalidad del pago simple permite distinguir entre varios mecanismos de liquidación:

- El **comprador inicia** el procedimiento de pago, ya sea enviando los fondos por medio de una **transferencia** bancaria, o enviando un mandato de pago que permite retirar fondos contra presentación (**cheque**) o a un vencimiento determinado (**pagaré**).
- El **vendedor inicia** la formalidad del pago mediante la presentación al deudor de un requerimiento de pago de carácter documental (**letra de cambio**) o no basado en documento (**adeudo directo**).

Consejos y recomendaciones

El consejo experto

La utilización de pagos simples sin garantías suficientes es un riesgo para la parte que anticipa su obligación, sea el pago por el comprador (pago simple anticipado) o sea la entrega por el vendedor (pago simple aplazado). La garantía puede ser producto del conocimiento y la confianza entre las partes, un activo de primer orden en toda relación comercial. Pero cuando no se dispone de él, no debe dudarse en obtener su sustituto bancario: una garantía o un crédito documentario.

Para ampliar

Desde la introducción del euro, los ciudadanos de la zona del euro pueden realizar sus pagos en efectivo con una sola moneda en cualquiera de los países de la zona, con la misma facilidad con que lo hacían en sus respectivos países con las antiguas monedas nacionales.

Sin embargo, la introducción del euro como moneda única en los países de la zona del euro solo se habrá completado cuando los particulares y las empresas puedan efectuar sus pagos sin utilizar efectivo en toda la zona del euro desde una cuenta única en cualquier lugar de la zona, utilizando un único conjunto de instrumentos de pago con la misma facilidad, eficiencia y seguridad con la que lo hacen en el ámbito nacional. Es decir cuando la Zona Única de Pagos en Euros -Single Euro Payments Area (SEPA)- sea una realidad.

Cuando este proyecto se haya completado, todos los pagos del ámbito de la SEPA se considerarán internos y desaparecerá la actual distinción entre los pagos nacionales y los transfronterizos.

El factor Banco Sabadell

La utilización de una **cuenta centralizadora** en el país de su cliente permite un mejor control de los cobros, una disminución de los riesgos de pérdida de cheques y una significativa mejora en los costes tanto para el vendedor como para el comprador, quien convierte en nacionales sus pagos internacionales. En Banco Sabadell podrá controlar y gestionar esas cuentas centralizadoras desde su propia oficina, mediante Internet en **BS Online**, sin importar dónde esté ubicada la cuenta.

12. El cheque

La solvencia del cheque es la solvencia de quién lo emite (el librador). Así distinguimos normalmente entre **cheques bancarios**, librados por una entidad bancaria, y los **cheques personales**, emitidos por un librador no financiero. Los primeros gozan de una mejor reputación y una mayor aceptación que los segundos. En cualquier caso, el cheque plantea una serie de inconvenientes derivados de su misma existencia física:

- El riesgo de pérdida, robo o falsificación, descansando buena parte de su seguridad en la firma;
- La necesidad de presentarlo para cobro, es decir, que viaje a su lugar de pago.

En consecuencia, los costes de tramitación son superiores cuando los comparamos con los de la transferencia.

Además, con cierta frecuencia el cheque está sujeto a algún tipo de impuesto o timbre. Si a ello añadimos los riesgos de robo y falsificación, así como los plazos, en ocasiones muy largos, en que puede ser devuelto y en que pueden ser reclamables los importes percibidos -por ejemplo en supuestos de fraude-, podemos concluir que la transferencia es la mejor alternativa al cheque. Sin prácticamente ninguno de sus inconvenientes, una transferencia por SWIFT acaba siendo el medio de pago más eficaz, cómodo, rápido y de menor coste.

Consejos y recomendaciones

Para el vendedor

- ✔ Uso universal
- ✔ Menor coste que un crédito documentario
- ✘ No hay control sobre el momento de pago
- ✘ Mayor coste que una transferencia
- ✘ Tiempo para disponer de los fondos
- ✘ Menor seguridad
- ✘ Posibilidad de estar sujeto a timbres.

Para el comprador

- ✔ Uso universal
- ✔ Menor coste que un crédito documentario
- ✔ Iniciativa en el pago
- ✔ Solicitud por BS Online
- ✘ Riesgo de pérdida o robo.

Debe evitar

El envío de cheques por correo puede ser objeto de sustracción y manipulación fraudulenta. Siempre es recomendable la entrega en mano, el envío por un sistema de *courier* o, preferiblemente, su sustitución por la transferencia bancaria.

El consejo experto

Si cobra mediante cheque, sea bancario o personal, compruebe la bondad del documento recibido antes de enviar la mercancía.

Vocabulario

Cheque:

(en) cheque, check; (fr) chèque; (de) Scheck; (it) assegno

Pagaré:

(en) promissory note; (fr) billet à ordre; (de) Solawechsel; (it) pagheró

Letra de cambio:

(en) bill of exchange, draft; (fr) lettre de change, traite; (de) Wechsel; (it) cambiale, tratta

Transferencia:

(en) transfer; (fr) virement; (de) Überweisung; (it) bonifico

13. La transferencia

Sin duda el principal medio de pago utilizado en el comercio internacional es la transferencia. Con un dominio casi absoluto en determinados segmentos del comercio, aunque prácticamente inexistente en otros. La transferencia no deja de ser una evolución del cheque que, desprovista de buena parte de sus inconvenientes y con el desarrollo de las tecnologías de la comunicación y la información, ha experimentado un crecimiento exponencial.

Desde la aparición del telégrafo, la transferencia ha sido un medio de pago de marcado carácter electrónico, pero no es hasta la aparición de SWIFT en los años 70 cuando la transferencia despegaba como mecanismo electrónico de pago, pasando de poco más de 100.000 transferencias mensuales en 1977 para todo el mundo a más de 150 millones al mes en 2010. Naturalmente SWIFT no es la causa única de esta explosión, sino que es atribuible en primer lugar al fuerte aumento de los intercambios comerciales internacionales que se produce a partir de los años 80, pero SWIFT ha sido un perfecto aliado de esa economía globalizada.

Sin embargo, no es hasta la aparición de Internet que se cierra el círculo electrónico. En efecto, hasta ese momento la instrucción del ordenante y el aviso al beneficiario no eran propiamente electrónicos, actuando SWIFT solo como sistema de comunicación entre bancos. Cuando la transferencia es electrónica de principio a fin:

- Aumenta la rapidez y la seguridad.
- Disminuyen drásticamente los errores en los datos.
- Permite la integración con los mecanismos contables y de gestión de la propia empresa.

Consejos y recomendaciones

Para el vendedor

- ✔ Uso universal
- ✔ Menor coste
- ✔ Disposición inmediata de fondos
- ✔ Rapidez
- ✔ Gestión por BS Online
- ✔ Seguridad
- ☐ No hay control sobre el momento de pago

Para el comprador

- ✔ Uso universal
- ✔ Menor coste
- ✔ Iniciativa en el pago
- ✔ Emisión por BS Online
- ✔ Seguridad
- ☐ Pago inmediato

Recomendación práctica

Cuando deba cobrar por transferencia no olvide mencionar a sus clientes ni el código bancario estándar internacional o **BIC** (*Bank Identifier Code*) (para Banco Sabadell es BSABESBB) ni su número de cuenta en formato estándar internacional o **IBAN** (*International Bank Account Number*). De esta forma acelerará la recepción de las transferencias y contribuirá a disminuir los costes. Lo mismo es de aplicación a los pagos que deba efectuar por transferencia, especialmente en el entorno de la Unión Europea.

El factor Banco Sabadell

A través de la banca electrónica BS Online podrá instruir pagos al exterior en cualquier momento y en cualquier moneda, cargando datos almacenados de transferencias anteriores y con posibilidad de requerir financiación online.

Vocabulario

Cheque:

(en) cheque, check; (fr) chèque; (de) Scheck; (it) assegno

Pagaré:

(en) promissory note; (fr) billet à ordre; (de) Solawechsel; (it) pagheró

Letra de cambio:

(en) bill of exchange, draft; (fr) lettre de change, traite; (de) Wechsel; (it) cambiale, tratta

Transferencia:

(en) transfer; (fr) virement; (de) Überweisung; (it) bonifico

14. La letra de cambio (y el recibo)

La letra de cambio es un título escrito que contiene una obligación de pago en una fecha determinada y que constituye una orden incondicional de quien libra la letra para que el deudor pague a quien la libra o a un tercero una cantidad determinada. En su esencia esta definición es válida universalmente y es resultado de la evolución de la letra de cambio desde sus orígenes en la Edad Media.

La letra continúa evolucionando y los desarrollos más recientes de este instrumento de raíces antiguas tienden a la desmaterialización documental. Se trata de sustituir la presentación del documento por la presentación de los datos que contiene dicho documento (lo que en el argot bancario se denomina truncamiento). Naturalmente la sustitución que nos interesa es la que incorpora los datos en un fichero electrónico.

Conviene tener en cuenta que en aquellos países en que es posible la desmaterialización, la legislación aplicable tiene sus particularidades. En general, no resulta posible sustituir el título escrito por un documento electrónico en la totalidad de sus funciones; por ejemplo, cuando se trata de gestionar la aceptación o presentar al protesto suele requerirse el documento físico.

Como finalmente solo se acaban desmaterializando algunos de los atributos de la letra, los sistemas de presentación acostumbran a admitir también (o limitarse a) los **recibos** (que precisamente cumplen con algunas de aquellas funciones de la letra que son más fácilmente desmaterializables). Las ventajas que ofrecen estos mecanismos de presentación de efectos (sean letras y/o recibos) son rapidez, disminución de costes, y un mejor control de cobros e impagados.

Cuando lo que se incorpora a uno de estos sistemas de presentación electrónica es un simple recibo, el componente documental del requerimiento de pago es tan bajo que podríamos ubicarlo sin demasiados problemas entre las instrucciones de débito directo de las que hablamos en el punto siguiente. Por tanto, las agrupaciones que proponemos son una forma de sistematizar la realidad, que pretende explicarla antes que describirla perfectamente.

Consejos y recomendaciones

Para no olvidar

En algunas legislaciones –y la española es un ejemplo– los documentos que cumplen función de giro, como la letra de cambio, están sujetos a impuestos especiales (timbres).

El consejo experto

En muchos casos es posible obtener, en una letra de cambio, la garantía adicional de la entidad financiera del librado. A esta figura se la conoce como **aval**. No olvide tampoco las instrucciones relativas al **protesto**.

El factor Banco Sabadell

Los sistemas de gestión electrónica de efectos que Banco Sabadell pone a disposición de sus clientes son:

L.C.R. (Lettre de Change Relevé): para efectos en euros sobre Francia.

RI.BA. (Ricevuta Bancaria): para recibos en euros sobre Italia.

CIE (Cobrança Interbancaria de Efeitos): para efectos en euros sobre Portugal.

15. Los débitos directos

El débito directo (o *direct debit*) es un requerimiento de pago no basado en documento. El débito directo consiste en una instrucción de un cliente a su banco autorizando a un tercero a adeudar su cuenta por importes variables que se producen con una cierta frecuencia. Los sistemas de *direct debit* son habituales en el entorno doméstico para pagos de servicios de suministro (gas, electricidad, etc.), pero en determinados países y circunstancias son también usados para pagos frecuentes de carácter comercial internacional. De esta forma, el acreedor presenta al banco del deudor los cobros correspondientes a sus ventas.

El débito directo tiene similitudes con la letra en la medida que en ambos instrumentos alguien requiere a otro el pago de un importe que le es debido, en la letra se efectúa por medio de un documento de comercio y en el *direct debit* se trata de un mandato que se dan al banco para adeudar una cuenta. También tendría similitudes con una transferencia, el débito directo es una orden de transferencia que da el acreedor sobre la cuenta del deudor.

De la misma forma que la transferencia reemplaza de forma ventajosa al cheque, el débito directo vendría a ocupar parte de las funciones que cumple la letra de cambio. En ambos casos estaríamos ante mecanismos de pago desmaterializados que son tratados de forma electrónica y, por tanto, automática, masiva, segura, rápida y a muy bajo coste. Contrariamente, el cheque y la letra son documentos físicos, con ciertas ventajas jurídicas pero también con inconvenientes en un entorno muy tecnificado.

Consejos y recomendaciones

Para ampliar

Tanto las transferencias como los débitos directos son objeto de regulación y de estandarización en el ámbito de la Zona Única de Pagos en Euros -Single Euro Payments Area (SEPA)-. Cuando el proyecto SEPA se haya completado, todos los pagos del ámbito de la SEPA se considerarán internos y desaparecerá la actual distinción entre los pagos nacionales y los transfronterizos.

16. Los documentos comerciales y los medios de pago

Una de las características de los pagos simples es que la documentación comercial que acostumbra a acompañar la expedición de la mercancía (facturas, documentos de transporte, certificado de origen, etc.) se envía directamente al comprador, sin intervención bancaria de ningún tipo. Contrariamente, en la cobranza y en el crédito documentario, los documentos comerciales forman parte del medio de pago, es decir se intermedian bancariamente; de ahí que se les denomine medios de pago documentarios.

En las operaciones comerciales internacionales, la documentación comercial cumple una serie de funciones, entre las cuales podemos destacar:

- **Demuestra la existencia de contratos:** de transporte, de seguro, etc.
- **Prueba el cumplimiento de las condiciones contractuales acordadas:** flete, lugar de entrega, riesgos cubiertos, origen de la mercancía, etc.
- **Informa sobre la mercancía:** su precio, la calidad, el empaquetado, los pesos, las marcas, etc.
- **Sirve a la aduana para determinar los impuestos** aplicables a partir del tipo de mercancía, de su valor y de su origen.
- **Constituye título de posesión** que acredita los derechos sobre la mercancía (solo en el caso de documentos de título).

En muchos casos –aunque no siempre– el comprador necesita la documentación para acceder a la mercancía. La entrega de los documentos puede ser directa (de vendedor a comprador) cuando el medio de liquidación elegido sea un medio simple, o indirecta (intermediada por un banco) cuando el vendedor quiera condicionar de alguna forma el acceso del comprador a los documentos (y, por tanto, a la mercancía).

Consejos y recomendaciones

Debe evitar

Cuando los documentos se envíen por mediación bancaria (cobranza o crédito documentario) debe evitarse en la medida de lo posible tener que remitir un juego de la documentación al comprador, sea directamente o junto a la mercancía. Existen alternativas para que los documentos lleguen rápidamente al comprador, sin para ello comprometer la seguridad representada por la cobranza o el crédito documentario. Consulte con su oficina de Grupo Banco Sabadell.

Para tener en cuenta

Los documentos necesarios dependerán a menudo de las regulaciones de importación y exportación de los países afectados. Tanto el comprador como el vendedor deben conocer previamente cuáles son los documentos necesarios en su país. En un crédito documentario, el vendedor debe asegurarse que el comprador desea y puede aportar los documentos que se van a exigir y que puede aportarlos en la forma y con los detalles estipulados.

17. Los principales documentos en el comercio exterior

La diversidad de prácticas, legislaciones y mercados hace que los documentos usados en la compraventa internacional tengan no solo características diferenciales, sino que un mismo documento puede variar sustancialmente según cual sea el país de destino. En líneas generales los documentos más usuales son:

La **factura comercial**. Es el documento usado para describir la mercancía entregada, su precio, sus pesos y medidas o para detallar cualquier otra característica que el vendedor considere necesaria para describir la operación. En muchos casos la factura es el único documento que evidencia la existencia de un contrato, lo que la convierte en un documento más importante si cabe.

El **documento de transporte**. Evidencia la existencia del contrato de transporte y las características de dicho contrato: expedidor, destinatario, origen, destino, detalles de la recepción, flete, etc. Según cual sea el medio de transporte utilizado el documento es distinto. Así en el transporte marítimo se utiliza el **conocimiento de embarque marítimo** (*Bill of Lading*), que a diferencia del resto de documentos de transporte es un documento de título que confiere derechos de posesión sobre la mercancía. Otros documentos de transporte habituales son la **carta de porte aéreo** (*Air Waybill*) o la **carta de porte por carretera** (conocida como CMR).

El **documento de seguro**. Evidencian la existencia de un seguro de transporte para las mercancías. El documento indica, entre otros, los riesgos cubiertos y el valor asegurado. Existen dos modalidades básicas, la **póliza de seguro**, que es el contrato de seguro propiamente dicho, y el **certificado de seguro**, que es el documento que expide la compañía aseguradora para acreditar la existencia de una póliza global.

El **certificado de origen**. Documento que acredita el origen de la mercancía y que puede ser necesario a efectos de cálculo de los derechos aduaneros. En general son emitidos por organismos autorizados como cámaras de comercio o dependencias gubernamentales. Un modelo específico de certificado de origen es el que acredita el origen de un país del Sistema de Preferencias Generalizadas (GSP), el **Forma A**.

Otros documentos utilizados en comercio exterior son la **lista de empaque** (*packing list*), la **lista de pesos** (*weight list*), el **certificado de inspección**, el **certificado sanitario** o la **factura de aduanas** (*customs invoice*).

Vocabulario

Factura:

(en) invoice; (fr) facture; (de) Rechnung; (it) fattura

Conocimiento de embarque:

(en) bill of lading; (fr) connaissement; (de) Konnossement; (it) polizza di carico

Carta de porte aéreo:

(en) bill of exchange, draft; (fr) lettre de change, traite; (de) Wechsel; (it) cambiale, tratta

Certificado de origen:

(en) certificate of origin; (fr) certificat d'origine; (de) Ursprungszeugnis; (it) certificato d'origine

Póliza de seguro:

(en) insurance policy; (fr) police d'assurance; (de) Versicherungspolice; (it) polizza d'assicurazione

18. Las cobranzas (o remesas) documentarias

Una cobranza consiste en la gestión efectuada por un banco, según las instrucciones recibidas, de documentos de carácter comercial o financiero, con el objeto de obtener un pago o una promesa de pago (aceptación). Los documentos representativos de la mercancía y su expedición son gestionados por un banco, que los presenta al comprador –o librado– para su pago o aceptación, siempre según las instrucciones recibidas del vendedor –o cedente– de la cobranza.

Es fundamental entender que los bancos no son sujeto principal de las operaciones, salvo en el caso que hubieran prestado su aval, sino que intervienen en la gestión de cobro de acuerdo con las instrucciones que les son dadas por las partes principales (cedente y librado). No son, por tanto, responsables del buen resultado de la gestión de cobro iniciada por cuenta del cedente.

La cobranza permite que, una vez enviadas las mercancías, el vendedor pueda mantenerlas bajo su control por medio de los documentos. Pero dicho control está sujeto a que realmente el comprador precise los documentos para acceder a la mercancía, de lo contrario la cobranza se convierte en una simple reclamación documentaria de pago.

La cobranza es una situación intermedia entre los pagos simples (cheque, transferencia, efectos, etc.), basados en la confianza entre las partes, y el crédito documentario, del que hablaremos a continuación. Esta situación intermedia de la cobranza puede, a su vez, subdividirse entre

- Cobranza con “**entrega de documentos contra aceptación**”, más próxima a los pagos simples, por lo que tiene de confianza en el librado en cuanto al cumplimiento de su promesa de pago.
- Cobranza con “**entrega de documentos contra pago**”, que permite un mayor control al exportador.

Si el librado rehusara pagar o aceptar el pago de los documentos que se le presentan, el exportador seguiría en posesión de la mercancía, pero:

- La mercancía se encontraría en el país de destino.
- Habría que contemplar los riesgos de pérdida, robo o daños.
- Debería gestionarse su almacenamiento.
- El vendedor debería considerar la posibilidad de reexpedirla, buscar un segundo comprador o abandonarla.

Consejos y recomendaciones

Para el vendedor

- ✓ Control sobre la documentación
- ✓ Mayor facilidad de financiación
- ✓ Tramitación bancaria
- ✓ Menor coste que el crédito documentario
- ✓ Flexibilidad
- ✓ Posibilidad de protesto
- ✓ Más posibilidades de negocio
- ✓ Gestión por bs online
- Sin seguridad de cobro
- Disposición de la mercancía en caso de impago
- Mayor coste que los pagos simples
- Riesgo de cancelación de pedido

Para el comprador

- ✓ Más aceptable para el vendedor que el pago simple
- ✓ Menor coste que el crédito documentario
- ✓ Control sobre el pago
- ✓ Disposición de documentos necesarios
- ✓ Flexibilidad
- ✓ Posibilidad de pago aplazado
- ✓ Más posibilidades de negocio
- Pago o promesa de pago antes de retirar los documentos
- Mayor coste que los pagos simples
- Posible protesto por impago
- Pago de timbres cuando contiene un efecto

¿Ha pensado en...?

Los riesgos, costes e inconvenientes que puede plantear en ocasiones la cobranza pueden prácticamente eliminarse en su totalidad mediante el uso del crédito documentario. Un crédito documentario es un medio de pago seguro e independiente del contrato de compraventa.

Para no olvidar

Para mejorar la seguridad y estandarizar la gestión de los documentos, procure que su banco sujete las cobranzas a las *Reglas uniformes relativas a cobranzas*, publicación 522 de la Cámara de Comercio Internacional (URC522).

El consejo experto

Si desea mejorar el control sobre la mercancía, consigne el documento de transporte al banco de su cliente. De esta forma el comprador deberá acudir previamente al banco antes de acceder a la mercancía. Consulte antes con su banco.

Vocabulario

Documentos contra pago:

(en) documents against payment (D/P), cash against documents (CAD), cash on documents (COD); (fr) documents contre paiement; (de) Dokumente gegen Zahlung; (it) documenti

Documentos contra aceptación:

(en) documents against acceptance (D/A); (fr) documents contre acceptation; (de) Dokumente gegen Akzept; (it) documenti contro accettazione.

19. El crédito documentario

El crédito documentario permite al vendedor disponer de una seguridad de cobro con anterioridad a la expedición de la mercancía, e incluso con anterioridad al inicio de su fabricación. Por su parte, el comprador tendrá la seguridad de que su obligación de pago solo se producirá cuando el vendedor haya aportado documentación acreditativa suficiente de la expedición de la mercancía deseada. El crédito es, pues, una garantía para ambas partes.

Desde un punto de vista más instrumental, podemos entender el crédito documentario como un compromiso de pago bancario contra presentación de documentos, que es independiente de la obligación subyacente. Es decir, el banco que emite el crédito (banco emisor) se obliga a comprar documentos a un beneficiario, con independencia del buen cumplimiento del contrato de compraventa o de prestación de servicios.

Además, con frecuencia se trata de un mecanismo de financiación por el que el comprador obtiene un aplazamiento en el pago sin que el vendedor incremente su riesgo. El vendedor, por su parte, podrá movilizar con mayor facilidad el crédito del que es beneficiario, obteniendo para ello recursos de un tercero financiador.

Las obligaciones de las partes en un crédito documentario se rigen, si así se indica de forma expresa, por un conjunto de normas de carácter voluntario publicadas por la Cámara de Comercio Internacional bajo el nombre de *Reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios*. Publicadas por primera vez en 1933 han sufrido diversas actualizaciones, siendo la publicación 600 (UCP600) la que está en vigor desde el año 2007.

Consejos y recomendaciones

Para el vendedor

- ✔ Seguridad de cobro, especialmente si está confirmado
- ✔ Mayor facilidad de financiación
- ✔ Tramitación bancaria
- ✔ Protección jurídica
- ✔ Adaptabilidad al contrato de compraventa
- ✔ Rapidez en el cobro
- ✔ Control de los documentos hasta el momento del pago
- ✔ Mayores posibilidades de negocio
- ✔ Menor riesgo de cancelación de pedido
- ✘ Mayor coste que otros medios de pago
- ✘ Cumplimiento estricto de las condiciones del crédito

Para el comprador

- ✔ Más aceptable para el vendedor que cualquier otro medio de pago
- ✔ Confirmación de la propia solvencia
- ✔ Recepción de documentos necesarios
- ✔ Adaptabilidad al contrato de compraventa
- ✔ Mayores posibilidades de pago aplazado
- ✔ Protección jurídica
- ✔ Condiciones de entrega deseadas
- ✔ Control sobre las fechas de entrega
- ✔ Mayores posibilidades de negocio
- ✔ Solicitud por bs online
- ✘ Se paga por los documentos y no por las mercancías
- ✘ Mayor coste que otros medios de pago
- ✘ Para cancelar o modificar es preciso el acuerdo del vendedor

El factor Banco Sabadell

Somos el banco líder en comercio exterior en España. Según datos de SWIFT, uno de cada seis créditos documentarios emitidos por bancos españoles lo ha sido por Banco Sabadell, y uno de cada cuatro créditos documentarios recibidos por empresas españolas ha sido avisado por nuestro banco. Los créditos documentarios se tramitan en nuestros centros especializados en comercio exterior por los mejores equipos profesionales con pleno reconocimiento de mercado.

20. Partes que intervienen en un crédito documentario

Ordenante. Persona o entidad que solicita la apertura del crédito a su banco, comprometiéndose a efectuar el pago. Suele ser el importador o un agente.

Banco emisor. Banco elegido por el comprador que confecciona y procede a la apertura del crédito. Efectúa el pago del crédito si se cumplen las condiciones exigidas en el mismo.

Banco notificador (avisador). Banco corresponsal del banco emisor en el país del exportador. Avisa al beneficiario de la apertura del crédito sin establecer ningún otro compromiso que el de la propia notificación.

Beneficiario. Persona a cuyo favor se emite el crédito y que puede exigir el pago al banco emisor o al banco pagador, una vez haya cumplido con las condiciones estipuladas en el crédito.

Banco confirmador. Banco que garantiza el pago por parte del banco emisor. Suele utilizarse cuando la seguridad que ofrece el banco emisor no se considera suficiente (países conflictivos, bancos de desconocida o dudosa solvencia, etc.). En la mayoría de los casos es el propio banco notificador.

Banco designado (para pago, aceptación o negociación). Banco, generalmente en el mismo país del exportador, que recibe el mandato del banco emisor para pagar o comprometerse al pago al vencimiento contra presentación de los documentos conformes con los términos y las condiciones del crédito. Para el beneficiario es como si de una delegación del propio banco emisor se tratara. Para el exportador, es conveniente que exista un banco pagador en su propio país.

Consejos y recomendaciones

El consejo experto

Como exportador, no dude en exigir que los créditos documentarios de los que sea beneficiario se hagan disponibles para pago en las cajas de Banco Sabadell. La disponibilidad es un elemento fundamental en la seguridad y el coste del crédito documentario a la que en ocasiones no se presta suficiente atención. Si el crédito no es disponible en las cajas de Banco Sabadell (y, por el contrario, se hace disponible en las cajas del banco emisor extranjero) su empresa correrá con los riesgos de envío y entrega de los documentos, con una demora adicional a la fecha de cobro, con costes añadidos e imprevistos, con mayor probabilidad de que los documentos sean rechazados por contener discrepancias insustanciales, con una menor capacidad de modificar documentos discrepantes y, en general, con una protección jurídica más débil.

Caso práctico

«Nuestra empresa es importadora de material eléctrico. Cuando trabajamos con créditos documentarios siempre tengo problemas con la solicitud al banco. Normalmente se trata de impresos difíciles de rellenar, aptos solo para los más expertos; y, cuando no son complicados, es porque son absolutamente incompletos y defectuosos. La consecuencia es que no hay un crédito sin modificaciones y sin costes adicionales imprevistos»

[Vea un caso práctico]

Vocabulario

Crédito documentario:

(en) documentary credit; (fr) crédit documentaire; (de) Akkreditiv; (it) credito documentario

Carta de crédito:

(en) letter of credit; (fr) lettre de crédit; (de) Kreditbrief; (it) lettera di credito

Ordenante:

(en) applicant; (fr) donneur d'ordre; (de) Auftraggeber; (it) ordinante

Banco emisor:

(en) issuing bank; (fr) banque émettrice; (de) eröffnende Bank; (it) banca emittente

Banco notificador (avisador):

(en) advising bank; (fr) banque notificatrice; (de) avisierende Bank; (it) banca avisante

Beneficiario:

(en) beneficiary; (fr) bénéficiaire; (de) Begünstigter; (it) beneficiario

Banco confirmador:

(en) confirming bank; (fr) banque confirmatrice; (de) bestätigende Bank; (it) banca confermante

Banco pagador.

(en) paying bank; (fr) banque chargée du règlement; (de) zahlende Bank; (it) banca pagante

Banco aceptador:

(en) accepting bank; (fr) banque acceptante; (de) akzeptierende Bank; (it) banca accettante

Banco negociador:

(en) negotiating bank; (fr) banque négociatrice; (de) negozierende Bank; (it) banca negoziatrice

21. El contrato de compraventa y el crédito documentario

El contrato de compraventa deberá contemplar determinados detalles imprescindibles para el establecimiento de un crédito documentario. Entre estos detalles conviene destacar el importe, el precio de compra, la descripción de la mercancía, las condiciones de entrega, el plazo de embarque y la fecha máxima de entrega de documentos. El contrato deberá especificar el método de pago y la divisa, e indicar claramente el banco en el que se desea que el crédito sea disponible.

De acuerdo con el artículo 4 de los UCP600, «*el crédito, por su naturaleza, es una operación independiente de la venta o de cualquier otro contrato en el que pueda estar basado*». Si los documentos presentados son conformes con los términos y las condiciones del crédito, el banco emisor o confirmador está obligado a atender sus compromisos con independencia de las disputas que puedan surgir entre comprador y vendedor al respecto del cumplimiento de las condiciones del contrato. Las partes pueden emprender acciones al respecto pero sin implicar a los bancos, siempre y cuando los términos del crédito hayan sido cumplidos.

Con el fin de evitar demoras y costes innecesarios es de primordial importancia que el vendedor indique claramente al comprador a través de qué banco desea recibir el crédito, designándolo como banco notificador y banco designado para pago, aceptación o negociación. Si se recibe el crédito avisado a través de otro banco o si el crédito designa a otro banco como pagador, aceptador o negociador, se incurrirá, sin duda, en costes adicionales que pueden llegar a ser considerables. Además se estarían reduciendo en la práctica los plazos de presentación de documentos, ya que, lógicamente, el exportador presentará los documentos a su banco, que deberá remitirlos posteriormente al banco designado en el crédito.

Una de las partes fundamentales del contrato, cuando existe un crédito documentario, consiste en determinar contra qué documentos el crédito será utilizable. El importador debe saber qué documentos necesita para despachar en su país o para cualquier otra eventualidad. Asimismo el exportador debe cuidar que todos los documentos requeridos puedan ser aportados por él en su debido momento, y sin que aparezcan documentos de imposible o difícil obtención.

Consejos y recomendaciones

El consejo experto

Las partes deben decidir en el momento de negociar el contrato quién correrá con los gastos bancarios producidos por el crédito documentario, siendo lo habitual que cada parte asuma con los gastos que el crédito produce en su propio país. Si un comprador no cae en la cuenta y omite reclamar que el crédito establezca de forma clara quién corre con los gastos y cuáles son éstos, puede encontrarse con la sorpresa que todos los gastos acaben corriendo por su cuenta (art. 37). Estos gastos pueden incluir los de preaviso, los de notificación y confirmación, las comisiones de pago, pago diferido, aceptación o negociación, los costes de las modificaciones, la falta de utilización, los intereses de la negociación y los costes de los mensajes. Como quiera que en determinados casos los costes pueden ser elevados, conviene valorarlos y pactarlos en su debido momento.

Recomendación práctica

Con objeto de facilitar sus operaciones de crédito documentario y evitar costes derivados de discrepancias en documentos o en modificaciones, le sugerimos que confeccione una plantilla modelo del crédito documentario que desea recibir o que está dispuesto a emitir. El intercambio de modelos en los primeros momentos de la negociación comercial contribuirá significativamente al buen fin de la operación. El uso de modelos y listas de comprobación (para solicitar el crédito, revisar los documentos y para evaluar la conveniencia del crédito recibido) es una práctica de indudable eficacia y de gran economía.

En el apartado “Útiles de gestión” del **Espacio de negocio internacional** de Banco Sabadell podrá descargar modelos y listas estandarizadas.

Caso práctico

«Con un crédito documentario nunca sé el coste real y siempre tengo problemas con la presentación de los documentos. ¿Cómo puedo evitarlo?»

[Vea un caso práctico]

22. La modificación del crédito documentario

La modificación o cancelación de los compromisos adquiridos en un crédito irrevocable requiere del acuerdo del emisor, del confirmador (si lo hay) y del beneficiario, de acuerdo con el artículo 10 (a) de las UCP600. Cualquiera de estas partes puede negarse a aceptar la alteración de los compromisos, manteniéndose el crédito en sus condiciones originales.

Conviene, por tanto, establecer los créditos en su origen de forma que no deban ser modificados, evitando al mismo tiempo los posibles costes en que se incurre por la modificación. La mayor parte de las modificaciones que se realizan están relacionadas con las fechas de embarque y de caducidad del crédito. Por lo que resulta conveniente extremar las precauciones en el momento de la apertura.

Si a la recepción del crédito hay algunos términos que deben modificarse, lo que con frecuencia exige tiempo, se debe contactar con el comprador para que instruya al banco emisor la modificación de los términos correspondientes. La modificación no será operativa hasta que el banco notificador/confirmador dé aviso al exportador de tal enmienda.

Consejos y recomendaciones

Debe evitar

El beneficiario de un crédito documentario no debe aceptar la inclusión de condiciones y documentos cuya obtención dependa del ordenante del crédito. Cuando aparecen este tipo de condiciones, el cobro del crédito documentario –que se basa en la correcta y completa presentación documental– dependerá de la voluntad de pago del comprador. Si éste es el caso, entonces resulta más cómodo y barato el pago por transferencia, que depende igualmente de la voluntad del comprador. Cuando aparecen este tipo de cláusulas (a veces denominadas *soft clauses*) debe solicitarse la modificación del crédito.

El consejo experto

Solo el banco emisor de un crédito puede determinar si acepta o no unos documentos que contengan discrepancias. Así, cuando el ordenante indique su disponibilidad a tomar los documentos a pesar de las discrepancias, el vendedor deberá considerar la posibilidad que el banco emisor no los acepte, a pesar de la buena disposición y de la voluntad de pago del comprador. La aceptación de documentos discrepantes equivale en la práctica a una modificación del crédito documentario, y el banco emisor puede negarse a modificar un crédito.

23. El crédito documentario confirmado

El crédito está confirmado cuando un tercer banco añade su confirmación, es decir, cuando se suma una garantía adicional a la del banco emisor, por la que el banco confirmador se compromete al pago por cuenta propia y con independencia del compromiso del emisor.

La confirmación del crédito por parte de un banco distinto al emisor comporta una mayor garantía para el beneficiario, que debe ser utilizada cuando existan dudas sobre la solvencia del país o del banco emisor, o cuando lo que se busca es obtener la seguridad de cobro en el banco con el que el beneficiario opera normalmente. En estos casos, el vendedor debe solicitar a su cliente que la venta se efectúe por crédito documentario confirmado, ya que el propio crédito debe prever esta eventualidad en el momento de ser emitido. En la medida de lo posible, el banco confirmador debería ser el propio banco del vendedor.

Consejos y recomendaciones

¿Ha pensado en...?

En general se suele solicitar confirmación en un crédito documentario cuando el vendedor duda de la capacidad de pago del banco emisor o, más probablemente, de la del país del banco emisor. Sin embargo la confirmación tiene otros valores añadidos que pueden hacerla recomendable aun en el caso que no existan dudas respecto al banco emisor o a su país. La primera y fundamental es que el obligado a pagar es el banco del beneficiario (el confirmador) y, por tanto, la discusión sobre la conformidad o no de la presentación –y la sustitución documental si es el caso– se produce en la oficina bancaria habitual del vendedor. Además si, como consecuencia de una diferencia de interpretación respecto a las obligaciones del confirmador, el beneficiario decide emprender acciones legales, la jurisdicción y la ley aplicable serán la del vendedor (que es la del confirmador) y no la del banco emisor extranjero. Por último no debería olvidarse la posibilidad de obtener financiación por medio de una compra sin recurso, con la consiguiente mejora en las ratios financieras y en la disponibilidad de crédito.

El consejo experto

Antes de solicitar a su cliente extranjero que emita un crédito documentario a confirmar por un banco español, es recomendable consultar a su banco cuáles son las condiciones para establecer la confirmación con ese país y con ese banco emisor.

Para ampliar

En determinados casos, una alternativa a la confirmación del crédito documentario es el establecimiento de una obligación irrevocable de reembolso, por medio de la que un tercer banco (banco reembolsador) se obliga a pagar un importe determinado en un crédito documentario contra simple reclamación de reembolso. Las obligaciones bancarias en este tipo de instrumentos se rigen por las *Reglas uniformes relativas a reembolsos interbancarios en créditos documentarios*, publicación 725 de la Cámara de Comercio Internacional (URR725).

Caso práctico

«Tengo posibilidades de cerrar un buen contrato con un país con ciertas dificultades, pero ¿quién me asegura que las cosas no irán a peor y que cobraré lo esperado?» [Vea un caso práctico]

El factor Banco Sabadell

Exporte **sin riesgos a países emergentes**. Amplíe su capacidad exportadora, beneficiándose de las garantías otorgadas por los bancos multilaterales a través de sus Trade Facilitation Programmes (TFP), que facilitarán la obtención de confirmación a sus exportaciones. Banco Sabadell tiene acuerdos TFP para con el *Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo* (BERD), con el *Banco Asiático de Desarrollo* (BAsD), con el *Banco Interamericano de Desarrollo* (BID) y con la *Corporación Financiera Internacional* (IFC).

24. El crédito documentario transferible

En un crédito transferible el beneficiario puede dar instrucciones al banco designado para que el crédito sea utilizable, parcial o totalmente, por uno o más beneficiarios (de su país o de otro país.) Para que un crédito sea transferible debe figurar la mención «transferible». El crédito recibido y su transferencia son el mismo crédito, por lo que no es necesario que el intermediario disponga de líneas de riesgo con su banco.

Un crédito transferible es emitido a favor de un beneficiario que no es quien produce la mercancía sino que se trata de un intermediario, alguien que ha establecido un contrato con un comprador pero depende de un tercero para suministrar la mercancía a su cliente. Con un crédito transferible, el intermediario puede hacer extensiva la seguridad de un crédito al suministrador sin descubrir el nombre del comprador y, por medio de la sustitución de documentos, mantener ocultos los datos de su proveedor.

Consejos y recomendaciones

Debe evitar

Los intermediarios que operan con créditos transferibles deben, si ese es su interés, evitar que las partes conozcan datos de la operación (nombre de la otra parte, precios, etc.) que puedan comprometer la posición del intermediario en futuras operaciones. Para ello es indispensable comprobar los detalles de los documentos a presentar, de forma que el expedidor sea el propio intermediario, que el consignatario sea el banco emisor, que el documento de seguro sea al portador, etc.

El factor Banco Sabadell

¿Por qué en banco sabadell?

El crédito transferible es una de las modalidades de crédito documentario que exige de una intervención más experta por parte del banco que va a efectuar la transferencia. La profesionalidad y la experiencia son claves en este tipo de operaciones. Banco Sabadell es la opción ideal para cualquier intermediario que desee proteger sus intereses y los de sus clientes.

25. Otras modalidades de crédito documentario

- **Crédito rotativo o revolving.** Se trata de un crédito que, una vez utilizado o llegado el momento de su vencimiento, renueva o restablece su disponibilidad para uno o más períodos adicionales, sin necesidad de modificarlo.
- **Crédito anticipatorio o de cláusula roja.** Es el que contiene una condición que permite al beneficiario disponer del anticipo parcial o total del importe del crédito con anterioridad a la presentación de los documentos.
- **Crédito de respaldo o back-to-back.** Consiste en la entrega de un crédito documentario como garantía para la apertura de otro crédito documentario.
- **Crédito documentario revocable.** El que puede ser anulado o modificado por el banco emisor sin necesidad de previo aviso al beneficiario (en el bien entendido que el beneficiario aún no lo hubiera utilizado.)
- **Crédito contingente o standby.** Se trata de una garantía de ejecución documentaria, que permite exigir la devolución de un pago anticipado, reclamar una deuda no satisfecha o resarcirse de una obligación incumplida.

Consejos y recomendaciones

Para tener en cuenta

Cuando el cumplimiento del contrato de entrega de mercancía comporta una fuerte inversión por parte del vendedor, puede ser recomendable asegurar la participación del comprador en la inversión por medio de un crédito de cláusula roja. De este modo el vendedor puede disponer de un anticipo de los fondos previo a la entrega y, al mismo tiempo, garantiza un compromiso del comprador en el buen fin de la operación.

¿Ha pensado en...?

En ocasiones, las garantías bancarias son una alternativa de menor coste al crédito documentario. El crédito documentario es una garantía y un medio de pago. Al utilizar, por tanto, una garantía conjuntamente con un pago simple (una transferencia, por ejemplo), el vendedor obtiene una cobertura equivalente, con una complejidad documental significativamente menor. Por el contrario, para el comprador un crédito documentario comporta una mayor seguridad, al condicionar el pago a la evidencia documental de entrega de la mercancía.

26. Garantía bancaria y crédito documentario

El crédito documentario es un instrumento conocido y ampliamente utilizado, que puede servir simultáneamente a los intereses del vendedor y del comprador. Pero más allá del crédito documentario, existen otros instrumentos que pueden ser de utilidad y que, en ocasiones, pueden constituir una alternativa interesante al crédito documentario. Uno de esos instrumentos es la garantía bancaria: garantía de pago para el vendedor y de buena ejecución para el comprador. La diferencia básica entre garantía bancaria y crédito documentario es su utilización como medio de pago.

El crédito documentario es un instrumento de garantía, pero es además un medio de pago. El vendedor espera recibir el pago por la mercancía entregada a través del crédito documentario, es decir, contra presentación de los documentos requeridos. Por el contrario, la garantía bancaria tradicional no incorpora esa condición de medio de pago. El beneficiario de la garantía solo podrá acudir a ella si la otra parte incumple su obligación de pago. El medio de pago esperado será, por ejemplo, una transferencia, y la garantía será únicamente un medio contingente (de reserva) de obtener el pago, desde ese punto de vista tendrá un carácter de medio de pago secundario.

Consejos y recomendaciones

Debe evitar

Las garantías deben ser independientes del contrato que las origina, exigibles a primer requerimiento o a simple demanda. La independencia significa que el banco garante no podrá aducir defensas derivadas del contrato subyacente, es decir no podrá exigir evidencia de incumplimiento de lo garantizado ni que el beneficiario acredite sus derechos respecto al ordenante. Las garantías que no son independientes se denominan fianzas o garantías accesorias, y deben evitarse. La mejor forma de garantizar la independencia es por medio de la sujeción a unas normas reconocidas internacionalmente como son las *Reglas uniformes relativas a garantías de demanda*, publicación 458 de la Cámara de Comercio Internacional (URDG758), o a través de un crédito contingente o *standby* sujeto a las UCP600 o a las ISP98.

27. Tipos de garantías

Los principales tipos de garantía utilizados en relación con operaciones de comercio exterior son:

- **Garantía de licitación.** Su propósito es asegurar que quien concurre a una licitación no retirará o alterará su oferta hasta el momento de su definitiva adjudicación y que, en caso de obtener la licitación, aceptará y firmará el contrato de conformidad con los términos ofertados.
- **Garantía de buena ejecución.** Asegura un pago al comprador en caso que el vendedor no cumpla de forma adecuada, o de forma completa, o en el tiempo estipulado, con sus obligaciones contractuales.
- **Garantía de mantenimiento (o fiel cumplimiento).** Cubren el período de mantenimiento establecido contractualmente durante el cual el suministrador continúa siendo responsable del buen funcionamiento de la máquina.
- **Garantía de pago anticipado.** Garantiza la devolución de la totalidad del importe anticipado y, si es el caso, de los intereses.
- **Garantía de pago.** Las garantías pueden ser utilizadas como mecanismo para asegurar las obligaciones de pago derivados de una compraventa o de una prestación de servicios. Las garantías de pago constituyen una alternativa al crédito documentario.
- **Garantías ante autoridades aduaneras u organismos comunitarios.** Se trata de avales ante los servicios de aduanas, de Cuadernos ATA para exportación temporal de muestras con valor comercial, de avales de tránsito comunitario, etc.
- **Carta de garantía.** No tiene un sentido específico, sin embargo suele aparecer relacionado con documentos de compraventa y transporte de mercancías, cuando éstos faltan o son defectuosos.

Consejos y recomendaciones

El consejo experto

Un pago simple (transferencia o cheque) combinado con una garantía bancaria (tanto si es a primer requerimiento como un crédito contingente o *standby*) es una potente combinación para el vendedor, que obtiene una garantía de recepción del cobro sin las complejidades del crédito documentario.

Los riesgos de ejecución indebida de los avales se pueden cubrir con CESCE, entre otras Compañías.

El factor Banco Sabadell

En Banco Sabadell le ofrecemos:

- Gestión **cercana**, personalizada y **profesional**.
- Emisión **inmediata** o aviso inmediato de recepción
- La garantía de un **banco de primer nivel** con la máxima cobertura internacional.
- **Especialistas que le asesorarán** sobre los textos y condiciones más adecuados y que mejor protejan sus intereses.
- Capacidad de entender su negocio y sugerir **la garantía más conveniente** en cada caso y para cada país.

Vocabulario

De licitación: tender guarantee, bid guarantee

De buena ejecución: performance guarantee

De mantenimiento: maintenance guarantee, warranty guarantee

De pago anticipado: advance payment guarantee, repayment guarantee

De pago: payment guarantee

Carta de garantía: letter of indemnity

28. El medio de pago y la financiación

El medio de pago y la financiación están estrechamente relacionados. Las necesidades y la forma de la financiación determinarán la elección del medio de pago por las partes comerciales.

Cuando el vendedor **concede financiación al comprador**, por medio de un pago a fecha aplazada tras la entrega, la forma de dicha financiación dependerá de las garantías deseadas por el vendedor respecto al pago del comprador. Así, si la venta se produce en régimen de confianza, el medio de pago será un pago simple (**financiación sin garantía**). Por el contrario si el vendedor exige una garantía de pago antes de acordar un pago aplazado, entonces la venta podrá efectuarse bajo crédito documentario o con una garantía de pago (**financiación con garantía**).

Al considerar los supuestos en que el **comprador financia al vendedor**, podemos encontrar dos tipos básicos de financiación. El primero sería el derivado de un **pago simple anticipado**, que puede ir acompañado de una garantía bancaria en función del régimen de confianza entre las partes. El segundo sería el que implica la emisión de un **crédito documentario**, por el que el vendedor concede al comprador su capacidad de crédito bancario. En efecto, el banco emisor, a partir de la capacidad crediticia del comprador, genera una obligación bancaria a favor del vendedor, que puede ser convertida en financiación sin comprometer recursos propios.

29. Formas de financiación bancaria y medio de pago

En cuanto a la financiación otorgada por entidad **financiera al comprador**, puede tratarse de una financiación:

- **Sin aportación de fondos** pero generando capacidad de compra, ya sea mediante la emisión de un crédito documentario o por medio de una garantía bancaria.
- **Con aportación de liquidez**, ya sea por medio de una financiación simple en la que el banco anticipa el pago, o a través de una sociedad de *leasing*.

En cuanto a la financiación de una **entidad financiera al vendedor**, podemos distinguir entre:

- Una **prefinanciación**, que aporta liquidez previa a la entrega de la mercancía.
- Una **posfinanciación**, que puede adoptar la forma de un crédito en cuenta, o de una movilización de pago aplazado del que se sea titular a través de un descuento comercial, de un anticipo o de un contrato de *factoring* (nos referiremos al *factoring* más adelante).

La facilidad del vendedor para obtener financiación bancaria dependerá en buena medida del medio de pago utilizado. Así, la financiación de un pago con garantía bancaria será más fácil que la de un pago simple, estableciéndose un escalado que va del anticipo por el banco confirmador del crédito que ha garantizado hasta el anticipo de una factura con pago aplazado por transferencia.

Consejos y recomendaciones

Para tener en cuenta

La facilidad de obtención de financiación bancaria está directamente relacionada con las características del medio de pago. Así la financiación en instrumentos que conllevan una garantía bancaria será grande (créditos documentarios y efectos avalados), especialmente cuando la financiación se solicita al banco obligado o garante. Por tanto, en un crédito confirmado por Banco Sabadell, la financiación por medio de una compra sin recurso mejorará los ratios financieros sin ocupar disponibilidad de crédito. A continuación se sitúan los instrumentos sin garantía bancaria, en este caso las posibilidades de financiación también aumentan cuando hay intervención bancaria (utilización con reservas de un crédito documentario, cobranzas documentarias o simples). En el caso de pagos simples la financiación (anticipo de factura) acostumbra a concederse únicamente sobre la base de la solvencia del vendedor.

El consejo experto

Antes de decidir sobre una financiación entre las partes comerciales (pago aplazado o pago anticipado) calcule el coste y compárelo con las diferentes alternativas que puede ofrecerle Banco Sabadell. Puede resultar más conveniente desde el punto de vista financiero pagar al contado y solicitar financiación bancaria.

30. La moneda de la financiación

La financiación puede realizarse en la moneda del pago, en la moneda propia si es distinta a la del pago o en una tercera moneda. La elección de una u otra modalidad tendrá unas consecuencias en los costes de la financiación (dependiendo del tipo de interés de la moneda elegida para financiar) y en los riesgos en que se incurra (lo que a su vez acabará finalmente afectando al coste de la financiación).

El riesgo de cambio dependerá de dos variables: la moneda de la financiación y la moneda con la que se va a cancelar la financiación. Si son la misma moneda no habrá riesgo de cambio, pero si son monedas distintas aparecerá el riesgo de cambio. Así un importador que obtenga financiación en su propia moneda (la de sus ingresos) no soportará un riesgo adicional de cambio derivado de la financiación. Por el contrario, un exportador que no desee incurrir en riesgo de cambio como consecuencia de la financiación deberá formalizarla en la moneda de la venta, es decir la moneda a recibir.

Consejos y recomendaciones

Para tener en cuenta

El importador que financia en una moneda diferente al euro y pretende eliminar el riesgo de cambio en que incurre por ello, observará que el coste financiero final es precisamente el del euro. Lo mismo ocurre con un exportador que se finencie en moneda distinta de la de cobro y busque la cobertura del riesgo de cambio. En este caso la combinación de financiación y cobertura le situarán en el coste de la moneda de cobro. La razón de ello está en que, al depender el cambio asegurado de la diferencia entre los tipos de interés de las monedas implicadas $[B - A]$, cuando al interés de una de las monedas $[A]$ le añadimos esa diferencia (el seguro de cambio) $[A + (B - A)]$ nos acaba resultando el interés de la otra moneda $[B]$.

El consejo experto

Si su empresa dispone de cobros y pagos en moneda extranjera intente coordinar los flujos de entrada y salida de divisa de forma que pueda eliminar riesgos de cambio y, si es el caso, beneficiarse de menores tipos de interés. Los desfases entre cobros y pagos pueden compensarse por medio de la utilización de cuentas o de líneas de crédito en moneda extranjera.

Caso práctico

«Como **exportador**, ¿qué alternativas tengo para financiar una venta en dólares y cuáles son sus características?»
[Vea un caso práctico]

Caso práctico

«Como **importador**, ¿qué alternativas tengo para financiar una compra en dólares y cuáles son sus características?» *[Vea un caso práctico]*

31. El riesgo de cambio

El riesgo de cambio es aquel a que está expuesta una empresa por el efecto producido por la variación en los tipos de cambio sobre su cuenta de pérdidas y ganancias y sobre su balance. El hecho de que buena parte del negocio exterior español se realice en euros hace que el riesgo que soportan las empresas españolas sea bajo, quedando limitado fundamentalmente al comercio que se realiza en dólares y, en menor medida, libras esterlinas o yens japoneses.

Conviene sin embargo tener también en cuenta el que podríamos denominar riesgo “indirecto”. En efecto, se incurre en riesgo cambiario siempre que el negocio se efectúa fuera del área monetaria propia. Así, a pesar de facturar en euros, un exportador pierde o gana competitividad según sea el tipo de cambio del euro.

La actitud de la empresa ante el riesgo de cambio depende, finalmente, de su particular filosofía respecto al riesgo en general. La empresa puede decidir no cubrir nada, lo que es una práctica altamente especulativa; cubrir todo, lo que elimina el riesgo de transacción pero incorpora un coste de oportunidad; o realizar una cobertura selectiva, lo que parece la opción más adecuada pero requiere de una gestión especializada.

Consejos y recomendaciones

Para ampliar

Los mercados de divisas se subdividen en:

- **Mercado de contado:** cuando la transacción de compraventa de divisas se liquida (intercambia) como máximo el segundo día hábil posterior a la fijación del precio (tipo de cambio).
- **Mercado a plazo:** cuando la liquidación se produce con posterioridad al segundo día hábil tras la fijación del precio.

Vocabulario

Desde el punto de vista del tipo de riesgo cambiario puede distinguirse entre:

- **Riesgo de transacción:** el que se produce directamente como consecuencia de la oscilación en los tipos de cambio.
- **Riesgo de traducción:** es el que se produce en el momento de la actualización de balances.
- **Riesgo económico:** es el riesgo de oportunidad, el coste de hacer una cosa y dejar de hacer otra distinta.

32. Mecanismos de cobertura del riesgo de cambio

El principal mecanismo de cobertura de riesgo de cambio es el seguro de cambio. El **seguro de cambio** consiste en un contrato de compra o venta de divisas a plazo que permite conocer de forma anticipada el precio de liquidación de la moneda contratada por un importe determinado y para una fecha futura fijada. El seguro de cambio es una compraventa en firme pero a fecha futura, por lo que ambas partes quedan obligadas a cumplir el contrato, sea cual sea el precio de mercado de la divisa contratada en la fecha de vencimiento. El contrato de seguro de cambio incorpora por tanto un derecho, pero también una obligación.

Una alternativa al seguro de cambio que incorpora el derecho pero no comporta obligación es la **opción en divisas**. Una opción en divisas es un contrato que otorga a su tenedor el derecho pero no la obligación de comprar o vender cierta cantidad de divisas a un tipo de cambio fijado llamado precio de ejercicio o *strike price*, previo pago de una prima al emisor de la opción.

Existen también mecanismos de eliminación o control del riesgo de cambio que se forman a partir de combinaciones de opciones, lo que permite beneficiarse de una evolución favorable en el tipo de cambio sin el pago de la prima. Por sus características se trata de alternativas de uso no generalizado. Entre estas combinaciones podemos mencionar el **túnel**, la **opción mixta** y el **forward plus**.

Consejos y recomendaciones

Para tener en cuenta

Al tratarse de una compraventa firme aunque aplazada, el incumplimiento de un seguro de cambio comporta una operación de compraventa inversa y, por tanto, unas posibles diferencias –a favor o en contra– entre los precios iniciales y los precios del momento del incumplimiento. Estas diferencias serán a favor o en contra del cliente.

El consejo experto

Si es necesario, un seguro de cambio puede reconducirse a un nuevo vencimiento, utilizarse anticipadamente o incluso incumplirse antes del vencimiento. Habrá que tener en cuenta que, al tratarse de una compraventa que implica tipos de interés, un incumplimiento comporta unas diferencias de precios que habrá que reconocer, y un desplazamiento en el tiempo comporta una actualización en los tipos de interés.

Caso práctico

«Si no tengo clara la fecha de cobro, ¿cómo puedo asegurar el cambio de los dólares?» [Vea un caso práctico]

33. Instrumentos de *cash management* internacional

Una gestión óptima de la tesorería puede aconsejar la apertura de cuentas centralizadoras en los países a los que se exporta. Estas cuentas centralizadoras permiten

- Disminuir los costes asociados a los cobros, con reducción del volumen de las transferencias recibidas y más rapidez en su recepción.
- Convertir los pagos internacionales del comprador en pagos nacionales.
- Una gestión más eficaz de la tesorería por medio de un control más eficaz de los cobros y de los saldos disponibles.

Para extraer la máxima eficiencia de la cuenta centralizadora es imprescindible disponer de una información puntual, completa y en línea tanto del estado como de los movimientos en la cuenta. Además resulta imprescindible poder dar instrucciones de forma cómoda, ágil y eficaz para disponer de las cuentas situadas en el exterior de la misma forma en que se dispone de las cuentas del país. Para atender ambas necesidades SWIFT dispone de mensajería estándar específicamente diseñada para satisfacer tanto la demanda de información (MT94X) como de instrucción remota (MT101 y MT103+).

Consejos y recomendaciones

El consejo experto

Si su empresa recibe cobros frecuentes de un país determinado la apertura de una cuenta centralizadora en un banco de dicho país puede ser de gran utilidad para ustedes y para sus clientes. Si desea abrir una cuenta en el extranjero consulte con su oficina de Grupo Banco Sabadell. Le facilitaremos la gestión.

Caso práctico

«¿Cuál es la utilidad de una cuenta en el exterior para centralizar los cobros en un determinado país? ¿Cómo puedo controlar y gestionar esa cuenta?»
[Vea un caso práctico]

Caso práctico

«¿Cómo puedo utilizar una financiación para eliminar los riesgos en mis exportaciones?» [Vea un caso práctico]

34. El *forfaiting*

El *forfaiting* permite hacer efectivos de forma inmediata créditos y operaciones con pago diferido, a medio y largo plazo. Consiste en la compra sin recurso al tenedor de efectos o pagarés con aval bancario, créditos documentarios y garantías bancarias sobre compromisos de pago, representativos de operaciones comerciales. Entre las ventajas del *forfaiting* podemos destacar:

- **Evitar riesgos.** Se eliminan los riesgos por falta de pago del deudor, de fluctuación del tipo de interés y de cambio.
- **Liquidez.** Como se trata de una disposición inmediata de los fondos, la empresa desbloquea sus líneas de descuento comercial actuales y mejora los ratios de su activo circulante ya que transforma la partida de clientes en disponible.
- **Simplicidad.** La documentación necesaria es mínima. El *forfaiting* elimina los gastos administrativos y los problemas de la gestión de cobros.
- **Ventajas financieras.** El tipo de interés aplicado es muy competitivo. La compra sin recurso financia la totalidad de la operación.

35. El factoring

Se trata de un acuerdo por el que una empresa cede a una compañía de *factoring* los derechos de cobro de toda o parte de su facturación a corto plazo. La compañía de *factoring* pasa a ser titular de la deuda frente al comprador y se encarga de la gestión de cobro. La empresa cedente puede, además, asegurar el riesgo de insolvencia del deudor. Entre las principales ventajas del *factoring* podemos destacar:

- Elimina el riesgo de impagados y demoras en el cobro por insolvencia del deudor (en la modalidad sin recurso)
- Simplifica la contabilidad, al pasar la empresa a tener un único cliente: la compañía de *factoring*.
- Permite el saneamiento de la cartera de clientes.
- Elimina los gastos en procedimientos contenciosos y en devoluciones por falta de pago.
- Rebaja los costes administrativos y los gastos de comunicación, ya que es el factor quien gestiona el cobro y reclama los impagos.
- En la modalidad sin recurso, la empresa puede rebajar del balance la partida de clientes, con lo que mejoran sus ratios de liquidez, solvencia y tesorería.

Consejos y recomendaciones

Caso práctico

«El factoring es caro»
[Vea un caso práctico]

36. El crédito oficial a la exportación

El Crédito Oficial a la Exportación es una modalidad de financiación de exportaciones a medio y largo plazo que cuenta con apoyo oficial en condiciones financieras favorables. El sistema de Crédito Oficial a la Exportación constituye un instrumento de indudable valor para financiar las ventas al exterior. Las operaciones susceptibles de financiación deben ser exportaciones de maquinaria y bienes de equipo, plantas industriales, tecnología, centrales eléctricas, hidroeléctricas, buques, aviones, proyectos y/o servicios técnicos de origen español.

Existen dos modalidades básicas:

- **Crédito al comprador.** En este caso, el exportador cobra al contado la totalidad del importe financiado.
- **Crédito al suministrador.** Permite ofrecer la financiación al suministrador en condiciones preferentes, y, además, en determinadas ocasiones descontamos sin recurso los efectos representativos del pago aplazado.

Consejos y recomendaciones

Para tener en cuenta

- **Tipo de interés:** la financiación se puede otorgar tanto a tipo de interés variable como fijo y siempre de conformidad con la normativa del Consenso OCDE y del ICO (Instituto de Crédito Oficial).
- **Seguro de crédito:** Al tratarse de operaciones de financiación a medio o largo plazo, el banco financiador probablemente requerirá la cobertura de seguro de crédito otorgada por CESCE en condiciones satisfactorias. Más información en www.cesce.com

Caso práctico

«Mis clientes frecuentemente me solicitan pagar en varios años la maquinaria que les vendo, como les ofrecen algunos de mis competidores, lo que limitaría mi capacidad financiera e incrementaría mis riesgos.»

[Vea un caso práctico]

37. El *cash pooling* internacional

El *Cash Pooling* es una técnica de gestión de tesorería (*cash management*) que busca gestionar las posiciones tesorerías de varias cuentas como si se tratase de una sola, compensando posiciones deudoras con posiciones acreedoras (y, si es el caso, los límites de disponibilidad.) El funcionamiento óptimo del *pooling* se da cuando las diferentes cuentas que lo componen están situadas en el mismo banco, están denominadas en la misma moneda, son del mismo titular y se sitúan en el mismo entorno legal y fiscal.

En el caso del *pooling* internacional, algunas (o todas) de estas condiciones no se dan, con lo cual aumentan las ineficiencias del *pooling*. Sin embargo, el *pooling* internacional es un servicio compuesto y variable. O sea, la gestión conjunta de las posiciones de tesorería puede llevarse a cabo de diferentes maneras, utilizando productos o servicios diversos y con diferente grado de intensidad.

Así, la información indispensable para tomar una decisión se obtiene por medio de mensajes SWIFT (que cumplen la función de estándar internacional.) Los principales son el MT940, que es el extracto diario por SWIFT, y el MT942, que es un extracto intradía. Por medio de estos mensajes SWIFT se obtiene información puntual y completa de la situación y de los movimientos producidos en las cuentas abiertas en cualquier banco del mundo. En cuanto a las herramientas para operar con esas cuentas, de nuevo la mensajería SWIFT cumple la función de estándar internacional. Así, las instrucciones de disposición de la cuenta se transmiten al banco en el que está domiciliada por medio del mensaje SWIFT MT101.

Desde el punto de vista de la posición del banco en la estructura de *cash pooling* podemos distinguir entre la función de banco tesorero y la función de banco participante. En el caso de banco tesorero, el cliente del banco es quien controla el pool, en el caso de banco participante, el cliente acostumbra a ser una filial con tesorería gestionada desde la matriz.

El factor Banco Sabadell

¿por qué en Banco Sabadell?

Como **banco tesorero**, nuestro grupo ofrece a las empresas españolas:

1. Integración de los MT940 recibidos en el portal de empresas. El cliente puede consultar por Internet los saldos y los movimientos de sus cuentas en cualquier banco del mundo.
2. Emisión de los MT101 desde el portal de empresas. El cliente puede dar instrucciones de disposición sobre una cuenta (en euros) en cualquier banco del mundo.
3. Emisión de los MT103 desde el portal de empresas. El cliente puede hacer transferencias hacia la cuenta en el exterior.

Además le ofrecemos un servicio de gestión automática de sus cuentas en euros en cualquier lugar del mundo a través de un sistema de pool en base a sus instrucciones (saldo mínimo y máximo de la cuenta en el exterior, periodicidad...) que le permitirá simplificar al máximo la gestión de su tesorería.

Como **banco participante**, nuestro grupo ofrece a las empresas extranjeras (con filial en España o que dispongan de cuenta centralizadora en España):

1. Emisión de MT940 con información completa de saldo contable y saldo disponible.
2. Emisión de hasta 5 extractos MT942 diarios con inclusión de los movimientos producidos desde el anterior MT940 o MT942.
3. Recepción y ejecución de MT101 (instrucciones de disposición de cuenta).
4. Recepción y abono de MT-103 (instrucciones de abono en cuenta).

También podemos gestionar su cuenta como filial o sucursal de forma automática enviando y solicitando fondos a la cuenta centralizadora en el extranjero en función de un sistema de pool basado en sus instrucciones (saldo mínimo y máximo de la cuenta en Banco Sabadell, periodicidad...) simplificando la gestión de tesorería tanto de la filial o sucursal como la de la matriz, mediante la automatización del proceso de barrido y solicitud de saldos.

38. La negociación internacional

Negociar es la actividad a la que dedican más tiempo los ejecutivos que trabajan en un entorno internacional y, sin duda, la más decisiva para valorar los resultados obtenidos. Si a ello añadimos las grandes diferencias que existen en la cultura empresarial de los distintos países tendremos la justificación de por qué es tan importante poseer y perfeccionar las habilidades negociadoras cuando se trata con clientes, proveedores, distribuidores, socios o filiales en el exterior.

Los aspectos que se deben tener en cuenta son:

- La comunicación verbal
- El contexto
- La comunicación no verbal

Ciertos principios de negociación internacional deben aplicarse cualquiera que sea el lugar del mundo en el que se negocia:

- Adoptar un enfoque ganador-ganador.
- Conocer y aplicar el concepto de margen de maniobra en función de cada país.
- Comprender las diferencias entre negociación nacional e internacional.
- Tener en cuenta los elementos culturales del país en el que se negocia.
- Saber planificar la negociación, distinguiendo entre cada una de las etapas.
- Conocer las técnicas que sirven para hacer avanzar una negociación y cerrar el acuerdo.

Cualquiera que sea el tipo de negocio que se vaya a realizar en un mercado exterior y el estilo de negociación de la otra parte es aconsejable mantener unas pautas de comportamiento que son homologables a todos los países y culturas. Además de las condiciones innatas y la experiencia profesional de cada ejecutivo, estos consejos ayudarán a negociar de forma eficaz en un contexto internacional.

- Flexibilidad y resistencia a los horarios.
- Preparación del viaje.
- Tener una estrategia negociadora.
- Aceptar la idea de ser extranjero.
- Conocer las costumbres y usos sociales de los países que se visitan.
- Adaptarse al ritmo de negociación del país en que se negocia.
- Utilizar habilidades negociadoras que son comunes a todos los países.
- Tener una actitud emprendedora.
- Crear y mantener relaciones personales.
- Resumir toda la información que se obtenga.

Consejos y recomendaciones

Para tener en cuenta

Uno de los problemas más generalizados en la negociación internacional es la falta de adaptación generalizada del negociador internacional en un doble sentido: no se adapta a las propuestas y el estilo negociador de la cultura a la que pertenece su interlocutor y no da argumentos poniéndose "en la piel" de los otros.

39. Negociar el precio

Es imprescindible establecer una correcta política de fijación de precios para abordar con éxito los mercados internacionales. Para ello es necesario un estudio del mercado de destino, con el fin de conocer los sistemas de distribución y hábitos de consumo, distinguir las bandas de precios, posicionar el producto y establecer su precio final.

El precio neto o precio en fábrica para productos destinados a la exportación no difiere del que se aplica en el mercado nacional, salvo las adaptaciones que se hayan realizado al producto para adecuarlo al mercado de destino. Bastará con añadir al coste de producto los gastos generales y el margen comercial. El precio en destino se calcula sumando al precio en fábrica los gastos de exportación y el transporte, para lo que será necesario consultar con un agente de aduanas y con un transitario.

Es necesario conocer los aranceles de importación y los impuestos que gravarán el precio del producto para calcular correctamente los precios finales. El precio de venta al público lo determina el mercado de destino. Será necesaria una visita al país extranjero y observar los precios a los que se venden los productos competidores. Para llegar al precio al que compra la distribución será necesario conocer los márgenes comerciales que aplican el detallista y distribuidor.

Si la diferencia entre el precio de compra del distribuidor y el precio en destino es negativa, la empresa deberá cambiar el segmento de mercado al que se dirige agregando o eliminando valores añadidos, es decir, modificando su estrategia de posicionamiento. Si la diferencia es positiva, esta deberá servir para aumentar las inversiones en acciones promocionales o, en su caso, figurar como beneficiario atípico.

En los productos industriales que se venden directamente a clientes finales, sin pasar por la cadena distribuidor-detallista, no existe la posibilidad de conocer el precio de venta final como en los productos de alimentación o en bienes de consumo. En este caso, lo más aconsejable será situarse, en relación a los precios de los competidores, por las referencias que se tengan de otros mercados exteriores o, incluso, del mercado nacional.

El factor amec

amec puede asesorarle sobre las tácticas de negociación del precio en una operación internacional, dentro del **servicio de iniciación a la exportación (SiEx)**. Es un servicio dirigido a las empresas que inician su proceso de internacionalización y necesitan el apoyo y el acompañamiento de una asociación especializada. **amec** tiene más de 40 años de experiencia en el fomento de la exportación y la internacionalización de las empresas.

amec cuenta con el reconocimiento de organismos oficiales, entidades e instituciones españolas y extranjeras, y además forma parte del Consejo de Administración del ICEX y del Consejo Rector de ACCIÓ, desde donde defiende los intereses de las empresas y sus sectores.

40. Obtener recursos y ayudas

Las empresas que deciden iniciar o aumentar su actividad internacional, o bien implantarse en mercados exteriores, se enfrentan a unas dificultades, barreras y riesgos distintos a los de aquellas que operan únicamente en el mercado nacional. En el caso de las pymes que afrontan por primera vez los mercados internacionales, los obstáculos son muy a menudo infranqueables. Entre ellos podemos destacar la falta de información, el desconocimiento de aspectos prácticos del comercio exterior, la escasez de recursos para llevar a cabo actividades de promoción internacional, la cobertura de riesgos comerciales y la financiación de inversiones en el exterior.

Para facilitar el proceso de internacionalización de la economía española existe un conjunto de organismos públicos y privados que tienen distintos programas e instrumentos de apoyo, cuyo fin último es mejorar la competitividad exterior de las empresas. En este sentido, el apoyo a las empresas está sometido a unos criterios que, en líneas generales, son los siguientes:

- Cofinanciación: no se financia el 100 % de la actividad que se va a desarrollar en el exterior; es decir, la empresa tiene que financiar una parte. El porcentaje de ayuda que se concede depende de los tipos de programas y de los mercados a los que van dirigidos.
- Agrupaciones de empresas: dada la reducida dimensión de la empresa española, se valora especialmente aquellos proyectos patrocinados por varias empresas (grupos de exportadores, asociaciones empresariales, consorcios de exportación, etc.).
- Prioridad para las pymes: se establece como objetivo prioritario la internacionalización de las pymes frente a las grandes empresas que cuentan con mayores recursos.
- Justificación de la ayuda: en función de cada programa, es necesario cumplimentar una solicitud y aportar una documentación cuya complejidad depende, en general, del montante de la ayuda.
- Preferencia para países emergentes: en algunos programas se establece como mercados prioritarios zonas geográficas que, por su especial potencial económico o vínculos con España, ofrecen un mayor atractivo para las empresas españolas.
- Gastos reembolsables: por otra parte, una vez aprobada la ayuda, el dinero se hace efectivo contra la presentación de los documentos justificativos de los gastos e inversiones que se han realizado.

Entidades como las asociaciones pueden guiar a las empresas en cuanto a la obtención de recursos y ayudas, además del asesoramiento en su proceso de internacionalización.

Ver anexo **ORGANISMOS DE PROMOCIÓN** para un mayor detalle sobre cuáles son los organismos nacionales que ofrecen los recursos y las ayudas.

41. Organizar la empresa: el Departamento de Comercio Exterior

La gestión de las operaciones internacionales exige crear una estructura operativa dentro de la empresa, así como seleccionar, integrar y controlar a las personas responsables. La organización se irá transformando a medida que se desarrolle la actividad exterior de la empresa.

No existe una forma de organización ideal, la estructura es un instrumento para lograr la máxima eficacia. Por otra parte, es necesario adaptarse a las circunstancias y cambios en los mercados internacionales. Por ello cada empresa debe buscar la estructura operativa internacional que mejor se integre en el conjunto de su organización y que, a su vez, sirva de una manera más ágil y eficaz a sus clientes en el exterior.

Cualquiera que sea la estructura que se adopte es necesario que cumpla, al menos, cinco requisitos:

- Coordinar la actividad internacional con otras áreas de la empresa, sobre todo en producción y finanzas
- Delimitar de forma clara la jerarquía, las responsabilidades y las funciones de cada puesto
- Establecer una comunicación fluida que impida el solapamiento de tareas y permita aprovechar todas las oportunidades que brindan los mercados exteriores
- Valorar y motivar a todas las personas implicadas en la actividad internacional
- Realizar un control eficaz de la gestión

Cuando se realizan las primeras operaciones internacionales, las empresas no cuentan con una estructura propia para atender a sus clientes en el exterior. La función de exportación la asume el director gerente, el director de ventas o algún empleado con conocimiento de idiomas que realiza la gestión comercial propiamente dicha. Los aspectos logísticos, administrativos y financieros son asumidos por distintos departamentos de la empresa. A medida que el volumen de operaciones internacionales aumenta surgen problemas operativos que aconsejan crear un departamento de comercio exterior, el cual variará en función del personal necesario.

Una vez decidida la estructura operativa, es necesario establecer una forma de organización en la que se definan las responsabilidades y relaciones entre los distintos puestos que la componen, en función básicamente del número de mercados en los que se está presente y los productos que se comercializan.

Bajo este binomio mercado/producto cabe distinguir cuatro tipos de organización internacional:

- **Organización por áreas geográficas.** Conveniente cuando la empresa comercializa sus productos en un amplio número de mercados
- **Organización por productos.** Adecuada para empresas que tienen una amplia gama de productos y, además, el proceso de venta es complejo técnicamente
- **Organización mixta.** Es una combinación de las dos anteriores, útil para empresas con una diversidad y complejidad media en cuanto a la gama de productos y los mercados en que están presentes
- **Organización matricial.** Es una organización propia de grandes multinacionales que comercializan una amplia gama de productos para diferentes tipos de clientes repartidos en un gran número de países

Consejos y recomendaciones

Para tener en cuenta

Las funciones a realizar por el área internacional de la empresa pueden ser tan amplias como se desee. Abarcan todas las fases de actividad, desde I+D hasta el servicio postventa. Desde el punto de vista organizativo la elección que debe realizarse es si todas esas funciones se van a integrar en una sola unidad operativa o si, por el contrario, el área internacional va a ejecutar aquellas funciones puramente comerciales y el resto las realizarán otras áreas de la empresa.

También hay que considerar la posibilidad de contratar servicios externos para realizar algunas de estas tareas (estudios de mercado, gestión del transporte, información sobre riesgo comercial de clientes en el exterior, etc.), bien sea de forma parcial o total, aunque siempre bajo las directrices y el control de la empresa.

Funciones básicas

- Prospeccionar y cerrar ventas con clientes internacionales
- Buscar agentes y distribuidores
- Realizar un seguimiento administrativo de los pedidos y los pagos
- Ejecutar las acciones de promoción y publicidad
- Coordinar todas las actividades internacionales con el resto de departamentos de la empresa

El factor amec

En la metodología que **amec** propone para iniciarse en la internacionalización, dentro del **Servicio de Iniciación a la Exportación (SiEx)**, una de las fases se centra en la organización de la empresa. Desde **amec** podemos facilitar un asesoramiento personalizado sobre cuáles son las necesidades de su departamento de exportación, y proporcionarle acceso a una bolsa de trabajo de profesionales para su departamento.

42. Preparar una oferta

El éxito de las operaciones internacionales requiere de rigor en las gestiones cotidianas. Una oferta mal elaborada representa para el exportador un compromiso innecesario, que le obliga a cumplir términos que no han quedado claros, en caso de que el cliente los acepte. La información básica que debe figurar explícitamente en la oferta es:

- Nombre y descripción del producto, envase y embalaje
- Cantidad mínima del pedido
- Condiciones de entrega
- Precio por unidad y precio total
- Validez de la oferta

La oferta debe ser lo más completa posible, firme y clara, en el lenguaje comercial del país del comprador y adaptada a cada situación.

Se aconseja que cada empresa elabore una guía donde se contemplen todos los puntos que deben figurar en ella. En el cuadro siguiente se propone un modelo de guía para la elaboración de una oferta comercial internacional.

ELEMENTOS	ANÁLISIS DETALLADO	COMENTARIOS
PRODUCTO	<ul style="list-style-type: none"> • Definición completa • Composición • Materiales utilizados • Características de funcionamiento 	<ul style="list-style-type: none"> • Nomenclatura aduanera de 6 u 8 dígitos • Normas del país del comprador que son respetadas • No deben revelarse secretos de fórmulas o procesos productivos. La información debe limitarse a la que aparece en las etiquetas o manuales del producto
CANTIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Unidad de consumo • Total de unidades • Precio • Volumen • Dimensiones 	<ul style="list-style-type: none"> • Es aconsejable utilizar medidas anglosajonas para países de influencia inglesa
GARANTÍAS	<ul style="list-style-type: none"> • Servicios postventa • Garantías de calidad • Seguros de uso • Certificaciones 	<ul style="list-style-type: none"> • Homologaciones del país comprador • Auditorías ISO 9000 • Certificado de origen
PRECIO	<ul style="list-style-type: none"> • Precio por unidad • Precio total • Divisa de pago 	<ul style="list-style-type: none"> • Con indicación del Incoterm • Cotizar en euros o en dólares (USD)
CONDICIONES DE EXPEDICIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Marca • Embalaje • Paletización • Medio de transporte 	<ul style="list-style-type: none"> • Código de barras • Sistema UPC para países de influencia norteamericana • N.º de cajas y unidades por caja
MEDIOS DE PAGO	<ul style="list-style-type: none"> • Transferencia SWIFT • Crédito documentario irrevocable, etc. • Duración del crédito (30, 60 días) 	<ul style="list-style-type: none"> • Indicar el número de cuenta con 20 dígitos, clave SWIFT y nombre del banco. Para ciertos clientes, tras recibir el pedido, será necesario enviar factura pro forma • Tiempo necesario para preparar el pedido, según stock disponible
ENTREGA	<ul style="list-style-type: none"> • Fecha de entrega 	<ul style="list-style-type: none"> • Indicar el lugar de la entrega, según Incoterm
VALIDEZ	<ul style="list-style-type: none"> • Fecha completa 	
CONDICIONES PARTICULARES	<ul style="list-style-type: none"> • Ley aplicable • Tribunal competente • Cláusulas arbitraje 	<ul style="list-style-type: none"> • Para ciertos países, una oferta tiene validez de contrato

43. El plan de negocios y el plan de acción

Es indispensable que toda empresa que intenta iniciar un proceso sostenible de exportaciones pueda contar con la ayuda de un plan de exportación, el cual se define como:

- Una descripción, análisis y planificación detallada de las actividades de exportación que la empresa espera desarrollar.
- Un instrumento que puede ser presentado a los bancos para obtener apoyo y financiación.
- Una herramienta que ayuda al empresario a ordenar, planificar el futuro y prever amenazas y oportunidades.
- Un plan de acción secuencial que defina objetivos, metas, etapas, tiempos, responsables y un presupuesto para alcanzar estos objetivos.

Es conveniente comenzar un plan de internacionalización con un análisis previo que permita decidir las estrategias comerciales y elegir los mercados más adecuados, para reducir al mínimo los riesgos. Es necesario evaluar las oportunidades de negocio que ofrecen los mercados exteriores, las amenazas que pudieran surgir y contra las que se deberá luchar, las debilidades de la empresa que se habrán de corregir o compensar y las ventajas competitivas que se podrían potenciar.

- **Análisis interno** ► la empresa debe analizar todas sus áreas internas para identificar las fortalezas y debilidades en el mercado local y evaluar su potencial de internacionalización.
- **Análisis externo** ► siguiendo el mismo método que para el análisis interno, la empresa debe estudiar su sector y el entorno en el que se desarrolla su actividad definiendo las oportunidades y las amenazas.

Después de haber realizado el análisis interno y el externo, y de haber determinado las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, asignando una importancia relativa a cada una de ellas, es preciso compararlas entre sí para establecer la importancia real que tienen.

Consejos y recomendaciones

El consejo experto

Desde el principio, el plan debe ser visto como un instrumento operativo para encaminar la actividad exportadora.

Los objetivos deben ser comparados con los resultados, para medir el éxito de las estrategias emprendidas.

Asimismo, la empresa no debe dudar en modificar el plan, haciéndolo más específico y ajustándolo a la realidad concreta, a medida que se va sumando información detallada y experiencia ganada sobre el terreno.

El factor amec

amec presta servicios y organiza actividades adaptadas a cada una de las fases de los procesos de internacionalización e innovación de las empresas. Y, además, proporciona la información, el asesoramiento y la formación necesarios para cumplir con estos objetivos.

44. Identificar mercados

Cuando una empresa decide adoptar una política activa de internacionalización se encuentra con que sus productos son susceptibles de comercializarse en un gran número de países con características muy diferentes. Por otra parte, no dispone de recursos suficientes como para abordar varios mercados de forma simultánea. Por ello, es aconsejable sistematizar la expansión internacional acudiendo, en primer lugar, a los mercados más favorables para su oferta.

Antes de iniciar el proceso de selección, la empresa debe decidir el número óptimo de mercados a los que va a acudir. Se trata de una decisión estratégica que presenta dos alternativas extremas, concentración y diversificación, entre las cuales se sitúan distintas opciones intermedias.

- **Concentración:** centrar los recursos en un número reducido de mercados, de forma que la empresa pueda conseguir un volumen de ventas continuado y creciente en cada uno de ellos.
- **Diversificación:** la estrategia de crecimiento se basa en vender en un mayor número de mercados, aunque sea en perjuicio de cuotas significativas en alguno de ellos.

Las ventajas de cada una de estas estrategias cambian a lo largo del tiempo de acuerdo con la fase del proceso de internacionalización en que se encuentre la empresa o de la etapa del ciclo de vida del producto que comercializa.

Una vez que se ha decidido el número de mercados exteriores en los que se debe estar presente, es necesario realizar una investigación comercial que permita responder a las cinco cuestiones clave de la estrategia comercial internacional.

¿Dónde ir?	Selección de mercados más favorables
¿Cómo llegar?	Selección de la forma de entrada
¿A quién?	Identificación y características de los clientes potenciales
¿Qué oferta?	Qué producto/servicio se va a ofrecer y a qué precio
¿Cuánto?	Cuántos recursos es necesario invertir y qué rentabilidad se va a obtener

Consejos y recomendaciones

Para tener en cuenta

La elección de los mercados deberá hacerse a partir de un análisis detallado de la situación de la empresa, sus objetivos, las características de los productos que ofrece y los mercados exteriores hacia los que va a dirigir su esfuerzo comercial.

El factor amec

amec lanza el renovado **Servicio de Iniciación a la Exportación (SiEx)** con el objetivo de poner a disposición de las empresas asociadas las herramientas e instrumentos necesarios para que se inicien en la actividad exportadora. Dentro del SiEx, **amec** ofrece una metodología sobre el proceso de internacionalización, con el fin de guiar a las empresas en ese camino. Dicha metodología se centra inicialmente en la correcta identificación de los mercados objetivos por los que la empresa debe iniciar su actividad internacional.

45. Internet y la exportación

Los medios de la empresa exportadora para comunicar sus productos y servicios en los mercados internacionales han sido tradicionalmente las ferias internacionales, misiones comerciales y viajes de prospección. Asimismo, los instrumentos de comunicación utilizados habitualmente por la empresa son los catálogos, las muestras, las demostraciones, las degustaciones, etc.

En la última década el panorama se ha modificado debido a la rápida difusión mundial de internet y su creciente utilización por el comercio. Internet aporta nuevos instrumentos de comunicación comercial, especialmente el correo electrónico y la web. El correo electrónico hace desaparecer los costes de la comunicación internacional y, como mínimo, sirve como primer instrumento de contacto entre empresas de distintos países. La web de la empresa exportadora se configura como una nueva herramienta de comunicación para el exportador: gracias a la web, muchos potenciales clientes conocerán la existencia de la empresa y de sus productos. La web es una necesidad ineludible si se quiere tener una presencia activa en el comercio internacional.

La web de la empresa exportadora puede tener básicamente dos contenidos:

- Informativos: van dirigidos al público en general, clientes, proveedores, accionistas, empleados, candidatos a ser contratados, etc.
- De ventas: se dirigen exclusivamente a clientes actuales y potenciales.

Una web bien planteada debe contestar a las siguientes preguntas:

- ¿Qué necesita mi potencial cliente?
- ¿Qué quiere encontrar?
- ¿Qué quiero comunicar?
- ¿Cómo se lo voy a comunicar?

Para ello los aspectos clave son: la elección del dominio, la elaboración de los contenidos y del mensaje, y la actualización.

Reglas básicas de la web internacional:

- Diseño sencillo
- Traducida al inglés y a los idiomas de los mercados donde opera la empresa
- Carga rápida en cualquier ordenador
- Información estructurada de mayor a menor relevancia para el cliente potencial

Una vez que se ha diseñado la web, se plantea el tema de cómo llegar a los clientes situados en mercados exteriores.

El cliente potencial principalmente utilizará los buscadores de páginas web para encontrar el producto o servicio que necesita. Por tanto, será necesario dar de alta a la empresa en estos buscadores. Existen tres tipos de buscadores: internacionales, regionales y temáticos.

- Buscadores internacionales: entre ellos están Google, Yahoo y MSN. El buscador con más aceptación es Google. Por tanto, la empresa ha de tratar de posicionarse ahí entre las primeras respuestas.
- Buscadores regionales: la web debe estar indexada en aquellos buscadores regionales que utilicen los potenciales clientes.
- Buscadores temáticos: existen en internet buscadores especializados en temas concretos (textil, mueble, construcción, etc.) donde es interesante el registro de la web. Asimismo existen también buscadores temáticos y que a la vez son regionales.

46. Los Incoterms: funciones y clasificación

Definición

Las operaciones comerciales internacionales tienen su origen en un contrato de compraventa realizado entre importador y exportador, en el cual se estipulan las cláusulas por las que se regulará dicha operación comercial.

Los Incoterms (*International Commercial Terms*) se pueden considerar un conjunto de reglas internacionales de carácter facultativo que la Cámara de Comercio Internacional ha recopilado y definido sobre la base de las prácticas más o menos estandarizadas por los comerciantes.

Los Incoterms definen básicamente el punto hasta el cual el vendedor es responsable de la mercancía y cuáles son los gastos a su cargo y que, por lo tanto, estarán incluidos en el precio.

Funciones

Las funciones de los Incoterms son básicamente determinar:

- **El reparto de los gastos.** El vendedor sabe exactamente hasta qué momento y lugar deberá asumir los gastos que ocasiona su contrato de venta e incluirlos en el precio. Este hecho permite que el comprador pueda conocer exactamente los gastos que debe añadir al precio ofertado para poderlo comparar con otras ofertas tanto nacionales como internacionales.
- **La transmisión del riesgo.** El comprador sabe exactamente a partir de qué momento y lugar corren por su cuenta los riesgos en que incurren las mercancías durante su transporte. Por lo tanto, los Incoterms definen el momento y lugar en que la responsabilidad del vendedor acaba y dónde empieza la del comprador. Este dato es de gran importancia para asegurar la mercancía.
- **El lugar donde se entregará la mercancía.** Los Incoterms señalan el lugar concreto donde el vendedor debe depositar la mercancía y, por consiguiente, el punto en que el comprador debe recogerla.

Clasificación

La Cámara de Comercio Internacional ha clasificado los Incoterms en función del modo de transporte utilizado. Así en el primer grupo se incluyen 7 Incoterms (EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP y DDP) que pueden utilizarse con independencia del modo de transporte y de si emplean uno o más modos de transporte. En el segundo grupo se agrupan 4 Incoterms (FAS, FOB, CFR y CIF) a utilizar cuando la mercancía se transporta entre dos puertos.

Consejos y recomendaciones

Para ampliar

Solicite en su oficina de Banco Sabadell el folleto sobre Incoterms. En un cómodo formato díptico de bolsillo tendrá una completa y original descripción gráfica de los 11 Incoterms 2010.

Vea también el cuadro «Los 11 Incoterms» en el área prescriptiva de este portal.

Para no olvidar

- Incluya siempre la expresión «*Incoterms 2010*» después del término utilizado.
- Tenga a mano la publicación *Incoterms 2010* de la CCI.
- Límitese a utilizar exclusivamente uno de los 11 términos de los *Incoterms 2010*.
- Para expediciones por contenedor o multimodal utilice EXW, FCA, CIP, CPT, DAT, DAP o DDP.
- Para expediciones en las que su empresa sea responsable y controle hasta el momento en que la mercancía pasa la borda del buque utilice FAS, FOB, CFR, CIF.
- Recuerde que la entrega en el grupo (C) se produce en el mismo punto que en el grupo (F). En ambos casos la entrega se produce en origen.
- La responsabilidad de entrega en destino es exclusiva del grupo (D).

Caso práctico

«Al usar de forma casi exclusiva los Incoterms FOB y CIF estaba asumiendo, sin saberlo, un importante riesgo»
[Vea un caso práctico]

Para tener en cuenta

Los Incoterms D y el crédito documentario

Los términos D (DAT, DAP y DDP) no son adecuados en un crédito documentario. Para ajustar la obligación de pago en el crédito documentario con la obligación de pago en el contrato de compraventa, debería requerirse en el crédito documentario un documento que acreditara la entrega en destino de la mercancía, lo que prácticamente desnaturalizaría la función del crédito documentario.

Para tener en cuenta

Los Incoterms C (transporte principal pagado): CFR, CIF, CPT, CIP

Conviene destacar que los términos C son idénticos a los F por lo que a cumplimiento del contrato se refiere. En ambos casos, el vendedor cumple con el contrato en el país de embarque o despacho para exportación. En consecuencia, los términos C hacen referencia a contratos de embarque, al igual que los F, y no a contratos de llegada a destino, exclusivos de los términos D. Si bien es el vendedor quien contrata el transporte, y el seguro en su caso (CIF y CIP), los riesgos de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier gasto adicional posterior al embarque, son por cuenta del comprador.

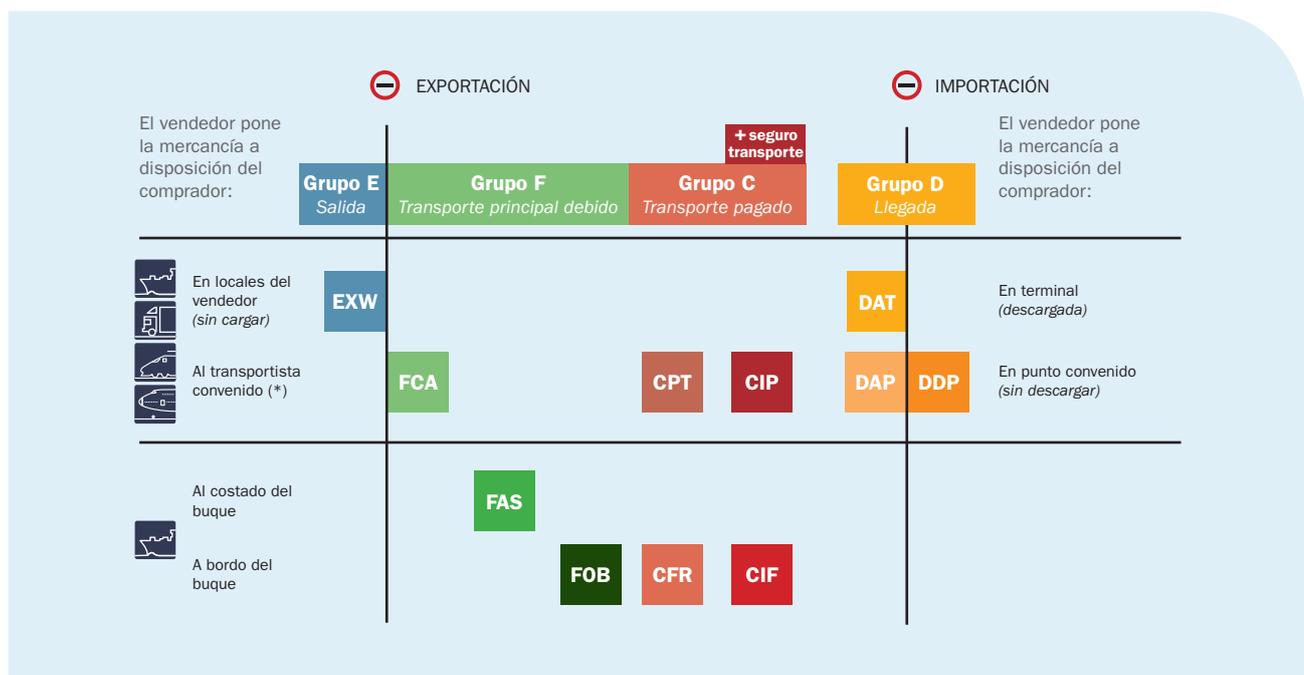
Gráficos y presentaciones

División de costes

	EXW	FCA	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP	FAS	FOB	CFR	CIF
Embalaje y verificación	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Carga	C	V/C	V	V	V	V	V	-	-	-	-
Transporte	C	C	V	V	V	V	V	(V)	(V)	(V)	(V)
Trámites de exportación	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Carga a bordo	(C)	(C)	(V)	(V)	(V)	(V)	(V)	C	V	V	V
Flete marítimo	(C)	(C)	(V)	(V)	(V)	(V)	(V)	C	C	V	V
Seguro de transporte	c	c	c	V	v	v	v	c	c	c	V
Descarga de buque	(C)	(C)	(V/C)	(V/C)	(V)	(C/V)	(C/V)	C	C	V/C	V/C
Trámites de importación	C	C	C	C	C	C	V	C	C	C	C
Transporte hasta destino	C	C	V/C	V/C	V/(C)	V/(C)	V/(C)	(C)	(C)	(C)	(C)
Descarga en destino	C	C	C	C	V/(C)	C/(V)	C/(V)	-	-	-	-

(C) = cuando sea el caso
(V) = cuando sea el caso
C/V = en general, el comprador
V/C = en general, el vendedor
c = no hay obligación del comprador aunque el riesgo es suyo
v = no hay obligación del vendedor aunque el riesgo es suyo

- Transmisión de riesgos



47. Los Incoterms: Reglas para cualquier modo o modos de transporte

Este grupo lo conforman los siguientes Incoterms:

EXW ▶ Ex Works
(En fábrica)

FCA ▶ Free Carrier
(Franco porteador)

CPT ▶ Carriage Paid to
(Transporte pagado hasta)

CIP ▶ Carriage and Insurance Paid to
(Transporte y seguro pagados hasta)

DAT ▶ Delivered at Terminal
(Entregado en terminal)

DAP ▶ Delivered at Place
(Entregado en lugar)

DDP ▶ Delivered Duty Paid
(Entregada con derechos pagados)

Estos son los Incoterms a utilizar en aquellas expediciones en las que no se utiliza un transporte marítimo puerto a puerto; es decir, siempre que el transporte sea aéreo o de superficie (tren o camión). Cuando se utiliza más de un medio de transporte, éste es también el grupo adecuado, incluso cuando un buque es uno de esos medios de transporte, probablemente el principal.

Es el caso de las expediciones en contenedores, que casi siempre formarán parte de un transporte combinado, salvo que el contenedor viaje en una expedición puerta a puerta por camión (que también utilizaría un término Incoterms de este grupo). Aunque un contenedor viaje de Bilbao a Bombay, las 5,822 millas náuticas de distancia vía Suez irán acompañadas probablemente de algunos kilómetros por camión en cada extremo.

EXW (En fábrica, Ex Works)

El vendedor cumple con su obligación de entrega una vez ha situado la mercancía en sus propios locales (fábrica, almacén, etc.) a disposición del comprador.

No es responsable de la carga de la mercancía en el transporte provisto por el comprador ni del despacho aduanero de

exportación, excepto si se ha pactado lo contrario. El comprador soporta todos los costos y riesgos inherentes al transporte de la mercancía desde los locales del vendedor hasta el destino deseado. Este término representa la mínima obligación por parte del vendedor.

Este término no debería usarse cuando el comprador no pueda llevar a cabo, de forma directa o indirecta, las formalidades de exportación. En tales circunstancias, debería utilizarse el término FCA.

Es adecuado para el comercio nacional. En el caso de comercio internacional, FCA resulta más aconsejable.

Tampoco resulta adecuado cuando el pago se efectúa por crédito documentario. Si se utiliza en crédito documentario, no debería requerirse documento de transporte, ya que la entrega al transportista no es una obligación del vendedor.

FCA (Franco transportista, Free Carrier)

El vendedor cumple con su obligación de entrega una vez ha entregado la mercancía, tras haber efectuado el despacho de exportación, al transportista designado por el comprador en el lugar convenido.

Si el comprador no indica un punto concreto de entrega, el vendedor puede elegir, dentro del lugar o zona estipulados, dónde efectuará la entrega al transportista. Cuando, de acuerdo con la práctica comercial, se requiera la asistencia del vendedor para llevar a cabo el contrato con el transportista (en casos como el transporte por tren o avión), el vendedor podrá efectuarlo por cuenta y riesgo del comprador. El término FCA puede ser usado para todos los medios de transporte, incluido el multimodal.

El término FCA debería ser usado para el transporte marítimo en todos aquellos casos en los que la entrega no se efectúe en la forma tradicional a bordo del buque (en una terminal de carga, de tren, de contenedores o similares). Si se utilizara el término FOB para estos casos, el vendedor correría con los riesgos y costos hasta la puesta a bordo de la mercancía por un período sobre el que no tendría posibilidad alguna de control.

CPT (Transporte pagado hasta, Carriage Paid To)

El vendedor satisface el flete para el transporte de la mercancía hasta el destino acordado.

El riesgo de pérdida o daños de la mercancía, junto con cualquier costo adicional debido a aconteci-

mientos que pudieran producirse con posterioridad a la fecha de entrega al transportista, se transfieren del vendedor al comprador en el momento en que la mercancía haya sido entregada en custodia al transportista. Si el transporte implica varios transportistas hasta el punto de destino acordado, el riesgo se traspasa en el momento en que la mercancía ha sido entregada al primer transportista.

El término CPT exige que el vendedor despache la mercancía para exportación. Este término puede ser usado para cualquier medio de transporte, incluido el multimodal.

CIP (Transporte y seguro pagados hasta, Carriage And Insurance Paid To)

El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo el término CPT y, además, debe obtener el seguro de transporte contra el riesgo en que incurre el comprador de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte.

El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El comprador debe tener en cuenta que, bajo el término CIP, el vendedor tiene la obligación de obtener el seguro solo por el mínimo de cobertura (110 %) y emitirlo en forma negociable para el comprador y en la divisa del contrato.

El término CIP exige que el vendedor despache la mercancía para exportación. Este término puede ser usado para cualquier medio de transporte, incluido el multimodal.

DAT (Entregado en terminal, Delivered At Terminal)

El vendedor ha cumplido su obligación de entregar la mercancía cuando ésta ha sido puesta a disposición del comprador en una terminal del puerto o lugar de destino convenidos,

descargada y sin despachar para importación.

Terminal incluye cualquier lugar, cubierto o no, como un muelle, almacén, almacén de contenedores o terminal de carretera, ferroviaria o aérea, que siempre debería especificarse tan claramente como sea posible.

El vendedor debe hacerse cargo de todos los costos y riesgos hasta situar la mercancía en destino. Si el vendedor debe, además, hacerse cargo de los costos y de los riesgos desde la terminal hasta otro lugar, entonces deberían utilizarse los términos DAP o DDP.

En general, este término no resulta adecuado en un crédito documentario, ya que debería requerirse un documento que acreditara la entrega en destino, lo que desnaturalizaría el crédito documentario.

DAP (Entregado en lugar, Delivered At Place)

El vendedor ha cumplido su obligación de entregar la mercancía una vez ésta ha sido puesta a disposición del comprador en el lugar convenido en destino.

El vendedor debe hacerse cargo de los riesgos y costos de situar la mercancía en el punto convenido (excluidas las tasas, impuestos y cualquier otro gasto oficial derivado de la importación en el país de destino). El comprador debe hacerse cargo de cualquier costo adicional y asumir los riesgos derivados de la falta de despacho de la mercancía en el país de importación. Si las partes desean que el vendedor realice las formalidades aduaneras y se haga cargo de los costos y riesgos resultantes, deben añadirse las instrucciones precisas al término DAP. Si las partes desean añadir a las obligaciones del vendedor algunos de los costos derivados de la importación (tales como el IVA), esto debe hacerse constar

de forma clara (por ejemplo, "DAP, VAT paid").

En general, este término no resulta adecuado en un crédito documentario, ya que debería requerirse un documento que acreditara la entrega en destino, lo que desnaturalizaría el crédito documentario.

DDP (Entregado derechos pagados, Delivered Duty Paid)

El vendedor ha cumplido su obligación de entregar la mercancía una vez ésta ha sido puesta a disposición del comprador en el lugar convenido en destino. El vendedor debe hacerse cargo de los riesgos y costos de situar la mercancía en el punto convenido, incluidos los derechos aduaneros, impuestos y gastos de entrega de la mercancía, despachada para importación. Mientras que el término EXW representa la mínima obligación para el vendedor, el término DDP representa la máxima obligación.

Este término no debe ser utilizado si el vendedor no puede, de forma directa o indirecta, obtener la licencia de importación.

Si las partes desean que el comprador satisfaga los derechos de importación, debe usarse el término DAP.

Si las partes desean excluir de las obligaciones del vendedor algunos de los costos derivados de la importación (tales como el IVA), esto debe hacerse constar de forma clara (por ejemplo, "DDP, VAT unpaid").

En general, este término no resulta adecuado en un crédito documentario, ya que debería requerirse un documento que acreditara la entrega en destino, lo que desnaturalizaría el crédito documentario.

48. Los Incoterms: Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores

Este grupo lo conforman los siguientes Incoterms:

FAS ▶ Free Alongside Ship

(Franco al costado del buque)

FOB ▶ Free on Board

(Franco a bordo)

CFR ▶ Cost and Freight

(Costo y flete)

CIF ▶ Cost, Insurance and Freight

(Costo, seguro y flete)

Estos son los Incoterms a utilizar cuando el punto de entrega y el lugar al que se transporta la mercancía sean puertos. La entrega al transportista se hace a bordo o al costado del buque, por lo que el vendedor debería controlar la mercancía hasta ese momento.

Cuando la mercancía viaja en contenedores, es habitual que el vendedor ponga la mercancía en manos del transportista en una terminal y no a bordo o al costado del buque. En tales circunstancias, los términos FAS, FOB, CFR o CIF resultarían inapropiados y deberían utilizarse los Incoterms del grupo Reglas para cualquier modo o modos de transporte: FCA en lugar de FAS o FOB; CPT en lugar de CFR, y CIP en lugar de CIF.

FAS (Franco al costado del buque, Free Alongside Ship)

El vendedor cumple con su obligación de entrega una vez ha situado la mercancía al costado del buque en el muelle o las barcas en el punto designado de embarque.

En este caso, el comprador debe soportar todos los costos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde ese momento. El término FAS solo puede ser usado para transporte marítimo o de aguas interiores. El término FAS implica que el vendedor despacha la mercancía para exportación.

Cuando la mercancía está en contenedores el término FAS

sería inadecuado y debería utilizarse el término FCA.

FOB (Franco a bordo, Free On Board)

El vendedor cumple con su obligación de entrega una vez la mercancía ha sido puesta a bordo en el puerto designado de embarque.

El comprador debe soportar todos los costos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde ese momento. El término FOB implica que el vendedor despacha la mercancía para exportación. El término FOB solo puede ser usado para transporte marítimo o de aguas interiores. Cuando el traspaso de la borda del buque no tiene utilidad práctica para los fines aquí tratados, como es el caso del roll-on/roll-off (la carga sube al buque dentro del camión o vagón) o tráfico de contenedores, el término FCA es más adecuado.

CFR (Costo y flete, Cost And Freight)

El vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para situar la mercancía en el puerto de destino, pero es el comprador quien corre con el riesgo de pérdida o daños para la mercancía, junto con cualquier costo adicional debido a acontecimientos que puedan ocurrir con posterioridad a la situación de la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque.

El término CFR precisa que el vendedor despache la mercancía para exportación. El término CFR solo puede ser usado para

transporte marítimo o de aguas interiores. Cuando el traspaso de la borda del buque no tiene utilidad práctica para los fines aquí tratados, como es el caso del roll-on/roll-off (la carga sube al buque dentro del camión o vagón) o tráfico de contenedores, el término CPT es más adecuado.

CIF (Costo, seguro y flete, Cost, Insurance and Freight)

El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo el término CFR y, además, debe obtener el seguro de transporte marítimo contra el riesgo en que incurre el comprador de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte.

El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El comprador debe tener en cuenta que, bajo el término CIF, el vendedor tiene la obligación de obtener el seguro solo por el mínimo de cobertura (110 %) y emitirlo en forma negociable para el comprador y en la divisa del contrato.

El término CIF exige que el vendedor despache la mercancía para exportación. El término CIF solo puede ser usado para transporte marítimo o de aguas interiores. Cuando el traspaso de la borda del buque no tiene utilidad práctica para los fines aquí tratados, como es el caso del roll-on/roll-off (la carga sube al buque dentro del camión o vagón) o tráfico de contenedores, el término CIP es más adecuado.

49. Exportación o implantación

Varios son los factores que intervienen en la planificación de la estrategia de internacionalización de una empresa, entendiendo como tal tanto el proceso de comercialización de sus productos en el exterior, como la implantación directa en otro territorio.

En particular, es esencial establecer los objetivos perseguidos con la internacionalización, ya que dichos objetivos tienen una incidencia directa en la forma de implantación: si la finalidad es reducir los costes de producción y, por tanto, incrementar la productividad, habrá que recurrir a una **implantación directa** mediante la constitución de una filial o la adquisición de una sociedad local preexistente, desde la que llevar a cabo la fabricación, y, todo ello, en solitario o, alternativamente, en compañía de un socio local.

Por el contrario, si el objetivo de la internacionalización es el desarrollo de nuevos mercados para incrementar los potenciales clientes, el mecanismo más adecuado sería la **implantación comercial**, mediante la suscripción de un contrato de agencia o de distribución o de transferencia de tecnología.

La forma de implantación tiene también incidencia en el riesgo que lleva implícito el proceso y los recursos que se destinan a la internacionalización. Así, la implantación comercial supone, generalmente, un riesgo y una dedicación de recursos inferior a cualquier otro tipo de implantación directa.

Por lo que respecta a las implantaciones comerciales, dada la existencia de varias jurisdicciones implicadas (la del principal y la del distribuidor), es conveniente que la suscripción de cualquier contrato quede formalizada por escrito para evitar, con ello, cualquier duda en relación con el derecho aplicable a la relación comercial y para establecer, además, el marco jurídico de dicha relación, especialmente, pero sin carácter limitativo, por lo que respecta a las consecuencias derivadas de una eventual terminación de la relación, como son el pago de indemnizaciones por daños y/o perjuicios y compensación por clientela.

Junto al análisis de la forma de implantación, resulta indispensable analizar el mercado de destino y disponer de un plan de viabilidad de la inversión. Todo ello, unido a un estricto control de la inversión, resulta esencial para culminar con éxito la internacionalización de cualquier empresa.

Consejos y recomendaciones

Recomendación práctica

Analizar previamente a cualquier tipo de implantación, ya sea directa o comercial, la jurisdicción aplicable en el país de destino y la posibilidad de ejecutar una sentencia dictada en un país distinto.

El consejo experto

El éxito del comercio exterior radica en la planificación de nuestra estrategia de implantación y, para ello, deben valorarse los siguientes aspectos:

- Definición de objetivos
 - Reducción de costes / incremento de competitividad (inversión directa)
 - Desarrollo de nuevos mercados (implantación comercial)
- Estudio de mercado
 - Negocio / comerciales
 - Culturales
 - Jurídicos
- Asesoramiento de profesionales locales especializados
- Análisis de los "riesgos" implícitos en la contratación internacional
 - Diferentes culturas y costumbres en la negociación
 - Distintos sistemas jurídicos
 - Diferentes monedas
 - Distancia geográfica: control / gestión de impagados
- Diferencias en los estándares de calidad del producto

El factor Garrigues

Garrigues tiene una inequívoca vocación internacional, lo que nos permite ofrecer a nuestros clientes un asesoramiento integral en cuatro continentes y en todas las materias jurídicas y fiscales.

En este sentido, Garrigues cuenta con oficinas propias en Bruselas, Casablanca, Londres, Nueva York, Miami, Shanghái, Tánger y Varsovia, y además pertenece, en calidad de miembro promotor y de socio fundador, respectivamente, a Affinitas y a Taxand.

Affinitas es una alianza integrada por diferentes despachos de abogados, independientes y autónomos entre ellos pero que comparten los principios de Garrigues a la hora de prestar servicios a nuestros clientes, que nos permite cubrir, tanto desde un punto de vista legal como fiscal, el área de Sudamérica.

Por otro lado, Taxand es una red global de despachos independientes creada en el 2005, exclusivamente de carácter fiscal, que se está convirtiendo en la primera red internacional de servicios fiscales globales.

50. El contrato de agencia

En virtud del contrato de agencia una persona física o jurídica (el **agente**) se obliga frente a otra (el **principal**), de manera continuada/estable, y a cambio de una remuneración, a promover, o no solo a promover sino también a concluir, actos de comercio por cuenta y en nombre ajenos, como intermediario independiente, sin asumir (salvo pacto en contrario) el riesgo y ventura de tales operaciones.

En la definición de agencia destacan, por tanto, los siguientes aspectos:

- El carácter independiente del agente.
- La actuación por cuenta ajena del agente y la exigencia de permanencia o estabilidad.
- La posibilidad de que el agente sea un mero negociador (que se dedique, únicamente, a promover actos de comercio en nombre del principal) o que, por el contrario, asuma la función de concluir actos de comercio en nombre del principal.
- Y, por último el carácter retribuido del agente.

La consecuencia de ello es que en una relación de agencia la función del agente es, básicamente, la de captar clientes para su principal, siendo la cartera de clientes generada por su actividad a favor/en beneficio del principal y recibiendo a cambio de dicha actividad una remuneración que puede consistir en:

- Una cantidad fija; y/o
- Una comisión que dependerá de los actos promovidos y/o concluidos en nombre del principal.

La captación de nuevos clientes es uno de los elementos determinantes que llevan a un empresario a suscribir un contrato de agencia, y es importante tener en cuenta que la clientela generada durante la vigencia de cualquier contrato de agencia es, también, un factor determinante a la hora de resolver un contrato de este tipo en la medida en que, de conformidad con lo establecido en la normativa vigente en nuestro país, *cuando se extinga el contrato de agencia, sea por tiempo determinado o indefinido, el agente que hubiese aportado nuevos clientes al empresario o incrementado sensiblemente las operaciones con el cliente preexistente, tendrá derecho a una indemnización si su actividad anterior puede continuar produciendo ventajas sustanciales al empresario y resulta equitativamente procedente por la existencia de pactos de limitación de competencia, por las comisiones que pierda o por las demás circunstancias que concurran*. Es lo que se conoce como **indemnización por clientela**.

El contrato de agencia se configura como un mecanismo de implantación comercial que ofrece a un empresario la posibilidad de llegar (con una inversión mínima) a un mayor número de potenciales clientes gracias a la intermediación del agente.

Consejos y recomendaciones

El contenido mínimo del contrato de agencia

El contrato de agencia debería recoger, como mínimo, la regulación de los siguientes términos y condiciones:

- Identificación de las partes: agente y principal
- Determinación del territorio de actuación del agente
- Periodo de prueba
- Obligaciones de información del agente
- Remuneración
 - Fija o variable (comisión)
 - Devengo y forma de pago
 - Régimen aplicable a los actos concluidos tras la extinción del contrato de agencia por actos promovidos por el agente durante la vigencia de ese contrato
- Exclusividad: fijación de unos mínimos antes de conceder la exclusividad sobre un determinado territorio
- No competencia postcontractual
 - Límite temporal: en términos generales la normativa española establece dicho límite en un máximo de dos (2) años
 - Límite territorial: zona geográfica atribuida al agente
 - Necesidad de que conste por escrito
 - Solo puede afectar a bienes o servicios análogos al objeto del contrato de agencia
- Duración del contrato: especial atención al impacto que la duración tiene en el régimen de indemnizaciones a favor del agente
 - Determinado
 - Indefinido
- Formas de terminación del contrato y consecuencias derivadas de dicha extinción
 - Preavisos
 - Indemnización por cliente
 - Indemnización por daños y perjuicios
 - Muerte del agente
- Importancia de determinar la ley aplicable: especial atención al hecho de que determinados ordenamientos establecen normas de carácter imperativo, es decir, de carácter no disponible por las partes
- Lista de clientes preexistentes (muy importante a la hora de determinar eventuales indemnizaciones por clientela a favor del agente)

Normativa

- Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre Contratos de Agencia
- Directiva 86/653/CEE del Consejo, de 18 de diciembre de 1986

Recomendación práctica

Desde un punto de vista comercial, y a pesar de que el agente capte la clientela para su principal, es conveniente que el empresario (principal) mantenga una relación comercial fluida y estable con su cliente final con la finalidad de evitar cualquier riesgo de pérdida de su clientela como consecuencia de la terminación del contrato de agencia.

Desde un punto de vista jurídico es esencial formalizar por escrito cualquier relación de carácter comercial entre principal y agente. Dado que en la mayoría de los procesos de negociación con un agente no se dispone del tiempo necesario para redactar el correspondiente contrato de agencia resulta conveniente disponer, de antemano, de un contrato estándar (marco) que haya sido revisado por un abogado experto en la materia, que la empresa pueda modificar en función de las circunstancias de cada caso.

El consejo experto

Verificar, en relación con cada uno de los países con los que se mantengan relaciones comerciales de agencia, los siguientes aspectos:

- normativa aplicable
- posibilidad o no de resolución anticipada del contrato
- indemnizaciones por clientela o por daños y perjuicios que, en su caso, puedan corresponder al agente en el momento de terminación del contrato

El factor Garrigues

Nuestra experiencia en la redacción y negociación de contratos de agencia de carácter internacional en una gran diversidad de sectores, así como nuestra participación en múltiples procesos de terminación de dichos contratos (de forma amistosa o judicial), nos permite ofrecer un asesoramiento integral en aquellos aspectos que, en una relación comercial de este tipo, tienen mayor importancia desde un punto de vista del negocio: protección de la marca, régimen de responsabilidad por producto, control de calidad, acceso a la cartera de clientes e indemnización por clientela, entre otros.

51. El contrato de distribución

En virtud del contrato de distribución un profesional o empresario independiente (el **distribuidor**) pone su estructura y red comercial a disposición de otro empresario o fabricante (el **empresario**) para distribuir, durante un plazo de tiempo –determinado o indefinido–, en un territorio específico y bajo cierto control y supervisión del empresario, los productos que este le provee, garantizándole, en determinadas condiciones, la exclusividad para revenderlos.

La principal característica del distribuidor es la independencia y autonomía de la que goza y el hecho de que:

- Siempre actúa en nombre y por cuenta propia.
- Su actividad consiste en la compra al empresario de una serie de productos para luego revenderlos a sus propios clientes, de manera que es asumido por él (y no por el empresario) el riesgo derivado de dicha reventa.
- El beneficio que obtiene el distribuidor consiste en el margen entre el precio de adquisición del producto al empresario y el precio de reventa a sus clientes finales.

La relación de distribución supone, por tanto, una operación de compraventa entre el empresario (como vendedor) y el distribuidor (como comprador), que vendrá obligado al pago del precio de los productos adquiridos, con las especialidades que se establecen a continuación:

- Planificación de compras y obligaciones de stock mínimo por parte del distribuidor.
- Protección de la marca del empresario; y, entre otros.
- Posibilidad de pactar que en determinados supuestos (normalmente ligados a obligaciones de compra mínima) el distribuidor disponga de un derecho de reventa en exclusiva en un territorio determinado.

El contrato de distribución no está expresamente regulado en nuestro ordenamiento y, por tanto, la relación entre el distribuidor y el empresario se fundamenta (i) en los términos y condiciones que se hayan pactado expresamente en el correspondiente contrato; y (ii) en la interpretación que los juzgados y tribunales vienen haciendo de este tipo de relaciones comerciales. Por todo ello resulta esencial, en este caso, que el contrato de distribución esté documentado por escrito.

En relación con la antedicha interpretación jurisprudencial es importante tener en cuenta que, a pesar de que los distribuidores asumen el riesgo comercial derivado de la reventa de los productos previamente adquiridos al empresario y que, en principio, la resolución del contrato de distribución no supondría para el distribuidor la pérdida de dichos clientes, en determinados casos donde se produce una terminación anticipada del contrato de distribución los juzgados y tribunales están reconociendo a los distribuidores una indemnización equivalente a la indemnización por clientela prevista en la Ley del Contrato de Agencia.

Consejos y recomendaciones

El contenido mínimo del contrato de distribución

- Identificación de las partes: distribuidor y empresario
- Definición de los productos que serán objeto de reventa por parte del distribuidor
- Determinación del territorio donde se llevará a cabo la antedicha reventa
- Obligaciones de las partes

Del distribuidor

- Pagar los productos adquiridos del empresario en los términos y de acuerdo con los medios de pago pactados; establecimiento de garantías
- En su caso, cumplir con las obligaciones de compra mínima pactadas
- En su caso, informar al empresario sobre los defectos del producto o la vulneración de sus marcas en el territorio de su competencia
- Contribuir a los gastos de publicidad de la marca del empresario
- Deber de confidencialidad

Del empresario

- Entregar los productos en las condiciones y plazos pactados
- Facilitar al distribuidor muestras del producto, garantías, asistencia técnica, etc.
- Licenciar el uso de las marcas comerciales
- Instruir al distribuidor sobre las formas de comercialización y la publicidad de su producto

• Exclusividad

- En los dos sentidos (ni el empresario podrá vender sus productos a otros distribuidores en el territorio pactado ni el distribuidor podrá revender en dicho territorio productos de otros empresarios)
- Exclusividad en un único sentido (bien para el distribuidor o para el empresario)
- Distribución no exclusiva

• Precio del producto: imposibilidad de que el empresario imponga el precio de venta al consumidor final del producto por parte del distribuidor

• Volumen mínimo de compra anual

Penalización en caso de incumplimiento por el distribuidor de la obligación de compra mínima

- Posibilidad de venta directa por el empresario en el territorio
- Multa

Reducción en el precio de adquisición de los productos por el distribuidor una vez superado el volumen mínimo de compra pactado

• Forma de pago

- Medio de pago
- Gestión de impagos
- Eventuales garantías

El contrato de distribución se configura, junto con el contrato de agencia, como un elemento esencial en la exportación comercial en la medida que ofrece, con una inversión mínima y un riesgo controlado (siempre y cuando los medios de pago pactados con el distribuidor ofrezcan garantías de cobro), la posibilidad de llegar a potenciales consumidores/usuarios a los que, sin la participación del distribuidor en la cadena de transmisión, sería muy complicado acceder.

- Protección de la propiedad industrial y/o intelectual del empresario
 - Constancia expresa de la titularidad a favor del empresario de cualquier derecho de propiedad industrial y/o intelectual
 - Registro de la marca en el país el distribuidor
- Duración del contrato
 - Determinado
 - Indefinido
- Formas de terminación del contrato y consecuencias derivadas de dicha extinción
 - Devolución de productos
 - Pago de cantidades pendientes
 - Preavisos
 - Renuncia por parte del distribuidor a la reclamación de cualquier indemnización por daños y perjuicios
- No competencia
- Ley aplicable

Normativa

- Contrato atípico, es decir, que no está expresamente regulado en el ordenamiento jurídico español, excepto en materia de defensa de la competencia.
- Convenio de Roma: resulta de aplicación la ley del país en que la parte que deba realizar la prestación principal tenga su residencia habitual.

Recomendación práctica

Desde un punto de vista comercial es recomendable

- Incluir unos mínimos de compra
- Proteger la marca mediante su registro en el país del distribuidor
- Asegurar el cobro de las ventas mediante la utilización de incoterms y medios de pagos seguros (i.e. Crédito documentario)
- Contratar un seguro de responsabilidad civil para posibles defectos en el producto

Desde un punto de vista jurídico es esencial formalizar por escrito cualquier relación de carácter comercial entre distribuidor y empresario. Dado que en la mayoría de los procesos de negociación con un distribuidor no se dispone del tiempo necesario para redactar el correspondiente contrato de distribución, resulta conveniente disponer, de antemano, de un contrato estándar (marco) que haya sido revisado por un abogado experto en la materia y que la empresa pueda modificar en función de las circunstancias de cada caso.

El factor Garrigues

Nuestra experiencia en la redacción, negociación y resolución de contratos de distribución de carácter internacional en una gran diversidad de sectores, nos permite ofrecer un asesoramiento integral en aquellos aspectos que, en una relación comercial de este tipo, tienen mayor importancia desde un punto de vista del negocio: consecuencias derivadas de la resolución anticipada, protección de la marca, régimen de responsabilidad por producto defectuoso, medios de pacto y potenciales indemnizaciones por daños y perjuicios, entre otros.

52. El contrato de compraventa internacional

La compraventa internacional de mercaderías es una operación que tiene una gran trascendencia en el marco del desarrollo del comercio internacional.

El contrato de compraventa se forma mediante la concurrencia de una oferta y una aceptación. En principio, el contrato se perfecciona en el momento en que la aceptación de la oferta surte efecto.

La oferta, la aceptación o cualquier otra manifestación de intención ha de entenderse que llegan al destinatario cuando se le comunican verbalmente o se le entregan por cualquier otro medio que acredite su realización.

El vendedor está obligado a entregar las mercaderías, transmitir su propiedad y entregar los documentos relacionados con ellas. Debe también garantizar al comprador contra la evicción y los defectos ocultos de las mercancías.

En términos generales, el vendedor debe entregar las mercaderías:

- En la fecha fijada en el contrato o que pueda determinarse con arreglo a este.
- En cualquier otro caso, dentro de un plazo razonable a partir de la celebración del contrato.
- En cualquier momento dentro un plazo fijado en el contrato o que pueda determinarse con arreglo a este.

Los documentos relacionados con las mercaderías han de entregarse en el momento, en el lugar y en la forma fijados por el contrato. Los documentos a entregar son los necesarios para poder entrar en posesión de la mercancía y comercializarla. Corresponde al comprador solicitar al vendedor los documentos que precise. En general, podemos citar la factura comercial, el certificado de origen, las pólizas de seguro, los certificados de calidad, análisis, inspección, etc. Estos documentos permiten además demostrar que el vendedor ha cumplido las obligaciones derivadas del contrato.

El vendedor no está solo obligado a realizar la entrega de las mercancías vendidas, sino que debe también garantizar al comprador la posesión legal y pacífica de los bienes vendidos (evicción) y la ausencia de vicios o defectos ocultos.

Con respecto a la evicción se establece que el vendedor debe entregar las mercaderías libres de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero, a menos que el comprador convenga en aceptarlas sujetas a tales derechos o pretensiones.

El comprador está principalmente obligado al pago del precio estipulado y a la recepción de las mercancías.

La obligación del comprador de pagar el precio comprende la de adoptar las medidas y cumplir los requisitos fijados por el

Consejos y recomendaciones

El contenido mínimo del contrato de compraventa

El contrato de compraventa debería recoger, como mínimo, la regulación de los siguientes términos y condiciones:

- Identificación de las partes: comprador y vendedor
- Definición del objeto de la compraventa
- Obligaciones de las partes

Del comprador

- Pagar las mercancías adquiridas del vendedor en los términos y de acuerdo con los medios de pago pactados.
- Recepción de las mercancías.

Del vendedor

- Entregar las mercancías en las condiciones y plazos pactados
- Saneamiento por evicción y por defectos ocultos

- Precio de las mercancías
- Entrega de las mercancías y transmisión del riesgo
- Forma de pago
 - Medio de pago
 - Gestión de impagos
 - Eventuales garantías
- Mecanismos por potencial incumplimiento
- Ley aplicable

Normativa

- Contrato típico: está regulado por el Código de Comercio, y el Código Civil de forma supletoria.
- Convenio de Roma: a falta de elección realizada por las partes, resultaría de aplicación la ley del país en que el vendedor tenga su residencia habitual.
- La Convención de Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías: establece una regulación general del contrato, desde su formación hasta los supuestos de incumplimiento. La norma de referencia es aplicable a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en estados diferentes, con independencia de su nacionalidad y siempre que concurra alguna de las siguientes circunstancias:
 - Que ambos estados sean estados contratantes.
 - Que las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un estado contratante.

Las normas de la Convención tienen carácter dispositivo, por lo que se aplicarán solo cuando los contratantes no hayan estipulado cláusula en contrario.

contrato o por las leyes o los reglamentos pertinentes para que sea posible el pago.

El pago debe realizarse en la fecha fijada en el contrato o, si no se ha estipulado nada al respecto, cuando el vendedor realice la puesta a disposición de las mercaderías o de sus correspondientes documentos representativos.

La forma de realizar el pago presenta particularidades esenciales en la práctica de la compraventa internacional. Estas particularidades vienen motivadas por la distancia física existente entre vendedor y comprador, inconveniente que impide o dificulta la utilización de medios de pago que son comunes en otro tipo de ventas, como puede ser el pago en efectivo, y que ha generado la utilización de otros medios de pago que no son de tan frecuente uso en otro tipo de compraventas.

Los medios de pago más utilizados en la compraventa internacional son: a) el cheque; b) la letra de cambio; c) la transferencia bancaria; d) la remesa documentaria; y e) el crédito documentario.

La obligación del comprador de proceder a la recepción consiste:

- En realizar todos los actos que razonablemente quepa esperar de él para que el vendedor pueda efectuar la entrega; y
- En hacerse cargo de las mercaderías.

En general, la transmisión del riesgo se produce cuando, teniendo el vendedor las mercaderías a disposición del comprador, este se hace cargo de ellas. La cuestión se complica en la compraventa internacional, debido a la frecuente existencia de intermediarios entre el vendedor y el comprador, de tal modo que la puesta a disposición de las mercaderías por el vendedor y su recepción por el comprador no se producen de forma simultánea.

- **Incoterms:** son términos contractuales unificados internacionalmente mediante los que se determina, de forma clara y sencilla, el lugar donde las mercancías han de ser entregadas y las obligaciones principales de las partes con respecto a dicha entrega. Las novedades más relevantes de la última versión son la desaparición de cuatro Incoterms (DAF, DES, DEQ y DDU) y la incorporación de otros dos (DAT y DAP).

Recomendación práctica

Desde un punto de vista comercial es recomendable

- Establecer de forma precisa el precio y el objeto de la compraventa.
- Asegurar el cobro de las ventas mediante la utilización de los incoterms y medios de pago seguros (i.e. Crédito documentario)
- Contratar un seguro de responsabilidad civil para posibles defectos en el producto

Desde un punto de vista jurídico es esencial formalizar por escrito cualquier relación de carácter comercial entre comprador y vendedor. Dado que en la mayoría de los procesos de negociación con un comprador no se dispone del tiempo necesario para redactar el correspondiente contrato de compraventa resulta conveniente disponer, de antemano, de un contrato estándar (marco) que haya sido revisado por un abogado experto en la materia, que la empresa pueda modificar en función de las circunstancias de cada caso.

El factor Garrigues

Nuestra experiencia en la redacción, negociación y resolución de contratos de compraventa de carácter internacional, en una gran diversidad de sectores, nos permite ofrecer un asesoramiento integral en aquellos aspectos que, en una relación comercial de este tipo, tienen mayor importancia desde un punto de vista del negocio: entrega de mercancías, transmisión del riesgo, supuestos de incumplimiento, mecanismos de pago y potenciales indemnizaciones por daños y perjuicios, entre otros.

53. La propiedad industrial e intelectual. El *know how*

Los llamados activos intangibles constituyen una ventaja competitiva importante para cualquier empresa por lo que el establecimiento e implementación de una política empresarial de protección de estos activos, también fuera de nuestras fronteras, resulta fundamental.

Regulación

Los derechos de propiedad industrial son, fundamentalmente, derechos de carácter territorial, por lo que en principio debe estarse a la legislación nacional de cada país, sin perjuicio de los acuerdos internacionales que resulten de aplicación.

Aspectos básicos para tener en cuenta (sin carácter exhaustivo):

- **Estrategia registral:** teniendo en cuenta los territorios en los que quieran protegerse los signos distintivos (marcas), invenciones o diseños, deberá trazarse una estrategia registral lo más eficiente posible. Existe normativa regional y comunitaria que permite proteger estos derechos en varios territorios mediante una única solicitud.
- **Marcas y signos distintivos en general:** es conveniente proceder al registro de la marca en el territorio en el cual la empresa pretende implantarse o exportar, incluso con anterioridad a cualquier acción comercial. Hay que tener en cuenta las particularidades de cada territorio. Así, por ejemplo, en China suele recomendarse el registro de la marca en caracteres chinos (transliteración).
- **Patentes:** es conveniente registrar como patentes o modelos de utilidad las invenciones en aquellos territorios en los que vayan a comercializarse o utilizarse. Para ello la invención debe ser novedosa, tener carácter inventivo y aplicación industrial. El uso de una tecnología patentada no excluye que pueda infringir patentes de terceros, motivo por el cual, antes de introducir un producto o procedimiento en un nuevo territorio, sería recomendable descartar que infrinja derechos de terceros (para ello se realizan estudios técnicos denominados *freedom to operate*).
- **Know how y confidencialidad:** antes de iniciar negociaciones con un tercero, que puedan conllevar la divulgación de cualquier información confidencial, debe suscribirse un acuerdo de confidencialidad.
- **Explotación de derechos de propiedad industrial por parte de terceros:** para esta explotación deberán suscribirse los contratos de licencia de derechos de propiedad industrial pertinentes. Estos acuerdos de licencia pueden recogerse en el marco de un contrato más amplio, por ejemplo de distribución o franquicia.

54. Disputas y mecanismos de resolución

Las relaciones comerciales con terceros en la generalidad de los casos se inician con entusiasmo, objetivos comunes y expectativas de beneficios para todos los intervinientes, a corto, medio o largo plazo. Pero, desafortunadamente, las circunstancias del mercado, las diferencias culturales o la simple separación de los objetivos inicialmente comunes pueden conducir y conducen a disputas entre las partes, ya sean clientes, proveedores, agentes, distribuidores, etc.

Frente a tales disputas tres son los medios básicos de solución de conflictos, al margen de la propia negociación entre las partes en disputa: los procedimientos judiciales, el arbitraje y la mediación.

Aun cuando en el momento de inicio de las relaciones puede parecer no ser el momento adecuado para plantearse el modo de resolver hipotéticos conflictos futuros, la práctica demuestra que lo que no se prevé inicialmente termina convirtiéndose en un procedimiento judicial, no necesariamente satisfactorio, ya sea por las circunstancias del procedimiento (tribunal competente, ley aplicable) o del juzgado (potencial lentitud del juzgado competente, etc.), o simplemente por los costes.

Por ello, es esencial analizar desde el inicio los pros y contras de cada uno de los sistemas de solución de conflictos, para poder adoptar una decisión debidamente fundada y reflejarla adecuadamente en los documentos contractuales. Asimismo, es igualmente fundamental acordar (si es posible) qué legislación debe aplicarse a las relaciones comerciales, más allá de lo previsto contractualmente, con el fin de evitar posteriores sorpresas derivadas de la aplicación de los tratados internacionales ante la falta de previsión contractual al respecto.

Así, conviene saber:

- El arbitraje es el procedimiento vinculante que permite a las partes conocer con antelación cuándo obtendrán una resolución definitiva (las resoluciones arbitrales no son susceptibles de recurso sobre el fondo, sino únicamente de anulación), que habitualmente no excede de un plazo de año y medio y cuyo contenido es confidencial, sin que pueda ser transmitido a terceros ajenos al procedimiento. Sus costes –especialmente cuando se trata de arbitrajes internacionales– suelen ser elevados.
- El procedimiento judicial es de duración imprevisible y puede, en el caso español, dilatarse la obtención de una sentencia firme (no recurrible) durante años. Ello es consecuencia del sistema de recursos, que permite que pueda cuestionarse la valoración jurídica o fáctica realizada por el juez ante errores materiales o interpretativos suyos.
- La mediación es un sistema no vinculante de resolución de conflictos, por lo que contribuye a una “negociación dirigida” por un tercero, objetivo, que puede permitir una empatía de las partes pese a las posiciones adversas para tratar de alcanzar soluciones equitativas.

Consejos y recomendaciones

Recomendación práctica

Analizar el interés de la compañía considerando tanto lo que puede beneficiar como perjudicar de cada uno de los sistemas de resolución de conflictos. Es decir, no solo pensar en “si tengo una pretensión bien fundamentada quiero poder obtener una resolución rápida”, sino también en supuestos en que las pretensiones sean dudosas o simplemente carentes de fundamento jurídico, a pesar de ser esenciales desde el punto de vista de negocio.

El consejo experto

En contratos internacionales es difícil consensuar la sumisión de las partes a los tribunales propios o a instituciones arbitrales del país, salvo que una de las partes sea especialmente débil, en cuyo caso suele tener mayor protección (p. ej. contratos de agencia). En tales casos, lo recomendable es someterse a un arbitraje institucional internacional (p. ej., ante la Cámara de Comercio Internacional de París), pero previendo desde el inicio la sumisión a un único árbitro para evitar que se tripliquen los costes por designación de tribunales arbitrales de tres miembros, que resultan, en la práctica, innecesarios.

El factor Garrigues

Garrigues tiene una inequívoca vocación internacional, lo que nos permite ofrecer a nuestros clientes un asesoramiento integral en cuatro continentes y en todas las materias jurídicas y fiscales, y una amplia experiencia tanto en litigios judiciales con componentes internacionales como en arbitrajes internacionales ante distintas instituciones, con participación activa en el Club Español del Arbitraje (www.clubarbitraje.com).

55. El contrato de transferencia de tecnología

En el ámbito internacional resultan muy interesantes las alianzas estratégicas de colaboración tecnológica, operaciones de medido riesgo económico que buscan encontrar nuevas fuentes de innovación. Los contratos de transferencia de tecnología (derechos de propiedad industrial e intelectual o el denominado *know how*, según si se trata de tecnología registrada o no) son, en este sentido, vehículos de expansión para empresas que no desean realizar una inversión directa en el país de destino, pero sí desean aprovechar las ventajas de tener un socio local, conocedor del mercado objetivo y con recursos y conocimientos técnicos que complementan los propios.

Generalmente, la tecnología transferida consiste en una combinación de derechos registrados y no registrados. Los derechos no registrados constituyen lo que conocemos como *know how*, que consiste en un conjunto de información práctica no registrada, derivada de pruebas y experiencias, que es secreta, sustancial y determinada. Secreta por no ser de dominio público o fácilmente accesible; sustancial por ser importante y útil para la fabricación de los productos contractuales; y determinada por estar descrita de manera suficientemente exhaustiva.

En virtud del contrato de transferencia de tecnología, su titular concede a un tercero derechos de explotación (licencia), o bien le cede la titularidad de dicha tecnología (transferencia). En ambos casos, se debe regular la prestación de asistencia técnica por parte del licenciante o transmitente para asegurar una correcta aplicación de la tecnología cedida o licenciada. Asimismo conviene establecer los mecanismos para determinar la titularidad y, en su caso, el registro, de las mejoras y los desarrollos futuros de dicha tecnología, e incluir en cualquier caso cláusulas de confidencialidad (encaminadas a preservar el carácter secreto de los conocimientos y prohibir su divulgación no autorizada) y de no competencia (para disuadir al cesionario o licenciatario de utilizar la tecnología cedida con fines competitivos).

Fundamentalmente en el supuesto de licencia de explotación de la tecnología, conviene asimismo conocer los mecanismos que nos permitan proteger y defender dicha tecnología en el mercado local, tanto frente a su destinatario como frente a eventuales violaciones por parte de terceros.

Dada la complejidad de este tipo de operaciones en el ámbito internacional, se recomienda en cualquier caso recibir asesoramiento local tanto de carácter técnico como legal, hasta la finalización del proyecto de inversión.

Consejos y recomendaciones

Recomendación práctica

Conocer los mecanismos de protección, en el territorio de destino, de nuestra tecnología, cuando vaya a ser aplicada por el socio local, e incluir en el contrato cláusulas penales con carácter principalmente disuasorio para evitar al máximo el incumplimiento de los pactos de confidencialidad y no competencia por el cesionario o licenciatario.

El consejo experto

Las alianzas estratégicas para el intercambio de conocimientos técnicos (en las que cedemos o licenciamos nuestra tecnología) constituyen formas de expansión internacional interesantes, pero que requieren analizar previamente algunas cuestiones esenciales:

- Para tener en cuenta en la determinación del tipo de alianza:

Cesión: transmisión de la tecnología propia que implica pérdida de la titularidad sobre ella e impide su uso por el cedente

Licencia: concesión de un derecho de uso o explotación de la tecnología

- necesidad de mayor control sobre cómo aplica la tecnología el socio local
- prestación de asistencia técnica
- Análisis sobre la protección de la tecnología en destino
 - Posibilidad de registro de la tecnología
 - Defensa frente a violación de terceros
- Contenido del contrato (cesión/licencia)
 - Transmisión de titularidad de la tecnología / concesión de licencia de uso
 - Contraprestación/royalties
 - Territorio. Régimen de exclusividad (licencia)
 - Asistencia técnica
 - Pactos de confidencialidad y de no competencia
 - Límites al derecho concedido (licencia): ¿derecho a sublicenciar?
 - Titularidad sobre las mejoras o desarrollos de la tecnología
 - Aspectos formales: documento público e inscripción
- Asesoramiento local, tanto técnico como legal
 - Conocimiento del socio local y sus cualidades
 - Atención a la normativa local aplicable

El factor Garrigues

Garrigues tiene una inequívoca vocación internacional, lo que nos permite ofrecer a nuestros clientes un asesoramiento integral en cuatro continentes y en todas las materias jurídicas y fiscales.

En este sentido, Garrigues cuenta con oficinas propias en Bruselas, Casablanca, Londres, Nueva York, Miami, Shanghái, Tánger y Varsovia, y además pertenece, en calidad de miembro promotor y de socio fundador, respectivamente, a Affinitas y a Taxand.

Affinitas es una alianza integrada por diferentes despachos de abogados, independientes y autónomos entre ellos pero que comparten los principios de Garrigues a la hora de prestar servicios a nuestros clientes, que nos permite cubrir, tanto desde un punto de vista legal como fiscal, el área de Sudamérica.

Por otro lado, Taxand es una red global de despachos independientes creada en 2005, exclusivamente de carácter fiscal, que se está convirtiendo en la primera red internacional de servicios fiscales globales.

56. IVA - entregas intracomunitarias

A efectos del IVA se consideran entregas intracomunitarias aquellas transmisiones de bienes que son transportados a otro Estado miembro.

Estas entregas de bienes están exentas del IVA si se cumplen los siguientes requisitos:

- Los bienes son transportados por el vendedor, por el adquirente o por un tercero en nombre y por cuenta de cualquiera de los anteriores, al territorio de otro Estado miembro.
- El adquirente es un empresario o profesional identificado a efectos del IVA (NIF-IVA) en un Estado miembro distinto de España.

De acuerdo con lo anterior, procederá la exención del impuesto cuando:

- Se justifique la salida de los bienes con destino a otro Estado miembro. Ello podrá acreditarse mediante los siguientes medios:
 - Si el transporte se realiza por el vendedor o por su cuenta, mediante los correspondientes contratos de transporte de las mercancías (carta de porte CMR) o las facturas expedidas por el transportista.
 - Si el transporte se realiza por el comprador o por su cuenta, mediante el acuse de recibo del adquirente, el duplicado de la factura con el estampillado del adquirente o la copia de los documentos de transporte que pudiera facilitarle el comprador (carta de porte CMR).
- Se acredite que el adquirente dispone de un NIF/IVA. Para ello puede consultarse una base de datos intracomunitaria (denominada VIES) en la que de forma periódica y automática se recogen los NIF/IVA intracomunitarios (www.ec.europa.eu/taxation_customs/vies). De este modo, quien vaya a realizar entregas intracomunitarias de bienes pueda validar el NIF/IVA suministrado por su cliente.

Consejos y recomendaciones

Para no olvidar

- En las entregas en cadena (sucesivas transmisiones de bienes), solo está exenta la entrega a la que se asocie el transporte intracomunitario.
- Si vendemos unas mercancías a un cliente y estas son transportadas, directamente, del país de residencia de mi proveedor (Estado miembro) a la sede de mi cliente que se encuentra en otro Estado miembro distinto al del proveedor y al mío (España), nos encontramos ante una operación triangular. En estos supuestos, la entrega a mi cliente no se considera una entrega intracomunitaria de bienes (en España no se realizaría ninguna operación gravada por IVA).

Obligaciones formales

- Las entregas intracomunitarias deben informarse en las autoliquidaciones del IVA, así como en el resumen anual del impuesto (modelos 303 y 390, respectivamente).
- Deberá solicitarse a la Administración tributaria el alta en el Registro de Operadores Intracomunitarios mediante la presentación de la correspondiente declaración censal.
- Las entregas intracomunitarias deben consignarse en la declaración recapitulativa de operaciones intracomunitarias (modelo 349).
- Deberá presentarse la declaración de Intrastat de expedición si el volumen de entregas intracomunitarias excede en el ejercicio 2010 o 2011 el umbral de 250.000 euros.
- Las facturas que documenten las entregas intracomunitarias deberán incluir la mención "Operación exenta del IVA".

Normativa

- Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del IVA.
- Real decreto 1624/1992, de 29 de diciembre, que aprueba el Reglamento del IVA.
- Real decreto 1496/2003, de 28 de noviembre, que aprueba el Reglamento que regula las obligaciones de facturación.

El factor Garrigues

La complejidad en la aplicación del IVA en las transacciones internacionales ha provocado que, en los últimos años, se hayan incrementado sustancialmente los casos considerados como fraude fiscal. Para evitar el impago de este tributo, la normativa del impuesto establece supuestos de responsabilidad solidaria de la deuda en los negocios en los que intervienen una pluralidad de sujetos. Estos supuestos de responsabilidad tienen una gran importancia en las operaciones internacionales, pues el impago de la deuda por parte de quien está obligado a ingresarla puede provocar que, en caso de fraude, un operador que ha intervenido en el negocio acabe siendo responsable solidario del pago de la deuda.

Garrigues, para evitar que sus clientes se vean involucrados en casos como los descritos, dispone de un equipo especializado en la imposición indirecta que dispone de una contrastada experiencia en operaciones internacionales. Este hecho le permite, una vez analizado cada caso, identificar las amenazas que pueden surgir en cada operación y, de este modo, ofrecer a sus clientes un asesoramiento adecuado en cuanto a la actuación que debe seguirse y la documentación de que debería disponerse, para evitar que los clientes acaben siendo responsables del pago de la deuda no ingresada por otros sujetos.

57. IVA - exportaciones

A efectos del IVA son exportaciones las transmisiones de bienes transportados fuera de la Unión Europea. Estas ventas están exentas de IVA, es decir, no se devenga el impuesto con ocasión de la venta.

En función de quien se encargue de transportar los bienes fuera de la Comunidad nos encontraremos ante una exportación directa o indirecta:

- Directa: el transmitente, o un tercero que actúa en su nombre, es quien se encarga de transportar los bienes fuera de la Comunidad.
- Indirecta: los bienes transmitidos son transportados fuera de la Comunidad por cuenta y riesgo del adquirente no establecido, o por un tercero que actúe en su nombre (los bienes transmitidos deben presentarse ante las autoridades aduaneras en el plazo de un mes desde la fecha de su transmisión).

Solo procederá la exención del impuesto cuando se justifique con la siguiente documentación:

- **Directa**
 - El DUA a la exportación que cumpla con los siguientes requisitos:
 - Está debidamente cumplimentado y sellado por la aduana de salida.
 - El vendedor figura como exportador de los bienes.
 - Los contratos, albaranes de venta y facturas de venta que documenten la transmisión de los bienes exportados.
 - Los documentos de transporte (carta de porte CMR).
- **Indirecta**
 - La documentación relacionada anteriormente respecto a las exportaciones directas. No obstante, el DUA a la exportación, remitido por el adquirente no establecido, deberá incluir una referencia a la factura emitida por el vendedor, y el transmitente deberá figurar como exportador (su NIF debe ser consignado).

Consejos prácticos

Para no olvidar

- Los bienes que, con ocasión de su transmisión, se envíen a Canarias, Ceuta o Melilla se considerarán transportados fuera de la Comunidad y, por ende, también estarán exentos del impuesto (exportaciones a efectos del IVA).
- En las entregas en cadena (sucesivas transmisiones de bienes objeto de exportación), solo está exenta la entrega realizada por quien figure en el DUA como exportador.

Obligaciones formales

- Las exportaciones realizadas deben informarse en las autoliquidaciones del IVA, así como en el resumen anual del impuesto (modelos 303 y 390, respectivamente).
- Las facturas que documenten las exportaciones deberán incluir la mención "Operación exenta del IVA".
- El Departamento de Aduanas de la Agencia Tributaria deberá otorgar a la empresa exportadora un número EORI (número compuesto por las letras ES seguidas del NIF de la sociedad). Este número deberá ser informado en las declaraciones aduaneras de la sociedad exportadora.

Normativa

- Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del IVA.
- Real decreto 1624/1992, de 29 de diciembre, que aprueba el Reglamento del IVA.
- Real decreto 1496/2003, de 28 de noviembre, que aprueba el Reglamento que regula las obligaciones de facturación.

El factor Garrigues

La complejidad en la aplicación del IVA en las transacciones internacionales ha provocado que, en los últimos años, se hayan incrementado sustancialmente los casos considerados como fraude fiscal. Para evitar el impago de este tributo, la normativa del impuesto establece supuestos de responsabilidad solidaria de la deuda en los negocios en los que intervienen una pluralidad de sujetos. Estos supuestos de responsabilidad tienen una gran importancia en las operaciones internacionales, pues el impago de la deuda por parte de quien está obligado a ingresarla puede provocar que, en caso de fraude, un operador que ha intervenido en el negocio acabe siendo responsable solidario del pago de la deuda.

Garrigues, para evitar que sus clientes se vean involucrados en casos como los descritos, dispone de un equipo especializado en la imposición indirecta que dispone de una contrastada experiencia en operaciones internacionales. Este hecho le permite, una vez analizado cada caso, identificar las amenazas que pueden surgir en cada operación y, de este modo, ofrecer a sus clientes un asesoramiento adecuado en cuanto a la actuación que debe seguirse y la documentación que debería disponerse para evitar que los clientes acaben siendo responsables del pago de la deuda no ingresada por otros sujetos.

58. Movimientos de capitales y transacciones económicas con el exterior

Las actividades de importación y exportación de bienes y servicios conllevan movimientos de capitales y transacciones económicas con el exterior sobre las que existe, en principio, una **libertad de controles administrativos** (exceptuando transacciones ligadas a la evasión fiscal y el blanqueo de capitales). No obstante, existen ciertas obligaciones de información que a un importador/exportador conviene conocer.

La regulación de esta materia se encuentra, fundamentalmente en la Ley 10/2010 de Prevención de Blanqueo de Capitales y Financiación del Terrorismo, la Ley 19/2003 sobre determinadas Medidas de Prevención de Blanqueo de Capitales y Financiación del Terrorismo, la Ley 40/1979, de Control de Cambios (en vigor únicamente su capítulo II), el RD 1816/1991, RD 1392/1993 y RD 925/1995, tal y como han sido modificados, y diversas circulares del Banco de España.

Los **sujetos residentes en España deben informar** a las entidades registradas o al Banco de España, según proceda, sobre lo siguiente¹:

MOVIMIENTO/TRANSACCIÓN	IMPOTES	FORMA DE COMUNICACIÓN Y PLAZO
Pagos en billetes, monedas y cheques bancarios al portador	>6.010,12 €	Modelo B3 dentro de los 30 días siguientes a la realización del cobro o pago ante la entidad registrada
Pagos/cobros a través de entidades registradas	>50.000 €	Comunicación por escrito y previa a la entidad bancaria (identificación del pagador, importe, país de origen, moneda y concepto)
Apertura y movimientos de cuentas en el exterior (cuentas, depósitos a plazo, cash poolings)	<p>Apertura: presentación del modelo DD1 dentro de los 30 días siguientes ante el Banco de España (que asigna un número de registro).</p> <p>Movimientos: presentación del modelo DD2 y DD2 bis ante el Banco de España con la siguiente periodicidad:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◦ Mensualmente: no más tarde del día 20 del mes natural siguiente al que se refiera la información, salvo que ni la suma de adeudos ni la de abonos alcance 3.000.000 €, en cuyo caso se incluye en la siguiente declaración mensual o anual ◦ Anualmente: antes del 20 de enero de cada año, información sobre los meses no reportados, a menos que no se superen los 600.000 € y el Banco de España no lo requiera expresamente 	
Créditos comerciales obtenidos por importador residente	= o > 600.000€ por plazo superior a 1 año	Presentación del modelo CC-1 en el Banco de España dentro del mes siguiente a la obtención del crédito (asignación de número)
Créditos comerciales concedidos por exportador residente	= o > 600.000€ por plazo superior a 1 año	Presentación del modelo CC-1 en el Banco de España dentro del mes siguiente a la concesión del crédito (asignación de número)
Compensación de cobros y pagos con no residentes	= o > 600.000€	Modelo CP-1 dentro del plazo del mes siguiente a su efectividad ante el Banco de España (salvo que sean sin liquidación a través de una entidad registrada, ni abono ni adeudo en una cuenta abierta en el exterior)

1. No se han incluido obligaciones de información ajenas a la pura actividad comercial, tales como los préstamos y créditos no comerciales, las cuentas de valores, etc.

Infracciones administrativas

	MUY GRAVES	GRAVES	LEVES
Sanción	Multa de hasta el 100% del contenido económico de la operación, sin que pueda ser inferior a 30.000 €, y amonestación pública o privada	Multa de hasta el 50% del contenido económico de la operación, sin que pueda ser inferior a 6.000 €, y amonestación pública o privada	Multa de hasta el 25% del contenido económico de la operación, sin que pueda ser inferior a 3.000 €, y amonestación privada
Prescripción	Infracción: a los 5 años Sanción: a los 5 años	Infracción: a los 3 años Sanción: a los 4 años	Infracción: al año Sanción: a los 3 años
Acto	<ul style="list-style-type: none"> La realización de actos, negocios, transacciones u operaciones prohibidas como consecuencia de la adopción de medidas de salvaguardia excepcionales o de suspensión del régimen de liberalización La realización de actos, negocios, transacciones u operaciones sin solicitar autorización, cuando esta sea preceptiva como consecuencia de la adopción de medidas de salvaguardia excepcionales o de suspensión del régimen de liberalización, o con incumplimiento de las condiciones establecidas en la autorización La falta de veracidad en las solicitudes de autorización presentadas ante los organismos competentes, siempre que pueda estimarse como relevante 	<ul style="list-style-type: none"> La falta de declaración de operaciones cuya cuantía supere los 6.000.000 € La falta de veracidad, omisión o inexactitud en los datos de las operaciones que superen los 6.000.000 € Los incumplimientos de los requerimientos efectuados, de modo expreso y por escrito, por parte de las autoridades competentes 	<ul style="list-style-type: none"> Las declaraciones realizadas fuera de plazo. Cuando se realice sin previo requerimiento de la administración, se impone una sanción entre 150 y 300 € si no han transcurrido más de 6 meses; y entre 300 y 600 € cuando hayan transcurrido más de 6 meses La falta de declaración de operaciones cuya cuantía no supere los 6.000.000 € La falta de veracidad, omisión o inexactitud en los datos de las operaciones que no superen los 6.000.000 €

Consejos prácticos

Links de interés

Información sobre cuentas bancarias en el exterior:

www.bde.es/webbde/es/secciones/servicio/part_reg/cuentas.html

Información sobre créditos recibidos del exterior:

www.bde.es/webbde/es/secciones/servicio/part_reg/prest_recibidos.html

Información sobre créditos concedidos al exterior:

www.bde.es/webbde/es/secciones/servicio/part_reg/prest_concedidos.html

Información sobre compensación de cobros y pagos al exterior:

www.bde.es/webbde/es/secciones/servicio/part_reg/compensaciones.html

Información sobre cobros y pagos exteriores con billetes o cheques bancarios al portador:

www.bde.es/webbde/es/secciones/servicio/part_reg/cobros.html

59. Logística y transporte internacional

Las actividades logísticas y de transporte conforman un sistema que enlaza la producción con mercados separados en tiempo y distancia.

Con su evolución, se ha convertido en una ventaja competitiva para las empresas, no solo por su carácter integrador y multifuncional sino por la perspectiva estratégica de su gestión y planificación.

En el ámbito internacional estos aspectos adquieren una relevancia mucho mayor. Las diferencias de mercados, centros de trabajo, marcos reguladores, operativa aduanera e infraestructuras, además de la elevada fragmentación y costes aparejados, necesitan de conocimientos novedosos y avanzados que sirvan de apoyo en el aprovechamiento competitivo de estas circunstancias de cambio.

La sección está estructurada en distintos apartados que tratan aspectos y parámetros que considerar para la creación de un modelo estratégico de aprovisionamiento y distribución internacional:

- Preparación de pedidos
- Modo de transporte
- Recepción de la carga
- Operador de transporte internacional
- *Hubs* y distribución

Consejos y recomendaciones

El consejo experto

Además de los servicios locales de nuestro operador de transporte, resulta fundamental analizar y evaluar su cobertura global, así como el nivel de compatibilidad e implicación de sus corresponsalías y alianzas internacionales.

60. Preparación de pedidos

El pedido es el compromiso en firme entre proveedor y cliente bajo las condiciones pactadas o Incoterms. Este punto de contacto con el cliente no solo permite identificar áreas de valor sino enfocar programas de previsión, promoción y fidelización.

Los principales desafíos en la gestión de pedidos son la reducción del ciclo de vida de los productos y su proliferación, unas condiciones cada vez más exigentes y la competencia con empresas y situaciones alejadas geográficamente.

El marco de este nuevo modelo debe incorporar en las decisiones los siguientes aspectos:

- Naturaleza de la mercancía
- Costes
- Normativa
- Unidad de carga
- Tiempo de entrega
- Medio ambiente
- Modalidad de transporte
- Programas de seguridad

Naturaleza de la mercancía

La diversidad del tipo de artículos y el número de cada uno de ellos es un parámetro de primera consideración para la preparación de pedidos y conservación de la calidad a lo largo de la cadena de distribución.

Mercancía perecedera, peligrosa, valiosa, frágil, sobre medidas/pesos, requiere de una preparación física y documental específica para cumplir con la normativa, estándares de calidad y plazos de entrega acordados.

Unidad de carga

El embalaje primario es aquel que está en contacto con el producto o con la agrupación de envases individuales, y en este caso no suele cumplir una función ligada a su uso.

El embalaje secundario para ser manipulado puede ser uniforme o no uniforme y debe tener en cuenta el valor, el material, la modalidad, los pesos y volúmenes.

Los contenedores marítimos ISO y aéreos IATA pertenecerían a un grado superior de unidad de carga en sus respectivas modalidades y sus características serán decisivas durante la fase de integración de pedido, producción y distribución.



Modalidad de transporte

La gestión del transporte principal tiene un gran impacto a lo largo de toda la cadena de suministro. Tradicionalmente las decisiones se basaban en el criterio de coste y tiempo pero actualmente se incorpora la eficiencia, la seguridad, la precisión y el uso de las infraestructuras.

Costes

La reducción de costes en la cadena de distribución ha adquirido más importancia que la propia agilidad, especialmente para aquellos productos destinados a un mayor segmento de población. Es importante identificar las áreas de valor y desechar los procesos improductivos en la planificación y gestión, clasificando nuestros productos por valor e impacto de los costes logísticos sobre él.

Podemos identificar los costes como debidos al producto –seguridad y adaptabilidad– y debidos al mercado, que fluctúan de manera más regular, como estacionalidad, demanda y capacidad de transporte.

Tiempo de entrega

El tiempo de entrega y la variabilidad de modalidad se convierten en factores prioritarios para mercancías urgentes o con ciclo de vida corto.

La fiabilidad y agilidad de los tiempos de entrega son proporcionales al coste del flete de transporte, si bien hay que ponderar siempre la medida de incertidumbre por la exposición a condiciones climatológicas, congestión y conflictos laborales, además de la variabilidad por el número de paradas, conexiones y productividad en países alejados geográficamente.

Programas de seguridad

Cualquier incidente relacionado con la seguridad en la cadena logística internacional es una amenaza al comercio y a las economías que lo sustentan.

Diferentes iniciativas a nivel internacional se han creado para proteger infraestructuras, bienes y equipos de este tipo de ataques.

En Europa, aquellas compañías que hayan decidido certificarse como operadores económicos autorizados por la aduana, deberán cumplir con los requisitos de preparación y distribución de sus mercancías de acuerdo con la normativa, del mismo modo que los expedidores conocidos certificados por la Agencia Estatal de Seguridad Aérea o aquellas empresas que hayan decidido implementar un programa estandarizado de seguridad en sus transacciones internacionales.

Normativa

En los últimos decenios se han aplicado normas con creciente intensidad en el comercio internacional que especifican las características de los productos, embalaje, transporte, manipulación, documentación y formación del personal.

Aun cuando no busquen el proteccionismo, unas normas mal concebidas o aplicadas pueden tener consecuencias discriminatorias para los interlocutores comerciales, sanciones o incluso responsabilidades penales. Por eso es importante su conocimiento y el entorno institucional en el que tiene lugar su establecimiento y evaluación.

Medio ambiente

Los factores medioambientales, *per se* y como parte del aspecto social, son críticos especialmente cuando no se está en una situación de sostenibilidad.

El principal objetivo es la creación de un planteamiento global que garantice la integración óptima del producto y embalaje con los modos de transporte, de forma que los servicios puerta a puerta respondan a las necesidades y hagan un uso racional, eficaz y rentable del sistema minimizando el impacto medioambiental.

Como ejemplo, la logística inversa incluye el aprovechamiento de los retornos, la recuperación de envases y embalajes y la gestión de residuos, consigue una reducción de costes y mejora la satisfacción del cliente.

Consejos y recomendaciones

Para tener en cuenta

Por el impacto social, económico y medioambiental es importante conocer las diferentes normativas internacionales del transporte y manipulación de mercancías peligrosas en cada modalidad, así como la capacitación para su gestión.

En internet

Puede consultar información sobre los programas de seguridad aérea en: www.seguridadaerea.es

Para ampliar

La figura del operador económico autorizado (OEA) se desarrolla más adelante.

Para ampliar

La dimensión medioambiental en la cadena logística es un valor intangible claramente emergente por su impacto en la reputación corporativa y en la consideración de los grupos de interés.

61. Modo de transporte: marítimo internacional

Características

Las características son su gran capacidad de carga y su adaptabilidad para transportar toda clase de productos, de volúmenes y de valores.

El bajo costo comparado con los otros modos de transporte, particularmente para grandes volúmenes y grandes distancias, hace de este medio el más idóneo para un alto porcentaje de los productos que se comercian internacionalmente.

El tráfico de contenedores y carga general sigue unas determinadas rutas que se complementan con transbordos, con lo que se genera una creciente intensidad de los flujos.

Tipos

El transporte marítimo ofrece diversos tipos de navegación y servicios: internacional, cabotaje y Short Sea Shipping, como comienzo o continuación de viaje. Su modo de explotación comercial se clasifica en línea regular o fletamento.

Unidad de carga

Es el modo más versátil: transporta gases, líquidos, carga convencional y rodada. La unidad más utilizada, desde su normalización, es el contenedor ISO, que nos permite la intermodalidad, lo que mejora los circuitos físicos, y un aprovechamiento mayor de las unidades de primer y segundo nivel.

Agentes

Es difícil precisar los límites de las actividades del sector marítimo dado el gran número de figuras personales que intervienen: puertos, armador, naviera, consignatario, bróker, estibador, aduanas e inspectores de frontera son las más comunes.

Contrato de transporte y regulación

El documento que prueba la existencia de un contrato de servicio de transporte es la póliza de fletamento para línea no regular y Bill of Lading o conocimiento de embarque para líneas regulares. Además de indicar las condiciones contractuales, el Bill of Lading sirve como acuse de recibo y título valor negociable.

A pesar de que no existe unificación normativa ni coordinación en materia de competencia judicial, en el transporte marítimo internacional los problemas procesales son mínimos y provocan acudir a las normas internas de cada estado. El régimen de responsabilidad en el ámbito nacional está regulado por el Código de Comercio, y en el internacional por el Protocolo de Visby, el Convenio de Bruselas y las Reglas de Hamburgo, estas últimas no ratificadas por España.

Consejos y recomendaciones

Principales documentos

Master Bill of Lading (MBL)	}	BL nominativos
House Bill of Lading (HBL)		BL to the Bearer (portador)
		BL to the Order (a la orden)

Sea Way Bill
Póliza de fletamento
(Charter Party Bill of Lading)

Nuestra recomendación

A pesar de que el margen de riesgo es muy bajo, pueden producirse daños por causas de fuerza mayor, y por eso es recomendable resguardar el producto y la inversión a través de un seguro de transporte.

62. Modo de transporte: aéreo internacional

Características

Es el medio de transporte con un mayor crecimiento, y debe conciliar su rentabilidad con la seguridad y el respeto al medio ambiente.

La característica más destacable es su velocidad de desplazamiento, y por ello transporta productos de mayor valor unitario, urgentes y perecederos. Ofrece servicios de distancias medias y largas, sus costes son elevados y su capacidad, en peso y dimensión, es limitada.

En los principales aeropuertos se está trabajando según la configuración *hub*, lo que aumenta la complejidad y concentración de las operaciones en el tiempo. La optimización de la conectividad vendrá dada por la relación funcional del aeropuerto con el entorno y sus infraestructuras.

Tipos

La explotación comercial del transporte aéreo puede ser de línea regular o fletado, mixto carga/pasaje o carguero.

Unidad de carga

Según el tipo y modelos de avión las características de las bodegas difieren: pueden ser contenerizadas o convencionales. En bodegas contenerizadas se usan ULDs, que pueden pertenecer o no a la aeronave pero que deben adaptarse a los criterios técnicos de IATA.

Agentes

Los agentes de carga IATA son la figura más visible de la cadena aérea y quienes coordinan al resto de agentes que intervienen, como gestores de aeropuertos, compañías aéreas, terminales de carga, servicios de inspección en frontera y GSAs.

Contrato de transporte y regulación

Existe un documento único de transporte, tanto para nacional como internacional, denominado Conocimiento de Embarque Aéreo o Air Way Bill. Es un documento nominativo no negociable, puede servir como certificado de seguro y está regulado por el Convenio de Varsovia y sus posteriores modificaciones.

Consejos y recomendaciones

Para tener en cuenta

Los acuerdos de “cielos abiertos” están permitiendo el acceso al mercado de compañías aéreas sin restricciones, de modo que se alcanza el concepto de economía de escala.

Por el contrario, en aquellos destinos con reducido número de servicios se crean costes elevados y rígidos que inciden en la competitividad del producto de manera muy importante.

Vocabulario

- **ULD (Unit Load Device):** palé o contenedor aéreo usado como unidad de carga.
- **GSA (General Sales Agent):** agente que provee de servicios de marketing y ventas a las compañías aéreas en países donde no tienen representación comercial o esta es limitada.

En internet

IATA (International Air Transport Association) es la asociación que representa al 93 % de compañías aéreas regulares. Puede encontrar información en www.iata.org

63. Modo de transporte: terrestre carretera

Características

El transporte por carretera ha experimentado un notable crecimiento por su gran capacidad de penetración, de llegar a cualquier punto de carga o descarga al margen de los problemas medioambientales y territoriales.

En distancias cortas y medias es el modo más competitivo, interopera con el resto de modalidades y alcanza un alto índice de competencia y subcontratación.

Factores como la congestión, los elevados índices de siniestralidad y accidentalidad y las infraestructuras que usa, junto con los derivados de la contaminación y consumo energético, están obligando a las administraciones a replantearse este modelo de transporte.

Tipos

Según el ámbito se pueden clasificar en urbanos, interiores, nacionales, internacionales y especiales; según su función, en regulares y discrecionales, y según la carga, en completos o fraccionados.

Unidad de carga

Aparte de las unidades intermodales, la unidad de carga secundaria más común en los transportes unimodales por carretera es el palé. Los pesos máximos por eje y medidas del camión condicionan la carga y varían según el país.

Agentes

A pesar de ser un sector altamente atomizado, en carretera internacional el número de agentes que intervienen se reduce, en su forma unimodal, con respecto a otros modos. Agencias de transporte, aduanas y servicios de inspección son los principales operadores.

Contrato de transporte y regulación

El transporte de ámbito nacional se rige por la Carta de Porte como documento y las disposiciones de la LOTT y la LCTTM, y en el internacional por la Carta de Porte Internacional y el Convenio CMR.

Consejos y recomendaciones

Las leyes

LOTT: Ley de Ordenación de Transporte Terrestre.

LCTTM: Ley del Contrato Terrestre de Transporte de Mercancías.

CMR: Convenio del Contrato de Transporte Internacional de Mercancías por Carretera.

64. Modo de transporte: terrestre ferrocarril

Características

Es la modalidad con menor cuota dentro de Europa por el carácter nacional de sus redes. La liberalización y las políticas de armonización e inversión de la UE para crear un espacio único, dada la seguridad y respeto al medio ambiente que representa, están potenciando este medio.

Con las infraestructuras propias adecuadas puede ser competitivo para medias y largas distancias, mercancías pesadas, a granel y rodadas, y ha demostrado una gran capacidad de automatización e interoperabilidad con otros modos como el marítimo.

Se está tratando de aprovechar más las vías convencionales para transportar mercancías y abrir también la posibilidad de usar las líneas de altas prestaciones para trasladar productos con mayor rapidez y seguridad.

Tipos

La oferta existente en la actualidad está enfocada a la carga completa. La carga fraccionada no puede competir aún con otros medios por la rigidez comercial y operativa que representa el ferrocarril.

Unidad de carga

La unidad de carga más utilizada en ferrocarril es el vagón adaptado a los diferentes tipos de mercancía y el contenedor ISO marítimo en su uso multimodal. Una de las consecuencias de la privatización de los servicios ferroviarios será la aparición de nuevas unidades de transporte, como la carretera rodante sobre vagón.

Agentes

El ferrocarril separa la gestión de la infraestructura de los operadores ferroviarios, de transporte y las terminales. Como en las demás modalidades también intervienen las aduanas y servicios de inspección.

Contrato de transporte y regulación

El transporte ferroviario de ámbito nacional se rige por la Carta de Porte Ferrocarril como documento, la LOTT y la LCTTM, y en el internacional por la Carta de Porte CIM, el Convenio COTIF y las Reglas CIM.

Consejos y recomendaciones

Para tener en cuenta

Las expectativas que se han generado alrededor del transporte ferroviario de mercancías han creado dispersión de iniciativas, diversidad de actuaciones e incertidumbre en los requerimientos e infraestructuras. Por tanto, la oferta de servicios ferroviarios puede presentar desajustes puntuales que no encajen con las expectativas de la demanda.

Las leyes

COTIF: Convenio relativo a los Transportes Internacionales Ferroviarios.

Reglas CIM: Convenio Internacional de Transporte de Mercancías por Ferrocarril.

65. Modo de transporte: transporte multimodal

El transporte multimodal integra dos o más modos de transporte diferentes para completar una cadena de distribución desde el punto de origen al de destino, y mediante un planteamiento global hace un uso más racional de las capacidades disponibles. El ferrocarril, las vías navegables y el transporte aéreo por sí solos no permiten el transporte puerta a puerta y se enfrentan a dificultades durante su combinación.

En un trayecto, un cambio de modo de transporte equivale más a un cambio de sistema que a un mero transbordo técnico. Los costes de fricción resultantes repercuten sobre la competitividad del transporte intermodal, y sin un intermediador adecuado pueden traducirse en mayores precios, tiempos y trayectos, además de menor número de servicios de calidad disponibles.

El operador de transporte o transitario es el integrante de los distintos modos y garantiza el pilotaje del proceso de armonización de la unidad de carga, fechas y documentación.

El documento de transporte es el Combined Bill of Lading, regulado por el Convenio de Ginebra 1980, pero aún no ha sido ratificado por un número de países mínimo para su aplicación internacional.

El sistema actual se financia y administra de forma independiente, lo que lo dota de un carácter fragmentario y dificulta determinar la responsabilidad en los daños y los convenios aplicables entre los medios vinculados.

Factores de decisión multimodal

- Costes
- Fiabilidad
- Frecuencia
- Integridad de las mercancías / seguridad
- Flexibilidad
- Respuesta ante incidencias
- Tiempo de tránsito
- Servicios complementarios
- Sistemas de información
- Procedimientos administrativos

66. Recepción de la carga

El eslabón final de la cadena de aprovisionamiento es la entrega en el almacén. Su proceso consta de cuatro fases: control documental, descarga, control cualitativo y cuantitativo e integración en stock.

En la fase de control cualitativo y cuantitativo se examina la mercancía asegurando que se recibe sin daños y en su totalidad. Tras la entrega al destinatario, este adquiere legitimidad activa para reclamar al porteador faltas o daños. Existen plazos de prescripción en las reclamaciones a las empresas porteadoras y a las compañías de seguros de transporte.

Consejos y recomendaciones

Para tener en cuenta

Cuando la unidad de entrega vaya precintada, la comprobación del estado y número de precinto nos garantizará que el producto no ha sido manipulado durante su transporte.

67. Operador de transporte internacional

El operador de transporte internacional o transitario es la persona física o jurídica especializada en la organización y gestión de la cadena de transporte de mercancías, en cualquiera de sus modos únicos o combinados. Además, puede ofrecer e integrar servicios auxiliares al transporte como tránsitos, despachos de aduanas, seguros, almacenaje, distribución y asesoría.

La globalización hace que estas funciones, de manera independiente, hayan quedado un tanto obsoletas, y la iniciativa es el ingrediente básico para que el operador de transporte abandone el rol ejecutor de pedidos y adopte una actitud colaborativa en las transacciones internacionales, aportando más valor a las organizaciones.

Es decir, es necesario integrar las capacidades y entender el modelo de negocio de la empresa internacional para determinar los obstáculos a la fluidez del transporte, aprovechar la información y la comunicación, simplificar la cadena de suministro, reducir costes y mejorar el uso de modos de transporte e infraestructuras.

La LOTT reconoce esta figura y le permite la emisión de varios tipos de documentos para el control y transporte como intermediario contractual. Algunos de los documentos más utilizados son el Fiata Bill of Lading, como documento de transporte multimodal, y el Forwarding Certificate Receipt, como certificado de recepción.

Consejos y recomendaciones

Para tener en cuenta

Principales criterios de selección de un operador de transporte internacional:

- Calidad de servicio
- Cumplimiento de los plazos de entrega
- Coste
- Trato a la mercancía
- Respuesta a las incidencias
- Certificaciones de calidad
- Proactividad

El factor Arola

El departamento de logística internacional de Arola proporciona una contribución duradera a la empresa internacional diseñando y dirigiendo cadenas de distribución que faciliten un crecimiento económico sostenido y respeten al medio ambiente.

68. Hubs y distribución

La alta densidad económica de algunas regiones, la necesidad de reducir costes y la exposición a la volatilidad de los precios energéticos están creando una cada vez mayor concentración empresarial, de actividad y de rutas en la cadena de distribución internacional, y facilitan el acceso de los operadores a las ventajas inherentes de las economías de escala.

Hoy en día, uno de los fenómenos que marca la importancia estratégica logística son los centros de distribución internacional o *hubs*, que actúan como punto de paso de la mercancía perteneciente a una cada vez mayor zona geográfica.

La función de estos *hubs* no es tanto ser punto de origen o destino, sino el de servir de centro de conexión, consolidación y redirección para la mercancía de otros países. Su proximidad tiene ventajas y un claro efecto revitalizador en la actividad económica de la zona.

La ventaja más visible es la reducción del tiempo de aprovisionamiento, influyendo también en la competitividad, la mayor oferta de servicios y el mejor conocimiento de la operativa de estas infraestructuras.

Por tanto, estos centros logísticos están estrechamente vinculados a la realidad económica del entorno y su posicionamiento depende de factores geográficos, económicos, culturales y de mercado, así como de la decisión de los megaoperadores de barcos, aviones y trenes.

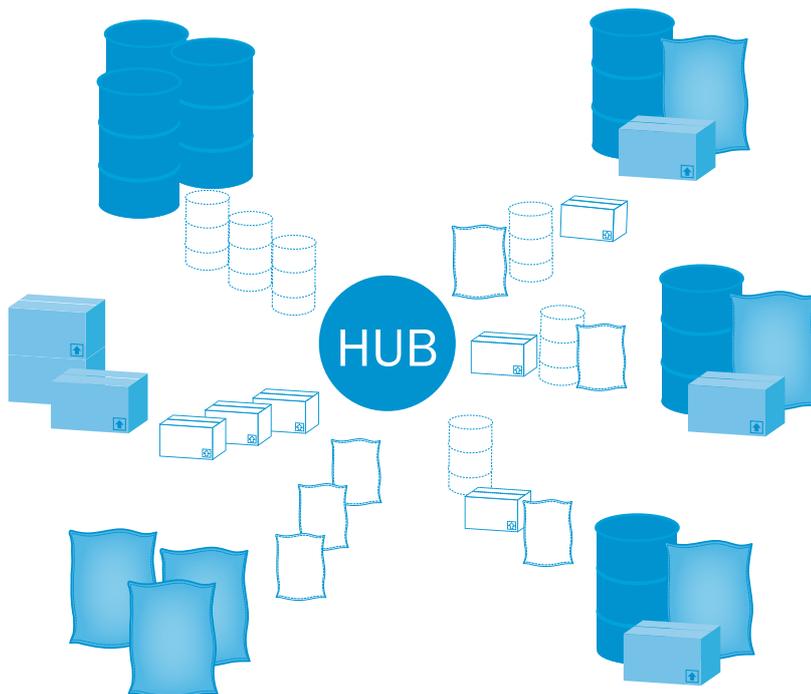
Consejos y recomendaciones

Para ampliar

Niveles en el *hub*

La red global de transporte intermodal se estructura en tres niveles, el primero constituido por *hub* globales, ubicados básicamente en el hemisferio norte. En el segundo, se localizan los *hub* regionales, que también tienen su papel de concentración y distribución pero a menor escala, y finalmente los nodos logísticos nacionales junto con los territorios de influencia.

Esquema de funcionamiento sistema hub



69. La aduana

La aduana es un organismo público cuya función consiste en controlar las mercancías que son objeto de importación o exportación. La misión principal es facilitar el comercio, pero siempre exigiendo el cumplimiento de la normativa que afecta al tráfico internacional de bienes.

La función más conocida de la aduana es la recaudación de los impuestos que se devengan a la importación o a la exportación. Junto con la actuación fiscal, las aduanas gestionan también cuestiones tan distintas como el control de las medidas de política comercial específicas o, por ejemplo, la propiedad industrial y las marcas, el comercio de productos precursores de drogas, el de obras de arte o antigüedades, o que las mercancías hayan sido inspeccionadas por los organismos competentes en materia de sanidad exterior, animal y vegetal.

Finalmente, y a raíz de los atentados de 2001 en EEUU, los controles de seguridad nacional e internacional han sido redefinidos. En este nuevo escenario, se asigna a las aduanas la función de realizar controles de seguridad en frontera, que pretenden evitar el tráfico de sustancias ilícitas, armas biológicas, armas de fuego y en definitiva, velar por la protección de los ciudadanos.

Consejos y recomendaciones

Para tener en cuenta

La Administración aduanera gestiona los controles a los que debe someterse una determinada mercancía con la precisa base de datos TARIC, los complejos sistemas de información, los análisis de riesgos y el conocimiento de los inspectores del área de gestión.

El consejo experto

Antes de realizar una operación de comercio internacional, asegúrese de que su mercancía cumple con los requisitos necesarios para su exportación o importación. Una operación bien proyectada puede evitar que la mercancía quede retenida en las aduanas.

El factor Arola

La experiencia de nuestro departamento de aduanas permite gestionar de forma eficiente los despachos de las mercancías y prestar asesoramiento en cualquier fase de las operaciones relacionadas con la aduana.

70. La deuda aduanera

La deuda aduanera es el montante que debe ingresarse y que resulta de la ecuación entre una base imponible, el valor en aduana de las mercancías y un tipo impositivo. Este tipo impositivo viene determinado por la clasificación arancelaria y el origen de las mercancías.

En esta definición quedan delimitadas las tres claves de la aduana, cuyo contenido se detalla en los apartados siguientes:

- Valor en aduana
- Origen de las mercancías
- Clasificación arancelaria

En reiteradas ocasiones, la fijación de estos tres elementos conlleva un estudio técnico complejo y es difícil precisar cuál es el elemento impositivo que deberá prevalecer en el cálculo de la deuda aduanera de una operación de comercio internacional.

La deuda aduanera es un coste fundamental para tener en cuenta en los intercambios comerciales. Las empresas que estudian y se asesoran sobre los montantes a liquidar en sus transacciones internacionales se garantizan no tener costes inesperados durante el período de vigencia de las declaraciones de aduana.

Consejos y recomendaciones

Para tener en cuenta

La importación o exportación de mercancías también pueden estar gravadas por derechos adicionales, antidumping, compensatorios o gravámenes de exportación. Además de la deuda aduanera, con la importación se liquidan habitualmente los impuestos indirectos, IVA e impuestos especiales.

Los derechos arancelarios máximos que liquidar en una importación pueden verse aminorados por acuerdos preferenciales o medidas de política comercial (suspensiones, cuotas, etc.). Se debe planificar bien la importación para ver qué medidas pueden ayudarnos a reducir costes en el pago de derechos arancelarios.

Para ampliar

Los derechos arancelarios son impuestos que se liquidan con la importación de determinadas mercancías. Los derechos son normalmente *ad valorem*: se aplica un porcentaje determinado al valor en aduana.

Base tributaria (valor en aduana)

x tipo impositivo
= derecho arancelario

Ejemplo: 100.000 € x 2,5 % = 2.500 €

Sin embargo, hay otros tipos impositivos. Se trata de los derechos específicos y los mixtos. Los primeros son los derechos cuya determinación debe ser realizada según el número de unidades, el peso o el volumen de la mercancía objeto de importación.

Base tributaria (unidades, peso o volumen de mercancía)

x tipo impositivo
= derecho arancelario

Ejemplo: 20.000 Tm x 12,00 €/Tm = 240.000 €

Finalmente los mixtos son aquellos que combinan ambos tipos de tributación. Existe para una misma mercancía un tipo porcentual que liquidará el derecho *ad valorem* y, adicionalmente, un tipo específico que tributará sobre las unidades, el peso o el volumen.

Base tributaria (valor en aduana)

x tipo impositivo
= derecho arancelario

Base tributaria (unidades, peso o vol. de mercancía)

x tipo impositivo
= derecho arancelario

Ejemplo:

Tipo mixto: 11,2 % + 23,8 €/QN (QN = quintal neto)

100.000 € x 11,2 % = 11.200 €
200 QN x 23,8 €/QN = 4.760 €
Total derechos arancelarios = 15.960 €

71. El valor en aduana

El valor en aduana es el valor establecido por la Organización Mundial del Comercio (OMC o WTO), adaptado a las notas, criterios o reglas que emite su Comité de Valor.

El valor en aduana de las mercancías responde a una definición teórica. Esta definición parte del precio en factura (tratándose de una compraventa), y por adición y sustracción de determinadas partidas (fletes, comisiones, cánones, intereses financieros, etc.), unas veces mediante su incremento y otras por disminución en suma algebraica, se alcanza el valor en aduana, que puede ser distinto del transaccional.

La normativa en materia de valor establece dos formas de valorar las mercancías en el momento de su importación.

- El criterio principal
- El criterio secundario

El criterio principal está basado en el valor de transacción, es decir, el precio pagado o por pagar por las mercancías objeto de importación, mientras que el criterio secundario se aplica cuando la operación no reúne las condiciones para aceptar el valor de transacción, o porque dicho valor no existe.

Consejos y recomendaciones

Para tener en cuenta

El valor en aduana es la base imponible sobre la que se aplica el arancel *ad valorem* y es uno de los integrantes de la base del IVA a la importación.

El consejo experto

Asegúrese de que el valor en aduana es correcto, ya que en muchas ocasiones es la base imponible de los impuestos de importación y, por lo tanto, incide en la determinación de los costes directos de la operación.

En internet

Puede encontrar más información sobre valoración en aduana en la Organización Mundial del Comercio: www.wto.org/indexsp.htm

72. El origen de las mercancías

Es el conjunto de reglas establecidas por un país o fijadas de mutuo acuerdo entre dos países (o grupo de países) que llevan a la determinación del país que debe ser considerado como el originario de la mercancía obtenida o elaborada.

La acreditación del origen de las mercancías es necesaria para:

- La correcta aplicación de los derechos de arancel, que permite, en su caso, acogerse al beneficio arancelario de los países que tienen acuerdos específicos con la UE.
- La posibilidad de certificar el origen comunitario de las mercancías exportadas a países con acuerdos preferenciales, de manera que pueden ser importadas en esos países con beneficio arancelario.
- La correcta aplicación de las medidas no arancelarias establecidas en el intercambio de mercancías, como pueden ser las fitosanitarias o de política comercial.

Se diferencian, de esta manera, el origen preferencial y no preferencial de las mercancías, cuyas normas reguladoras establecerán, entre otros aspectos, el grado de elaboración al que debe ser sometido un producto para que la mercancía resultante pueda considerarse originaria del país donde se ha efectuado la última transformación, así como los documentos que deben ser utilizados para acreditar el origen declarado.

Consejos y recomendaciones

Para tener en cuenta

La normativa comunitaria contempla una serie de transformaciones básicas, denominadas insuficientes, que no permiten cambiar el origen del producto.

El consejo experto

Las empresas tienen que ser especialmente cuidadosas en la solicitud de los certificados de circulación EUR 1 que amparen la exportación de sus mercancías, por cuanto deben asegurarse de que las mercancías han sido suficientemente transformadas para que puedan considerarse originarias de conformidad con los acuerdos entre los países objeto de comercio.

Cuando las mercancías son importadas, el pago de los impuestos modifica el estatuto pero no su origen.

Check list origen

Esquema a considerar para la certificación del origen no preferencial y preferencial. Ver cuadro en el área prescriptiva “**10 pasos** para expedir una prueba de origen”.

73. La clasificación arancelaria

La necesidad de los países de establecer criterios comunes y normas uniformes en sus relaciones de comercio exterior propició la creación de una nomenclatura arancelaria que permitiese la codificación de las mercancías objeto de importación y exportación.

La Unión Europea ha establecido el arancel integrado de las Comunidades Europeas TARIC, basado en el sistema armonizado de designación y clasificación de mercancías, que permite establecer:

- Los aranceles y demás gravámenes que debe liquidar una mercancía.
- Las inspecciones a las que está sujeta la importación y exportación de una mercancía por parte de los Servicios Técnicos de Inspección en Frontera.
- Las condiciones de política comercial aplicables, como pueden ser contingentes, preferencias arancelarias y autorizaciones previas de importación o exportación.
- Consulta de estadísticas de comercio exterior.

La clasificación aduanera es progresiva en el ordenamiento de las mercancías, de forma que su punto de partida son los productos naturales en estado bruto, para avanzar en la clasificación en la medida en que los productos van siendo más elaborados, de acuerdo con su materia constitutiva, su función y el uso y destino de las mercancías.

Consejos y recomendaciones

Para tener en cuenta

La correcta clasificación de las mercancías es fundamental para el éxito de las operaciones de comercio exterior.

Consejo del experto

La clasificación arancelaria puede ser compleja. En caso de duda es conveniente solicitar una Información Arancelaria Vinculante, que nos dará seguridad jurídica en la clasificación declarada en nuestras operaciones.

Para ampliar

El sistema armonizado de clasificación de mercancías es el lenguaje indispensable que permite identificar internacionalmente las mercancías con 6 dígitos. Este sistema se desarrolla en la Organización Mundial de Aduanas y se adhieren a él la mayoría de países. Casi la totalidad de la mercancía objeto de comercio exterior se clasifica según los términos del sistema armonizado.

La adaptación del sistema armonizado a la Unión Europea es la nomenclatura combinada. Esta nomenclatura permite aplicar el arancel aduanero común.

El arancel integrado de las Comunidades Europeas, TARIC, determina además las medidas de política comercial diferentes al arancel aduanero común.

En internet

Puede encontrar más información sobre el sistema armonizado de clasificación de mercancías en la Organización Mundial de Aduanas:

www.wcoomd.org/home.htm

Metodología para clasificar mercancía

Esquema que considerar para la clasificación de la mercancía. Ver cuadro en el área prescriptiva “Método para clasificar mercancía”.

74. IVA - importaciones

Las importaciones de bienes están sujetas al IVA y quien las realiza adquiere la condición de sujeto pasivo.

El cálculo de la base incluye todos los elementos integrantes del valor en aduana, así como los impuestos que se devenguen con motivo de la importación y los gastos accesorios que se produzcan hasta el primer punto de destino de los bienes en la Comunidad.

Entre otras, están exentas de IVA las importaciones de:

- Sustancias biológicas y químicas destinadas a la investigación.
- Bienes importados en beneficio de personas con minusvalía.
- Bienes destinados a organismos caritativos o filantrópicos.
- Bienes destinados a organismos internacionales.

Habitualmente el IVA se liquida junto con los derechos arancelarios. En determinadas ocasiones, la mercancía se importa para ser vinculada a un depósito fiscal o distinto del aduanero, o bien para ser enviada a otro país comunitario. En estos casos, el pago del IVA de importación se diferirá en tiempo y lugar, determinados por el momento y el mercado en el que deban consumirse los productos.

Consejos y recomendaciones

Para tener en cuenta

El IVA a la importación no debe considerarse como coste de las operaciones, en cuanto da derecho a su deducción. Sin embargo, puede suponer un coste financiero al tener que liquidarse en el momento de la importación.

75. El documento único administrativo (DUA)

Los datos relativos a la importación y exportación se compilan en el documento único administrativo (DUA) para su presentación ante las aduanas. El mismo formato se utiliza en toda la Unión Europea, traducido al idioma de cada Estado miembro.

Las declaraciones de aduana facilitan información detallada sobre qué mercancía se está importando o exportando, las licencias necesarias, el Incoterm de la compraventa, el valor, etc.

Los importadores y exportadores deben consignar en los DUA su número EORI (Economic Operator Registration Identification), que es un número de identificación único asignado por las autoridades aduaneras de un Estado miembro para que los operadores sean reconocidos en toda la UE.

Consejos y recomendaciones

Para ampliar

El DUA debe presentarse en las aduanas junto con la documentación que respalda la operación. Los documentos más habituales son la factura comercial, el documento de transporte y el certificado de origen. En función del tipo de producto y de su aplicación, deberán aportarse documentos adicionales como licencias específicas, documentos de inspección sanitaria, veterinaria, farmacéutica, certificados de importación, declaraciones juradas, etc.

Es importante conservar el original del documento, porque en la importación se precisa para justificar el derecho de deducción del IVA de importación y en la exportación es uno de los justificantes de la exención de IVA de la venta.

76. Los servicios técnicos de inspección en frontera

Por la aduana pasan todas las mercancías objeto de comercio exterior. Sin embargo, no todos los controles que se practican a la importación o exportación los realiza la propia Administración aduanera.

En las fronteras, determinados productos, bien por su condición o por su destino, deberán someterse a controles por parte de sanidad exterior, sanidad animal, sanidad vegetal, inspección de farmacia, calidad comercial o CITES.

La inspección por parte de los servicios la realiza personal especializado en cada una de las áreas y emite el correspondiente certificado dando conformidad al tráfico de la mercancía. Este certificado deberá aportarse en ocasiones junto con el DUA para poder despachar la mercancía de importación o exportación según proceda. En otras será necesario para que el destinatario de las mercancías realice los trámites de importación en su país.

Cuando el resultado de la inspección no es conforme, la mercancía podrá ser reexpedida a otro país (no UE), destruida o confiscada según proceda en cada caso.

Consejos y recomendaciones

El consejo experto

La inspección de los servicios técnicos de inspección en frontera requiere en muchas ocasiones la presentación de certificados, emitidos en los países de origen, de las mercancías que garanticen unas condiciones y una inspección previa antes de su salida del país exportador.

Cuando reciba productos sujetos a inspección, asegúrese de que en origen se emite toda la documentación correctamente, y cuando sea su empresa la que expide los productos pregunte a su cliente qué documentación precisará para su importación en el país de destino.

77. El operador económico autorizado (OEA)

En la Organización Mundial de Aduanas (OMA) se crea la figura del operador económico autorizado, como se denomina en la Unión Europea, con la misión de designar operadores confiables, es decir, empresas de la cadena logística que sean capaces de garantizar la seguridad.

El operador económico autorizado (OEA) permite que las empresas que son consideradas como “socios de confianza” por parte de la Administración aduanera, tras haberse sometido a su auditoría deban satisfacer menos controles en las aduanas de modo que sus mercancías circulen con agilidad a la entrada y salida del territorio aduanero comunitario.

Se trata de una herramienta creada por la aduana para evitar que los controles de seguridad se realicen de forma indiscriminada a cualquier tipo de empresa. Las compañías cuyos procedimientos de seguridad quedan auditados por la aduana ven reducidos sus controles y por lo tanto deben atender menos costes y disponen más rápidamente de sus mercancías.

El reconocimiento de estas figuras entre países, en el marco de la OMA, pretende establecer cadenas logísticas seguras a nivel internacional y garantizar el tráfico fluido de mercancías entre aquellas empresas que habitualmente realizan operaciones de comercio exterior. Todo ello acarrea el compromiso de las aduanas en concentrar sus esfuerzos en la vigilancia de las operaciones no certificadas y garantizar la protección a los ciudadanos.

Consejos y recomendaciones

El consejo experto

Si su empresa realiza habitualmente operaciones de comercio exterior, debería estudiar la posibilidad de certificarse como OEA. Para ello, deberá tener en cuenta las ventajas, otorgadas por la aduana, que pueden permitir una reducción en tiempos de despacho y costes, así como tener la marca corporativa ante sus clientes, sus proveedores y ante la propia aduana.

El factor Arola

Arola cuenta con un departamento de auditoría de comercio exterior para ayudar a las compañías a certificarse como OEA. Los servicios que ofrece este departamento son:

- Auditoría diagnóstica
- Sistema OEA de certificación
- Formación OEA
- Mantenimiento sistema OEA

78. La normalización y la evaluación de la conformidad

La normalización es la actividad de elaborar las normas técnicas que son documentos que establecen requisitos que definen formas de hacer productos, procesos y servicios, y formas de gestionar organizaciones.

Las normas se elaboran en el seno de los organismos de normalización con ámbito nacional (por ejemplo, AENOR), regional (por ejemplo, CEN) o mundial (por ejemplo, ISO). Es cierto que las normas técnicas de carácter público constituyen el mayor apoyo de conocimiento mundial a disposición de las organizaciones.

Las normas ISO por su carácter universal se han convertido en un elemento básico para el comercio mundial y así lo demuestran tanto los testimonios de la Organización Mundial del Comercio (WTO) como el uso creciente que se hace para fijar las condiciones técnicas de este comercio.

La caracterización, no solamente del producto, sino de partes del servicio a través de la referenciación a normas ISO permite un mejor y más rápido entendimiento entre el comprador y el vendedor, además de una facilidad de entrada a todos aquellos mercados que las utilizan, que ya son mayoría en el marco mundial. La identidad de las normas ISO con las normas regionales (EN, en el caso de Europa) y las nacionales (UNE, en el caso de España) supone una ventaja adicional para su uso.

Consejos y recomendaciones

El consejo experto

A la hora de plantear la exportación de determinados productos a un cierto país hay que, entre otros, conocer los requisitos técnicos obligatorios (regulaciones administrativas) y de mercado, tanto para el producto en sí como para sus elementos adicionales como pueden ser envases y embalajes. En ambos casos es conveniente que el fabricante/exportador conozca que normativa técnica se está utilizando en el país destino y su correspondencia con las normas nacionales propias.

79. La inspección

La compra y la venta de mercancías en mercados internacionales entrañan un conjunto de riesgos, tanto para el comprador como para el vendedor. Entre ellos está el que la mercancía cumpla con todos los requisitos que le aplican, ya sean impuestos por el comprador como por la legislación del país de destino y también del país origen.

Es por ello que, antes de expedir una mercancía e incluso antes de producirla, el fabricante debe conocer con claridad y de forma completa cuáles son los requisitos a cumplir por el producto y también por los envases, los embalajes y las instrucciones de uso sin olvidar en qué forma deben presentarse los documentos demostrativos.

La verificación preembarque del cumplimiento de los requisitos por una entidad con competencia técnica e independiente proporciona al vendedor y al comprador la seguridad de que la mercancía circulará sin problemas y no será retenida en el país destino. Para ello:

- La documentación demostrativa del cumplimiento debe llegar al comprador o a su representante, previamente a la llegada de la mercancía a destino, de forma que esta se pueda despachar en la aduana cuando llegue.
- En caso de ser necesario, la entidad de inspección debe tener el reconocimiento de las autoridades competentes.
- La entidad de inspección debe disponer de una red que le permita intervenir cerca de los organismos responsables cuando, por el motivo que sea, la mercancía queda retenida, con el fin de actuar con rapidez y eficacia a fin de liberarla.

Consejos y recomendaciones

El consejo experto

El uso de los servicios de una entidad de inspección puede venir aconsejado por:

- Imposición del comprador.
- El vendedor, como medida precautoria.
- El crédito documentario.
- La legislación del país origen y/o destino.

En todo caso, el solicitante de los servicios de inspección debe contactar con la entidad elegida con el tiempo necesario para que se puedan resolver satisfactoriamente los siguientes aspectos:

- Considerar todos los requisitos a cumplir.
- Disponer de todos los documentos necesarios (packing list, facturas, certificado de origen, informes de ensayos, etc.).
- Transmitir toda la información al lugar de uso.
- Disponer con el vendedor las fechas de inspección.
- Resolver cualquier incidencia que pudiera presentarse.

80. La certificación

La certificación es una herramienta cuyo objetivo final es dar confianza al comprador de que un producto/proceso/servicio o sistema de gestión cumple con los requisitos establecidos en una norma o un documento técnico.

Su diferencia fundamental con la inspección estriba en que esta verifica el cumplimiento en un lugar y un momento específico (foto), mientras que la certificación tiene carácter continuado (película): a través de determinados mecanismos asegura que a lo largo de un determinado periodo de tiempo un producto/proceso/servicio/sistema de gestión cumplirá los requisitos especificados.

Actualmente, la certificación se ha convertido en una herramienta de uso casi obligado en el mercado internacional. Por ejemplo, la certificación de sistemas de gestión de las organizaciones de acuerdo con la norma ISO 9001 supera la cifra de 1.111.000, siendo China el país a la cabeza del ranking con más de 328.000 certificados. De hecho, determinadas certificaciones se han convertido en una tarjeta de presentación de la organización en determinados mercados, sin la cual no es posible entrar en ellos.

La certificación y la inspección no se deben ver como excluyentes sino como complementarias. Es habitual que el mercado le exija a una organización una certificación como muestra anticipada del buen hacer en determinados aspectos (calidad, ambiental...) y que el comprador, en particular, demande que las mercancías que ha comprado sean inspeccionadas para cumplir requisitos de fábrica, de ensayo, de integridad, de identidad y de carga.

¿Es, entonces, redundante una actividad sobre la otra? No, es habitual que los resultados de la inspección de los productos fabricados por una organización que está certificada sean mejores, por lo que se acrecienta la confianza del cliente, lo que permite una inspección menos intensa.

Consejos y recomendaciones

El consejo experto

La inspección es una actividad que forma, parcialmente, parte de la certificación. El proceso de certificación exige la verificación y auditoría de las actividades de inspección que una organización lleva a cabo durante la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Esta es la razón de que las organizaciones certificadas están mejor preparadas para superar una inspección que las organizaciones que no lo están.

AENOR, además de realizar las actividades de inspección de mercaderías, realiza la certificación de productos/procesos/servicios y sistemas de gestión.

2. Casos prácticos

1.

«Nuestra empresa es importadora de material eléctrico. Cuando trabajamos con créditos documentarios siempre tengo problemas con la solicitud al banco. Normalmente se trata de impresos difíciles de rellenar, aptos solo para los más expertos; y, cuando no son complicados, es porque son absolutamente incompletos y defectuosos. La consecuencia es que no hay un crédito sin modificaciones y sin costes adicionales imprevistos»

Síntesis: Ajustar las condiciones del crédito documentario a las del contrato de compraventa no es fácil, pero es la única forma de proteger debidamente los intereses de todas las partes. Para ello, el banco debería prestar la atención y el soporte necesario para que el comprador pueda trasladar de forma adecuada las características del contrato al condicionado del crédito documentario.

Descripción:

Importador S.A. adquiere material eléctrico a diversos proveedores que, en muchos casos, le exigen la apertura previa de un crédito documentario. Suele existir una rotación de proveedores, con lo que los créditos documentarios varían de uno a otro, y llegar a cerrar el condicionado definitivo puede llevar varias modificaciones. *Importador S.A.* considera que, con demasiada frecuencia, esas modificaciones podrían haberse evitado si previamente el banco hubiera recabado (y comprendido) la información necesaria para la apertura del crédito. El coste, directo e indirecto, de esas modificaciones es significativo. Lo que en el fondo preocupa más a la empresa es la desprotección en que podría llegar a encontrarse, viéndose obligada a pagar por algo que no ha recibido.

Nuestra recomendación:

Una vez el crédito documentario ha quedado establecido, cualquier cambio en las condiciones dependerá de su aceptación por el vendedor y el banco emisor del crédito. Es decir, el comprador debe haber puesto en

escena todas sus condiciones, necesidades e intereses con anterioridad a la emisión del crédito. De hecho, es el importador quien “escribe” el crédito (o por lo menos, quien describe las condiciones en su solicitud al banco emisor) y, por tanto, quien establece los requisitos para que pueda efectuarse el pago al beneficiario.

El problema en ocasiones es cómo hacer que el punto de vista que tiene el comprador y el que tiene el banco emisor sean complementarios, es decir, que no queden ángulos ciegos por los que acabe llegando el conflicto. Para evitarlo el banco debe obtener toda la información necesaria, de manera ordenada y sin que aparezcan ambigüedades e incoherencias. El momento para ello es el de la solicitud del crédito por parte del comprador, y la forma es a través del formulario expreso que el banco tenga al efecto.

En Banco Sabadell **podrá solicitar sus créditos documentarios por Internet**, a través de BS Online. Un formulario electrónico de solicitud le permitirá disponer de las ayudas más

completas para completar los campos. Con una estructura de información condicionada, de forma que disminuyen significativamente las posibilidades de introducir datos o condiciones contradictorias o incoherentes. Con más de treinta documentos preestablecidos, con lo que evitará errores u omisiones. Y con la seguridad que finalmente será comprobado por un especialista que contactará con ustedes si observa cualquier aspecto que pudiera ser conflictivo.

2.

«Con un crédito documentario nunca sé el coste real y siempre tengo problemas con la presentación de los documentos. ¿Cómo puedo evitarlo?»

Síntesis: Las discrepancias en los documentos presentados en un crédito documentario disminuirían de forma considerable si comprador y vendedor determinaran con cierto detalle las características del crédito en el mismo momento de negociar la compraventa –incluidos los bancos que intervendrán–, y, posteriormente, en el momento de la recepción, si el vendedor estableciera unas simples pautas de comprobación y precaución.

Descripción:

De acuerdo con algunas estimaciones de la Cámara de Comercio Internacional, hasta un 60 % de las presentaciones de documentos en un crédito documentario son rechazadas por los bancos por presentar irregularidades, al menos en un primer momento. El coste derivado para las empresas es enorme. Las posibilidades de rechazo de los documentos y los costes asociados al crédito crecen a medida que aumenta el número de bancos que intervienen en el crédito. Si el crédito está confirmado o es disponible en un banco distinto al que se pretende presentar los documentos, entonces aumenta el coste, el tiempo de respuesta y las discrepancias.

Nuestra recomendación:

Para facilitar la utilización del crédito documentario la mejor receta consiste en atar el máximo de cabos lo más pronto posible. Esto significa intervenir de forma organizada en cada uno de los tres momentos críticos en la existencia de un crédito documentario: en la negociación comercial, en la emisión y recepción, y, por último, en la presentación de documentos. Por este orden.

Uno de los recursos más efectivos para intervenir en los primeros momentos de la relación comercial es disponer de un modelo genérico del crédito documentario que desea recibir al vendedor o que le interesa emitir al comprador, y que se incluye entre la documentación intercambiada en el momento de concluir el contrato. Este modelo debe ser prácticamente una réplica del texto a recibir, incluyendo los detalles del banco notificador y de la disponibilidad. Le facilitamos la creación de estas plantillas poniendo a su disposición un modelo básico disponible en www.bancosabadell.com.

Si se ha utilizado un modelo de crédito, entonces la solicitud consiste en trasladar ese modelo al banco emisor, y la recepción en una comprobación de que las condiciones y los plazos del modelo son los que aparecen en el crédito documentario recibido. Cualquier duda o diferencia detectada debe ser objeto de análisis y, si es el caso, de modificación. Es importante disponer también de listas de comprobación que faciliten la revisión del condicionado recibido.

Finalmente, la confección de los documentos debe hacerse con tiempo suficiente ante el riesgo de tener que modificarlos. Sin embargo, cuando se han utilizado plantillas en el momento de la negociación comercial, y cuando se ha procedido a una buena revisión del crédito recibido, la experiencia demuestra que las discrepancias en los documentos ocurren con una frecuencia mucho menor.

3.

«Tengo posibilidades de cerrar un buen contrato con un país con ciertas dificultades, pero ¿quién me asegura que las cosas no irán a peor y cobraré lo esperado?»

Síntesis: El riesgo país es, en ocasiones, un factor importante que puede desaconsejar la operación. La confirmación de créditos documentarios permite eliminarlo por completo.

Descripción:

La empresa tiene un pedido importante de un país que está atravesando un momento delicado. El comprador no plantea condiciones en cuanto a la forma de pago, está dispuesto a pagar mediante un crédito documentario si es preciso. Pero el vendedor teme que la situación económica pueda deteriorarse en ese país y que su capacidad de pagar al exterior se vea afectada.

Nuestra recomendación:

La cobertura del riesgo país es un factor importante que el vendedor siempre debe tener en cuenta. En el caso planteado, aunque el vendedor dispusiera de una carta de crédito, siempre

es posible que, de deteriorarse la situación económica, el banco emisor del crédito no pudiera atender las obligaciones derivadas de dicho crédito. Una de las posibilidades de eliminar el riesgo país es por medio de la confirmación.

Al confirmar el crédito documentario, Banco Sabadell está asumiendo la obligación de pago como propia. Contra presentación de documentos conformes el vendedor obtendrá de su banco en España un pago o una promesa incondicional de pago,

según sea el caso. El pago será por la totalidad y en el momento en que sea debido, a diferencia de los seguros de crédito a la exportación, en que existe una franquicia y un período para acreditar la insolvencia.

4.

«Al usar de forma casi exclusiva los Incoterms FOB y CIF estaba asumiendo, sin saberlo, un importante riesgo»

Síntesis: Los Incoterms FOB, CIF y CFR implican que la entrega al comprador se realizará una vez traspasada la borda del buque en el puerto de carga. Su uso en el tráfico de contenedores, en que el vendedor deja de controlar la mercancía mucho antes de su carga a bordo, no es adecuado e introduce unos riesgos adicionales que ambas partes deben tener en cuenta.

Descripción:

Exportaciones S.A. vende en condiciones FOB. Habitualmente la empresa de transportes recoge la mercancía en los locales del vendedor en una población del interior, la introduce en contenedores y gestiona su transporte hasta un puerto español en el que se embarca la mercancía con destino al país del comprador. El cobro se formaliza mediante crédito documentario.

Recientemente un pequeño incendio en la terminal de contenedores destruyó la mercancía que debía embarcarse rumbo a Canadá. Ese mismo día *Exportaciones S.A.* cobró el importe correspondiente a la expedición por los documentos presentados al amparo del crédito documentario. Apparentemente no debía ser un grave problema puesto que el comprador canadiense había asegurado la mercancía.

La sorpresa surgió cuando la compañía aseguradora comunicó al comprador que su reclamación era indebida. La posición de la compañía aseguradora se basaba en que el comprador no tenía ningún interés asegurable en el momento del siniestro. Es

decir, la mercancía aún no había sido entregada al comprador y seguía, por tanto, estando en posesión del vendedor. Según la condición A4 del Incoterm FOB “el vendedor debe entregar la mercancía a bordo del buque designado”. No había pasado la borda del buque en el momento de sufrir el daño, luego no había habido entrega. El comprador está reclamando a *Exportaciones S.A.* la devolución de los importes cobrados indebidamente al amparo del crédito documentario.

Nuestra recomendación:

Cuando el vendedor pierde el control de la mercancía antes de la carga a bordo del buque, los términos FOB, CFR y CIF no son los más adecuados. Esto ocurre generalmente cuando la expedición se efectúa por contenedor. El vendedor entrega la mercancía al transportista antes del embarque, sea en sus propios locales, en los locales del transportista o en la terminal de carga. En estos casos

los términos más adecuados son FCA (en lugar de FOB), CPT (en lugar de CFR) y CIP (en lugar de CIF). En todos ellos se entiende que la mercancía ha sido entregada al comprador en el momento en que es tomada por el transportista en el lugar acordado.

En el caso de *Exportaciones S.A.* la utilización del término FCA hubiera permitido sincronizar el momento de cobro en el crédito documentario con el momento en que nace ese derecho de cobro. En consecuencia, la compañía aseguradora habría pagado la indemnización, puesto que el comprador habría tenido un interés asegurable.

5

«No acabo de ver clara la utilización de los términos EXW, DAP, DAT o DDP en un crédito documentario»

Síntesis: Los Incoterms EXW, DAP, DAT o DDP introducen un nivel de responsabilidades al comprador (EXW) o al vendedor (DAP, DAT, DDP) que normalmente no se ajustan bien a los documentos habituales en un crédito documentario.

Descripción:

En una venta EXW las responsabilidades del vendedor se limitan a poner la mercancía a disposición del comprador en los propios locales del vendedor (o en otro lugar designado), sin que esté obligado a cargar la mercancía en ningún vehículo de recogida. Si en el crédito documentario se requiere un documento de transporte para que el vendedor pueda ejecutar el pago, dicho requerimiento excediría las obligaciones del vendedor según acordado contractualmente por medio de la condición EXW.

Podría por tanto ocurrir que el vendedor tuviera derecho al cobro desde el punto de vista del contrato (y el comprador obligación de pago), pero no estuviera en condiciones de ejercerlo en el crédito documentario en caso que el comprador no enviara su transportista a recoger la mercancía, como sería su obligación de acuerdo con la condición EXW. El derecho de cobro en el contrato y el derecho de cobro en el crédito documentario no estarían correctamente sintonizados. Naturalmente la obligación de pago del comprador nace del contrato, con independencia de la correcta utilización del crédito documentario, que solo

es un vehículo para el pago al vendedor.

Este desajuste entre contrato y crédito documentario también acostumbra a darse en las condiciones DAP, DAT y DDP. En este caso la situación es la inversa, el vendedor se obliga a entregar la mercancía en destino, pero el crédito documentario generalmente se limita a exigirle una prueba de entrega al transportista en el lugar de origen. Puede ocurrir que el vendedor cobre adecuadamente el crédito documentario y sin embargo, si la mercancía no llega a destino en el tiempo y la forma acordada, ese vendedor no tendría derecho al cobro en el marco de la compraventa. El comprador podría exigirle la devolución de los fondos percibidos de forma indebida a través del crédito documentario.

Nuestra recomendación:

En las ventas EXW el crédito documentario no debería exigir un documento de transporte, limitándose la exigencia a los documentos informativos habituales: factura, certificado de origen, lista de empaque, etc. Si el importador desea que el crédito incorpore un documento de transporte, la condición FCA

locales del vendedor sería la más adecuada para el tipo de entrega acordado.

En las ventas en términos D, el crédito documentario debería requerir una prueba de recepción en destino: por ejemplo, una declaración del transportista conforme la mercancía está a disposición del comprador en el destino acordado. En este caso habrá que tener en cuenta además que dicho documento muy probablemente se obtendrá transcurrido el plazo de 21 días tras la fecha de embarque que se sitúa como límite para la entrega de documentos en un crédito documentario. El crédito debería por tanto prever esa entrega de uno de sus documentos más allá de los 21 días naturales contemplados en el artículo 14.c de las UCP600.

6.

«Como exportador, ¿qué alternativas tengo para financiar una venta en dólares y cuáles son sus características?»

Síntesis: Una exportación facturada en dólares puede financiarse en dólares, en euros o en una tercera moneda. Las consecuencias en cuanto a costes y riesgos de cambio son distintas en cada caso.

Descripción:

Una empresa exportadora realiza una venta de la que espera recibir el cobro en dólares dentro de 90 días. Necesita financiación bancaria, pero no tiene claras las ventajas e inconvenientes de solicitar la financiación en euros o de hacerlo en dólares e incluso en yenes japoneses.

Nuestra recomendación:

Al elegir la moneda de financiación de una exportación deben considerarse dos factores básicos: el coste de la financiación y el riesgo de cambio. En lo que afecta al coste de la financiación, éste dependerá del tipo de interés de la moneda del préstamo bancario. Las financiaciones en dólares, en euros y en yenes tendrán costes distintos porque los tipos de interés de cada una de estas monedas es distinto.

El segundo aspecto a considerar es el riesgo de cambio. Habrá que tener en cuenta que al vencimiento se recibirá el cobro y que este cobro estará cifrado en dólares. En consecuencia, si la deuda contraída con el banco (moneda de financiación) es en dólares no habrá existido ningún riesgo de cambio. Se cancelará dólar contra dólar. El coste final de la financiación será, por tanto, el tipo de interés pagado.

Si la financiación es en euros o en yenes, la deuda con el banco será en la moneda utilizada para financiar la venta. Al vencimiento se recibirán el cobro en dólares, que se entregarán al banco para cancelar la financiación. El

banco convertirá esos dólares en euros o en yenes, según sea el caso, que es la moneda debida. Según haya sido la evolución del tipo de cambio dólar-euro, o dólar-yen, la cantidad de dólares entregados será insuficiente (depreciación del dólar) o se producirá una sobra de dólares (apreciación del dólar). El coste final de la financiación será, por tanto, el tipo de interés pagado más el porcentaje de depreciación del dólar, o menos ese porcentaje si lo que ha ocurrido ha sido una apreciación del dólar.

7.

«Como importador, ¿qué alternativas tengo para financiar una compra en dólares y cuáles son sus características?»

Síntesis: Una importación pagada en dólares puede financiarse en dólares, en euros o en una tercera moneda. Las consecuencias en cuanto a costes y riesgos de cambio son distintas en cada caso.

Descripción:

Una empresa importadora efectúa un pago en dólares. Necesita financiación bancaria durante 90 días, pero no tiene claras las ventajas e inconvenientes de solicitar la financiación en euros o de hacerlo en dólares e incluso en yenes japoneses.

Nuestra recomendación:

Al elegir la moneda de financiación de una importación deben considerarse dos factores básicos: el coste de la financiación y el riesgo de cambio. En lo que afecta al coste de la financiación, éste dependerá del tipo de interés de la moneda del préstamo bancario. Las financiaciones en dólares, en euros y en yenes tendrán costes distintos porque los tipos de interés de cada una de estas monedas es distinto.

El segundo aspecto a considerar es el riesgo de cambio. Habrá que tener en cuenta que al vencimiento de la financiación se tendrá que devolver al banco la moneda en la que se ha contraído la deuda (moneda de la

financiación). Si el importador tiene sus ingresos en euros, entonces no habrá incurrido en riesgo de cambio cuando la deuda con el banco sea en euros. Se cancelará euro contra euro. El coste final de la financiación será, por tanto, el tipo de interés pagado.

Por el contrario, si la financiación es en dólares o en yenes, la deuda con el banco será en la moneda utilizada para financiar la compra. Como los ingresos regulares del importador se producen en euros, lo que se entregará al banco para cancelar la financiación serán euros. El banco deberá convertir esos euros en dólares o en yenes, según sea el caso, que es la moneda debida. Según haya sido la evolución del tipo de cambio dólar-euro, o euro-yen, la cantidad de euros entregados deberá ser superior a la prevista inicialmente,

en caso de depreciación del euro, o inferior a la prevista si lo que ha ocurrido ha sido una apreciación del euro respecto al dólar o al yen. El coste final de la financiación será, por tanto, el tipo de interés pagado más el porcentaje de depreciación del euro, o menos ese porcentaje si lo que ha ocurrido ha sido una apreciación de dicha moneda.



«Si no tengo clara la fecha de cobro, ¿cómo puedo asegurar el cambio de los dólares?»

Síntesis: El seguro de cambio es un instrumento suficiente flexible como para permitir una utilización anticipada o una prórroga en el vencimiento, sin que ello afecte sustancialmente el precio asegurado.

Descripción:

PQR, S.A. está considerando una venta importante a una empresa americana. El comprador le pide un precio CIP en dólares. El problema para *PQR* es que no pasarán menos de dos meses antes de la entrega y el pago será a 90 días. Es decir, hasta dentro de cinco meses no recibirá los dólares y teme que, para esas fechas, el dólar se haya depreciado considerablemente y afecte al beneficio esperado de la venta. Piensa en contratar un seguro de cambio, pero desconoce la fecha de cobro, al menos con una precisión suficiente. Es más, podría incluso ocurrir que la operación no llegara a concretarse.

Nuestra recomendación:

Al contratar un seguro de cambio, *PQR* está realizando una venta a plazo de los dólares a recibir. Es decir contrata hoy la venta y, por tanto, el precio, pero acuerda con el banco que el intercambio de dólares por euros se producirá en una fecha futura determinada. En esencia, y simplificando, el seguro de cambio consiste en fijar el pre-

cio mediante una compraventa en la fecha de su contratación, más una financiación hasta la fecha de vencimiento. El precio de esa “financiación”, que se incorpora al cambio pactado, es el diferencial entre el precio –tipo de interés– de las dos monedas implicadas.

Por sus características, el seguro de cambio es suficientemente versátil como para admitir su utilización anticipada o una prórroga si, llegado el vencimiento, aún no hubiera sido utilizado. Al desplazar la fecha de cumplimiento, en una dirección u otra, estamos únicamente afectando al componente de financiación y no el cambio de base que se fijó en su momento. Es decir, el cambio asegurado se verá únicamente alterado por la actualización del tipo de interés –que es el diferencial entre los tipos de interés de

las dos monedas implicadas– desde la fecha de vencimiento prevista inicialmente hasta el nuevo vencimiento.

Sin embargo, si por cualquier circunstancia el seguro no llegara a utilizarse, entonces habría que reconocer la actualización de los tipos de interés –si la fecha de cancelación no fuera la de vencimiento–, pero además debería deshacerse la compraventa inicial, al precio actual, y soportar las posibles diferencias entre ambos precios. Naturalmente puede ocurrir que esas diferencias sean tanto en contra como a favor de la parte contratante.

9.

«¿Cuál es la utilidad de una cuenta en el exterior para centralizar los cobros en un determinado país? ¿Cómo puedo controlar y gestionar esa cuenta?»

Síntesis: Las cuentas centralizadoras son una herramienta útil que, combinadas con facilidades de gestión remota, permiten controlar y gestionar los flujos de una manera cómoda y eficiente.

Descripción:

Exportador S.A. vende a varios países. La forma de pago varía, pero casi siempre se basa en la transferencia bancaria. En algunos casos recibe primero la transferencia e inmediatamente realiza la entrega. En otros la situación es inversa, el cliente paga cuando recibe la mercancía. En cualquier caso, tiene un flujo frecuente de transferencias –y algún que otro cheque– que desea controlar mejor y a un coste menor para todos, proveedor y clientes.

Nuestra recomendación:

La apertura de una cuenta centralizadora de cobros en el exterior permite a la empresa exportadora optimizar los costes asociados a los cobros, reduciendo el volumen de transferencias recibidas y acelerando su recepción. Además permite una gestión más efectiva de la tesorería mediante un mayor control de los cobros y de los saldos disponibles.

La cuenta centralizadora de exportación permite evitar cobros internacionales, al convertir los pagos del cliente en pagos interiores. También el cliente percibirá ventajas sustanciales y un ahorro de costes de emisión, ya que sus pagos serán de carácter local.

En Banco Sabadell ofrecemos además la **posibilidad de gestionar de forma efectiva y remota las cuentas centralizadoras** de carácter recaudador que se mantengan en el exterior. Así dispondrá de un único punto de entrada, de una visión global y de una única herramienta de gestión para todas sus cuentas recaudadoras situadas en el país de su cliente.

A través de nuestros servicios de banca electrónica podrá **recibir y consultar en línea los saldos disponibles y los movimientos diarios** en las cuentas situadas en cualquier lugar del mundo. Y podrá dar instrucciones sobre esas cuentas en el exterior. Sin salir de Banco Sabadell. Para efectuar pagos, o para realizar transferencias de captura de fondos exceden-

tes, o de aportación de saldo cuando sea necesario. Todo desde la banca electrónica de nuestro Grupo. Sin moverse de la empresa.

10.

«¿Cómo puedo utilizar una financiación para eliminar los riesgos en mis exportaciones?»

Síntesis: Es posible eliminar los riesgos comerciales, políticos y de cambio en una sola operación al tiempo que se obtiene financiación.

Descripción:

ABC, S.A. es una empresa mediana que tiene una operación en ciernes. Se trata de proveer una tuneladora a un país de América Latina. La venta se realizará en dólares con aceptación de cuatro letras a 6, 12, 18 y 24 meses, avaladas por un banco local. ABC considera que no puede conceder crédito a esos plazos sin poner en peligro su, hoy por hoy, saneada situación financiera. Además cree que los riesgos comerciales y de cambio son demasiado elevados para ellos.

de un *forfaiting*, de modo que asegura en una sola operación los tres riesgos posibles, es decir, el comercial, el político y el de cambio, ya que cobrará la totalidad de la operación el mismo día en que el banco se la liquide.

Lo lógico será que ABC, S.A. busque en el mercado un *forfaiter*/banco que le cotice la operación antes de cerrar las negociaciones con su cliente, ya que de este modo sabrá si efectivamente existe mercado

para ese cliente, para ese país y para ese plazo de cobro, pudiendo repercutir el coste de la operación de *forfaiting* en el precio de venta de su producto.

Nuestra recomendación:

ABC, S.A. debería explorar la posibilidad de que la operación fuera comprada a través

11.

«El factoring es caro»

Síntesis: El *factoring* no puede verse únicamente como un mecanismo de financiación, se trata de un completo conjunto de servicios y su coste debe compararse con el de realizarlos internamente.

Descripción:

La empresa Textiles Preciosos S.A. tiene una cartera de clientes de exportación con más de 200 referencias. Sus fabricados son exportados básicamente a Europa, pero cada vez con mayor frecuencia le llegan pedidos de EEUU, México y Canadá, y también de Japón. Para la empresa gestionar estas operaciones es complejo, ya que en muchos casos no puede utilizar instrumentos de cobro seguros (L/C, remesa documentaria) y las demoras se producen con cierta asiduidad. Afortunadamente no han tenido impagos de consideración, y algunos de los retrasos son debidos al circuito bancario o la lentitud del correo, por lo que las reclamaciones que se realizan sobre clientes que ya han pagado influyen negativamente en la vertiente comercial.

La empresa querría tanto cubrir sus riesgos como también, muy importante, externalizar la gestión de cobro, que cada vez es más compleja tanto por los idiomas como por las situaciones mencionadas anteriormente. Han oído hablar del *factoring*. Han consultado a su banco pero

el precio que les han cotizado les parece caro.

Nuestra recomendación:

Quizá “caro” no sea la palabra, pero sin duda el *factoring* tiene un coste. Las razones son varias:

- Es el único producto en el mercado que garantiza el 100% del impago.
- Es el producto de garantía de riesgo existente que indemniza con mayor celeridad.
- Es el único que tiene una red de corresponsales en el mundo que puede realizar la gestión de cobro de las facturas en la lengua del librado, conociendo las características de ese mercado, y con la proximidad necesaria para hacer presión ante el librado a fin de que el cobro no se demore.

El *factoring* comporta una intervención humana importante, ya que la gestión de cobro no puede realizarse automáticamente en su totalidad para que sea realmente efectiva. Por tanto, el precio del producto incorpora ese coste, así como el derivado del mayor porcentaje de cobertura.

La empresa debe valorar los costes internos de realizar la gestión de cobro por sus propios medios así como los resultados obtenidos tanto en el ámbito económico como comercial. Solo entonces podrá determinar si el precio a pagar es el adecuado.

12.

«Mis clientes frecuentemente me solicitan pagar en varios años la maquinaria que les vendo, como les ofrecen algunos de mis competidores, lo que limitaría mi capacidad financiera e incrementaría mis riesgos.»

Síntesis: En aquellas operaciones en las que se solicita a los vendedores de maquinaria o bienes de equipo que financien a su potencial comprador, debe trasladarse ese requerimiento a su banco. Éste, mediante los productos que ofrece el Crédito Oficial a la Exportación y tras analizar las características de la operación, del comprador y del país importador, ofrecerá una financiación al importador que podrá alcanzar hasta el 85 % del valor del contrato, a plazos entre 2 y 10 años (que podría llegar a 18 para determinados sectores), lo que comportará que el vendedor cobre al contado y que el comprador reembolse en varios años el valor de la maquinaria o bienes de equipo adquiridos.

Descripción:

En las transacciones de compra-venta de maquinaria, bienes de equipo y/o plantas industriales es frecuente que el comprador desee pagar en varios años los bienes adquiridos, ya que la amortización de la inversión se produce lentamente a partir de la puesta en servicio de los bienes. Son operaciones de importe medio o alto y su financiación por parte del vendedor lastraría la operatividad y solvencia de éste, a lo que cabe añadir los riesgos de impago y de cambio de divisas a lo largo de varios años.

Nuestra recomendación:

Ante una solicitud de financiación por parte de un potencial comprador, el vendedor debe solicitar a su banco que estudie la posibilidad de otorgar crédito al comprador u otra solución financiera.

El banco del vendedor, en función de las características de la operación y del comprador, podrá aportar una financiación que garantice al vendedor el cobro al contado de su venta y permita al comprador reembolsar la maquinaria adquirida en varios años (mínimo 2 y máximo 10) a partir del punto de arranque, que será la fecha de embarque o de puesta en marcha de una planta industrial. En ocasiones, el banco del vendedor dispondrá ya de líneas de crédito otorgadas a bancos corresponsales en el país del comprador (líneas de crédito comprador) lo que facilitará la concesión del crédito.

El importe máximo financiable será de hasta el 85 % del valor del contrato siempre que éste se refiera a maquinaria o bienes de equipo o incluso tecnología de origen mayoritariamente español y de nueva fabricación. Ello significa que siempre se requerirá del comprador que pague el 15 % de forma anticipada.

3. Organismos de promoción

La economía española, la actividad de sus empresas y su relación con los mercados internacionales ha experimentado una importante transformación en las últimas décadas. El Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) ha ido evolucionando a lo largo de estos años en respuesta a los cambios que han tenido lugar en el escenario internacional, ha modificado sus programas y ha añadido nuevos servicios a las tradicionales actividades de promoción comercial.

El conjunto de actores que operan en el escenario de la promoción de la internacionalización también se ha transformado. Junto con el ICEX y otras instituciones tradicionalmente involucradas en la promoción del comercio exterior, las diferentes administraciones públicas, tanto estatales como autonómicas, han puesto en marcha y perfeccionado herramientas e instrumentos específicos cuyo objetivo es acompañar a las empresas, especialmente a las pequeñas y medianas, en su andadura exterior.

A continuación se recogen los organismos y los apoyos que estos prestan en esta fase clave del proceso de internacionalización.

1. ICEX - Instituto Español de Comercio Exterior

www.icex.esinformación@icex.es

El ICEX es una entidad pública empresarial adscrita al Ministerio de Industria, Turismo y Comercio a través de la Secretaría de Estado de Comercio Exterior. Presta sus servicios a las empresas españolas con la finalidad de impulsar y facilitar su proyección internacional y desarrollar su labor.

2. Secretaría de Estado de Comercio Exterior

www.comercio.mityc.es

secgcomex.sccc@comercio.mityc.es

Una de las misiones de la Secretaría de Estado de Comercio Exterior es la apertura de los mercados exteriores a las exportaciones e inversiones españolas de bienes, servicios y capitales, a fin de incrementar sus oportunidades de negocio.

3. Cofides - Compañía Española de Financiación del Desarrollo

www.cofides.es

Es una sociedad mercantil estatal creada en 1988 cuyos accionistas actuales son el ICEX, el Instituto de Crédito Oficial (ICO), la Empresa Nacional de Innovación (ENISA) y las entidades financieras BBVA, Banco Santander y Banco Sabadell.

Su objeto es facilitar financiación a proyectos privados viables de inversión en el exterior en los que exista algún tipo de interés español, para contribuir con criterios de rentabilidad tanto al desarrollo de los países receptores de las inversiones como a la internacionalización de la economía y de las empresas españolas.

4. ICO - Instituto de Crédito Oficial

www.ico.es

El ICO es una entidad pública empresarial, adscrita al Ministerio de Economía y Hacienda a través de la Secretaría de Estado de Economía, que tiene consideración de agencia financiera del Estado. El ICO impulsa la presencia de las empresas españolas en el exterior mediante la financiación de sus proyectos de inversión.

5. CDTI - Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial

www.cdti.es

El CDTI es una entidad pública empresarial que tiene como misión ayudar a las empresas españolas a ser más competitivas elevando su nivel tecnológico. Con el actual Ministerio de Ciencia e Innovación (MICINN), este organismo se ha convertido en el principal agente de financiación pública y de coordinación de la I+D+i empresarial de España, y en ventanilla única de apoyo a las compañías innovadoras.

6. CESCE - Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación

www.cesce.es

CESCE es una sociedad anónima participada mayoritariamente por el Estado y por los principales bancos y empresas de seguros de España. Su objeto social es asegurar a las empresas ante los riesgos de impago derivados de las ventas de sus productos y servicios, tanto en el mercado interior como en el exterior, así como cubrir las posibles pérdidas que pueda sufrir una empresa en su inversión en el exterior, derivadas de riesgos políticos.

Agencias de la administración autonómica

1. Andalucía: Extenda - Agencia Andaluza de Promoción Exterior

www.extenda.es

La actividad de la Agencia Andaluza de Promoción Exterior (Extenda) se enmarca en el Plan estratégico de internacionalización de la economía andaluza 2010-2013, cuyo objetivo es aumentar la apertura internacional de la economía andaluza ofreciendo el servicio adecuado a las empresas andaluzas para el fortalecimiento del tejido empresarial, la generación de empleo, el desarrollo sectorial y una mayor presencia en los mercados exteriores.

2. Aragón: Arex - Aragón Exterior

www.aragonexterior.es

La empresa pública Aragón Exterior (Arex), adscrita al Departamento de Economía, Hacienda y Empleo del Gobierno de Aragón, tiene como objetivo específico impulsar la apertura exterior de la economía aragonesa.

Promueve la internacionalización de las empresas aragonesas y la implantación y consolidación de empresas extranjeras en Aragón.

3. Castilla y León: Fundación Adeuropa - Ade Financiación

www.adeuropa.org / www.adefinanciacion.jcyl.es

La comunidad actúa a través de su agencia de inversiones y servicios Ade. Además, mediante Ade Financiación la comunidad autónoma de Castilla y León opera de forma ágil en los mercados financieros.

4. Cataluña: ACCIÓ

www.acc10.cat

ACCIÓ es el organismo autonómico que tiene como misión apoyar a las empresas catalanas para ser más competitivas, elevando su nivel tecnológico y su capacidad de innovación así como su posicionamiento internacional.

5. Galicia: Igape - Instituto Gallego de Promoción Económica

www.igape.es

El Igape presta apoyo a las empresas gallegas que inician su proceso de internacionalización o quieren mejorar su posicionamiento internacional mediante diferentes programas de ayuda, con el apoyo de sus oficinas en el exterior, a través de su sociedad Xesgalicia o mediante convenio con otras entidades.

6. Madrid: PromoMadrid - Desarrollo Internacional de Madrid, S.A.

www.promomadrid.com

PromoMadrid es una empresa pública adscrita a la Consejería de Economía y Hacienda de la Comunidad de Madrid, cuyo objetivo es el de promocionar y desarrollar internacionalmente la economía de la región.

7. Murcia: INFO - Instituto de Fomento de la Región de Murcia

www.institutofomentomurcia.es

INFO es la agencia de desarrollo de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia. Con la finalidad de apoyar la internacionalización de las empresas regionales, el INFO articula un programa de ayudas dirigido a ofrecer cobertura en las distintas etapas en este proceso.

8. Navarra: Sodena - Sociedad de Desarrollo de Navarra

www.sodena.com

La Sociedad de Desarrollo de Navarra, S.A. es el principal instrumento del Gobierno de Navarra para el desarrollo empresarial de la Comunidad Foral, contribuyendo activa y significativamente en su desarrollo equilibrado y sostenido.

9. País Vasco: SPRI - Sociedad para la Transformación Competitiva, S.A.

www.spri.es

SPRI es una sociedad del Gobierno Vasco que tiene como finalidad principal el apoyo integral a las empresas del País Vasco. Ofrece soporte integral a la empresa vasca para facilitar su acceso a mercados exteriores y sus procesos de implantación en esos mercados.

10. Valencia: IVEX - Instituto Valenciano de la Exportación

www.ivex.es

IVEX es el organismo del Gobierno Valenciano encargado de apoyar la internacionalización de las empresas de la Comunitat Valenciana. Dispone de ayudas a la implantación de empresas en el exterior con apoyo del Fondo Europeo de Desarrollo Regional, dirigidas a pymes industriales o de servicios con sede social en esta comunidad, que realicen actuaciones vinculadas a procesos de implantación y cooperación en el extranjero.

4. Área prescriptiva

Decálogo del importador

- 1.** Obtenga información sobre la reputación y la solvencia del vendedor y elija el medio de pago adecuado a la confianza obtenida.
- 2.** El contrato comercial debe ser completo, preciso, válido y ejecutable y debería incluir una cláusula relativa a la resolución de disputas y a la ley aplicable.
- 3.** Conozca la existencia de posibles controles o restricciones a la importación, así como de barreras no arancelarias en forma de normas específicas relativas a las marcas, al empaquetado, al etiquetado, a las certificaciones. etc.
- 4.** Asigne el código adecuado según el Sistema Armonizado que clasifica productos a efectos arancelarios. De ello dependerán los impuestos a pagar en la aduana de entrada.
- 5.** Familiarícese con las normas relativas al origen de las mercancías (que es distinto de su procedencia). El origen afecta al proceso de despacho de importación y a los costes aduaneros asociados.
- 6.** Averigüe si la mercancía está sujeta a aranceles preferenciales según la procedencia: Sistema de Preferencias Generalizadas, Países ACP, etc.
- 7.** Elija el Incoterm adecuado de entre los 11 Incoterms 2010 de la CCI.
- 8.** Contrate un seguro de transporte cuando corresponda (todos los Incoterms excepto CIF, CIP y el grupo D).
- 9.** Asegure la coherencia entre el mecanismo de pago, el medio de transporte, las condiciones de entrega (Incoterms) y el contrato de seguro.
- 10.** Entregue instrucciones claras y precisas al agente de aduanas.

Decálogo del exportador

- 1.** Obtenga información sobre la reputación y la solvencia del comprador, y elija el medio de pago adecuado a la confianza obtenida.
- 2.** El contrato comercial debería ser completo, preciso, válido y ejecutable e incluir una cláusula relativa a la resolución de disputas y a la ley aplicable.
- 3.** Evalúe el riesgo país en que se incurra y determine el medio de pago acorde con dicho riesgo.
- 4.** Conozca los posibles controles o restricciones a la importación en el país de destino.
- 5.** Infórmese sobre la existencia de barreras no arancelarias en forma de normas específicas relativas a las marcas, al empaquetado, al etiquetado, a las certificaciones, etc. que puedan requerir adaptaciones en el producto o en su presentación.
- 6.** Asigne el código adecuado según el Sistema Armonizado que clasifica productos a efectos arancelarios. De ello dependerán los impuestos a pagar en la aduana de entrada.
- 7.** Elija el Incoterm adecuado de entre los 11 Incoterms 2010 de la CCI.
- 8.** Contrate un seguro de transporte cuando corresponda (en CIF y CIP por cuenta del comprador y en el grupo D por cuenta propia).
- 9.** Asegure la coherencia entre el mecanismo de pago, el medio de transporte, las condiciones de entrega (Incoterms) y el contrato de seguro.
- 10.** Entregue instrucciones claras y precisas al agente de aduanas.

La comunicación: 10 claves para facilitar el negocio

- 1.** Disponga de un punto de entrada las 24 horas. Una dirección de correo electrónico o un fax siempre en línea permitirán mantener el contacto cuando se hacen negocios con países situados en zonas horarias distintas.
- 2.** Comunique a la otra parte quién es su persona de contacto en la empresa. Debe ser alguien con quien pueda comunicarse en el mismo idioma.
- 3.** Conteste la correspondencia con rapidez, aunque solo sea para acusar su recepción y comunicar que se responderá en cuanto se esté en disposición de hacerlo.
- 4.** Evite el uso de abreviaciones y siglas o hágalo tras definir su significado.
- 5.** Al escribir una fecha haga constar el mes en letras. El 7.8.2003 puede significar el 7 de agosto o el 8 de julio.
- 6.** Comunique con antelación las fiestas locales y las ausencias prolongadas de las personas de contacto.
- 7.** Tenga en cuenta el uso de distintas unidades de medida, especificando claramente la unidad utilizada y convirtiéndola cuando sea necesario.
- 8.** Disponga de traducción, como mínimo al inglés, de cualquier texto relevante para la otra parte en la compraventa (catálogos, especificaciones de producto, etc.)
- 9.** Conozca la idiosincrasia, las formas y las costumbres del país. Su desconocimiento puede frustrar un negocio tanto como su conocimiento puede facilitarlo.
- 10.** No deje nunca de solicitar aclaraciones sobre cualquier aspecto que pueda parecer dudoso o confuso en el contrato o en cualquier comunicación intercambiada.

Los 20 puntos a controlar al recibir un crédito documentario

- 1.** ¿Concuerdan sus términos y condiciones con el contrato de venta?
- 2.** ¿Corresponde al tipo de crédito solicitado: irrevocable, transferible, etc.? Para que pueda considerarse transferible, debe mencionarlo.
- 3.** ¿Son correctos y sin errores nuestro nombre y dirección?
- 4.** ¿Contiene condiciones inaceptables, que no podemos cumplir o que no dependen de nosotros para su cumplimiento?
- 5.** ¿Pueden obtenerse los documentos en la forma exigida?
- 6.** ¿Concuerdan la descripción de la mercancía o los productos y cualquier precio unitario con el contrato de venta?
- 7.** ¿Es correcto el importe indicado?
¿Es suficiente el importe para cubrir todos los costes permitidos por los términos del crédito?
- 8.** ¿Se nos ha hecho responsables por cargos de intereses no previstos?
- 9.** ¿Son los gastos bancarios por cuenta de la parte pactada?
- 10.** ¿Permiten las fechas de embarque y vencimiento para presentación de documentos, así como el plazo para presentación de documentos después de la fecha de embarque, un margen de tiempo suficiente para procesar el pedido, efectuar el embarque y presentar al banco los documentos?
- 11.** ¿Son correctos los puertos de embarque y desembarque o los lugares de entrega y recepción de la mercancía?
- 12.** ¿Puede enviarse la mercancía de la forma y por la vía solicitada?
- 13.** ¿Son correctas las condiciones de entrega (FCA, FOB, CIF, CIP, etc.)?
- 14.** ¿Prohíbe los embarques parciales y los transbordos? De no indicar nada se entienden permitidos.
- 15.** En caso de que la mercancía deba viajar en cubierta, ¿permite el crédito la carga *on deck*?
- 16.** ¿Los términos del seguro concuerdan con los de la venta? ¿Puede conceder la compañía de seguros la cobertura pedida?
- 17.** ¿Contiene exigencias, condiciones o requisitos de los que no se solicita evidencia documental?
- 18.** ¿Es pagadero a la vista o a plazo?
- 19.** ¿Dónde es utilizable (*available with*)? Le conviene en general que sea utilizable en su país.
- 20.** ¿Tiene el transitario una copia del condicionado del crédito a fin de facilitar y agilizar los trámites de despacho y obtención de documentos?

El decálogo del usuario de los Incoterms

- 1.** Incluya siempre la expresión «Incoterms 2010» a continuación del término Incoterms. Por ejemplo: CIF Istanbul (*Incoterms 2010*).
- 2.** Utilice únicamente los 11 Incoterms en vigor en su forma de tres letras seguido del punto o puerto de entrega convenido.
- 3.** Dé instrucciones precisas al transportista respecto a la condición Incoterms utilizada con el objeto de asegurar que el contrato de transporte concuerde con el de compraventa.
- 4.** Los Incoterms FAS, FOB, CFR y CIF no son adecuados para el transporte por contenedores.
- 5.** Para contenedores, multimodal y carga general, utilice los Incoterms EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP y DDP.
- 6.** Los Incoterms C (CIF, CFR, CIP y CPT) no son «contratos de llegada» o entrega en destino, sino que son «contratos de embarque». La entrega se produce en origen, al igual que en el grupo F.
- 7.** La responsabilidad de entrega en destino es exclusiva de los Incoterms D (DAT, DAP, DDP).
- 8.** Recuerde que pueden ser necesarias especificaciones adicionales respecto a:
 - Cuándo tendrá lugar la entrega y quién debe efectuar la carga y la descarga.
 - La cobertura del seguro y su alcance geográfico y temporal.
 - Las limitaciones respecto al transporte (contenedores refrigerados, prohibición de mercancía sobre cubierta...)
 - Las cláusulas de fuerza mayor, exoneratorias o de extensión temporal, en especial si se es responsable del despacho aduanero o de la entrega en un punto situado en el interior del país.
- 9.** Consulte la publicación *Incoterms 2010* de la Cámara de Comercio Internacional, y tenga siempre a mano el folleto Incoterms 2010 editado por Banco Sabadell.
- 10.** Vuelva a leer este decálogo.

Los 11 Incoterms

División de costes

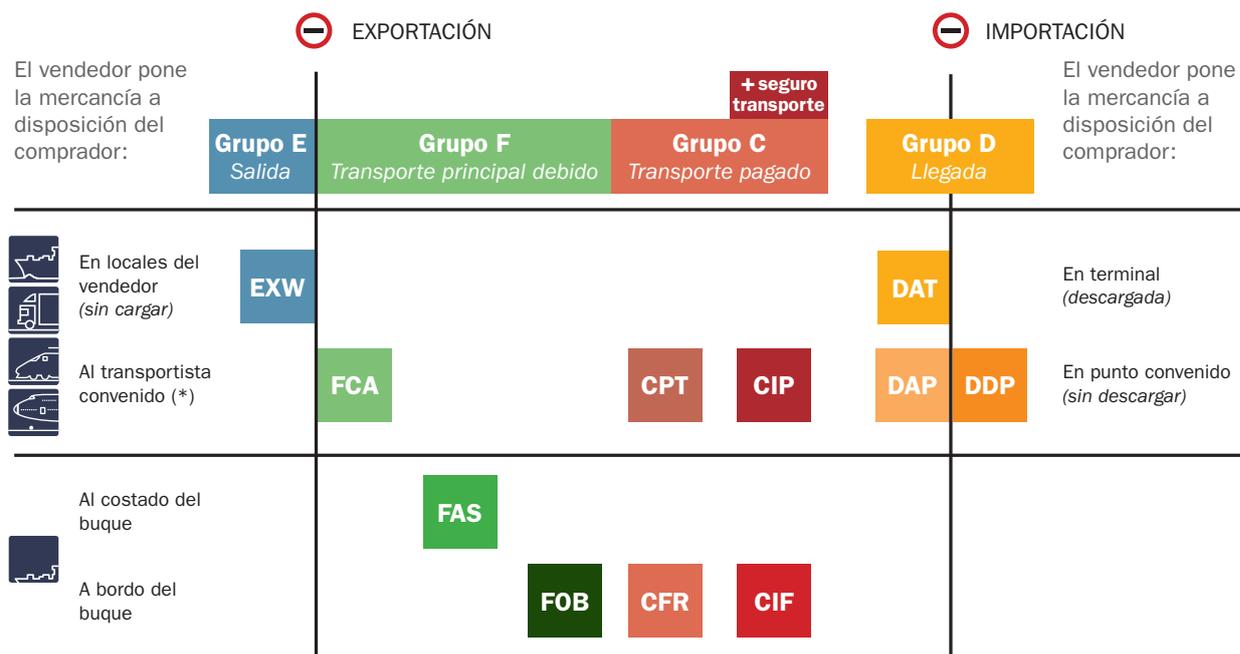
	EXW	FCA	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP	FAS	FOB	CFR	CIF
Embalaje y verificación	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Carga	C	V/C	V	V	V	V	V	-	-	-	-
Transporte	C	C	V	V	V	V	V	(V)	(V)	(V)	(V)
Trámites de exportación	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Carga a bordo	(C)	(C)	(V)	(V)	(V)	(V)	(V)	C	V	V	V
Flete marítimo	(C)	(C)	(V)	(V)	(V)	(V)	(V)	C	C	V	V
Seguro de transporte	c	c	c	V	v	v	v	c	c	c	V
Descarga de buque	(C)	(C)	(V/C)	(V/C)	(V)	(C/V)	(C/V)	C	C	V/C	V/C
Trámites de importación	C	C	C	C	C	C	V	C	C	C	C
Transporte hasta destino	C	C	V/C	V/C	V/(C)	V/(C)	V/(C)	(C)	(C)	(C)	(C)
Descarga en destino	C	C	C	C	V/(C)	C/(V)	C/(V)	-	-	-	-

(C) = cuando sea el caso
(V) = cuando sea el caso

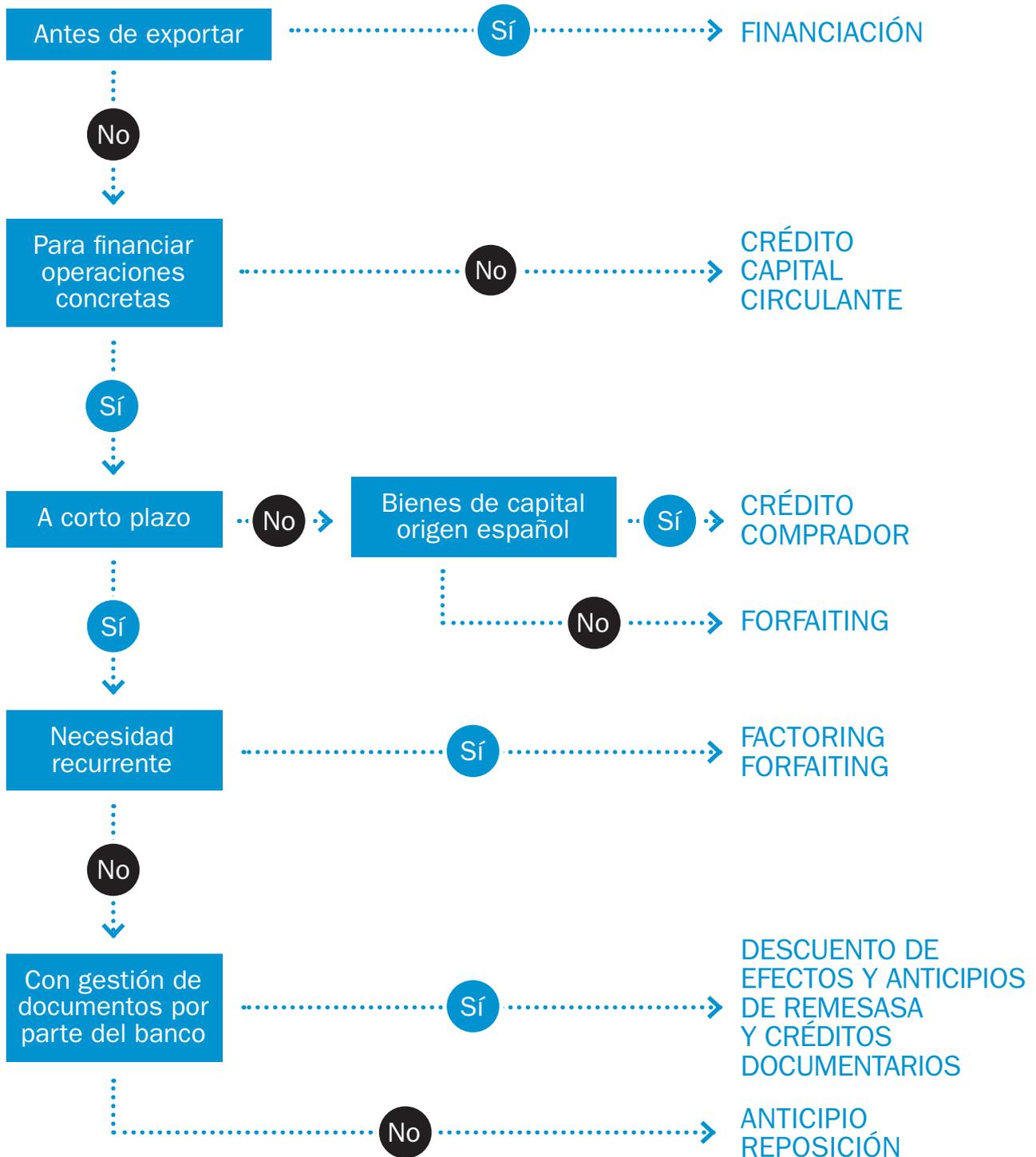
C/V = en general, el comprador
V/C = en general, el vendedor

c = no hay obligación del comprador aunque el riesgo es suyo
v = no hay obligación del vendedor aunque el riesgo es suyo

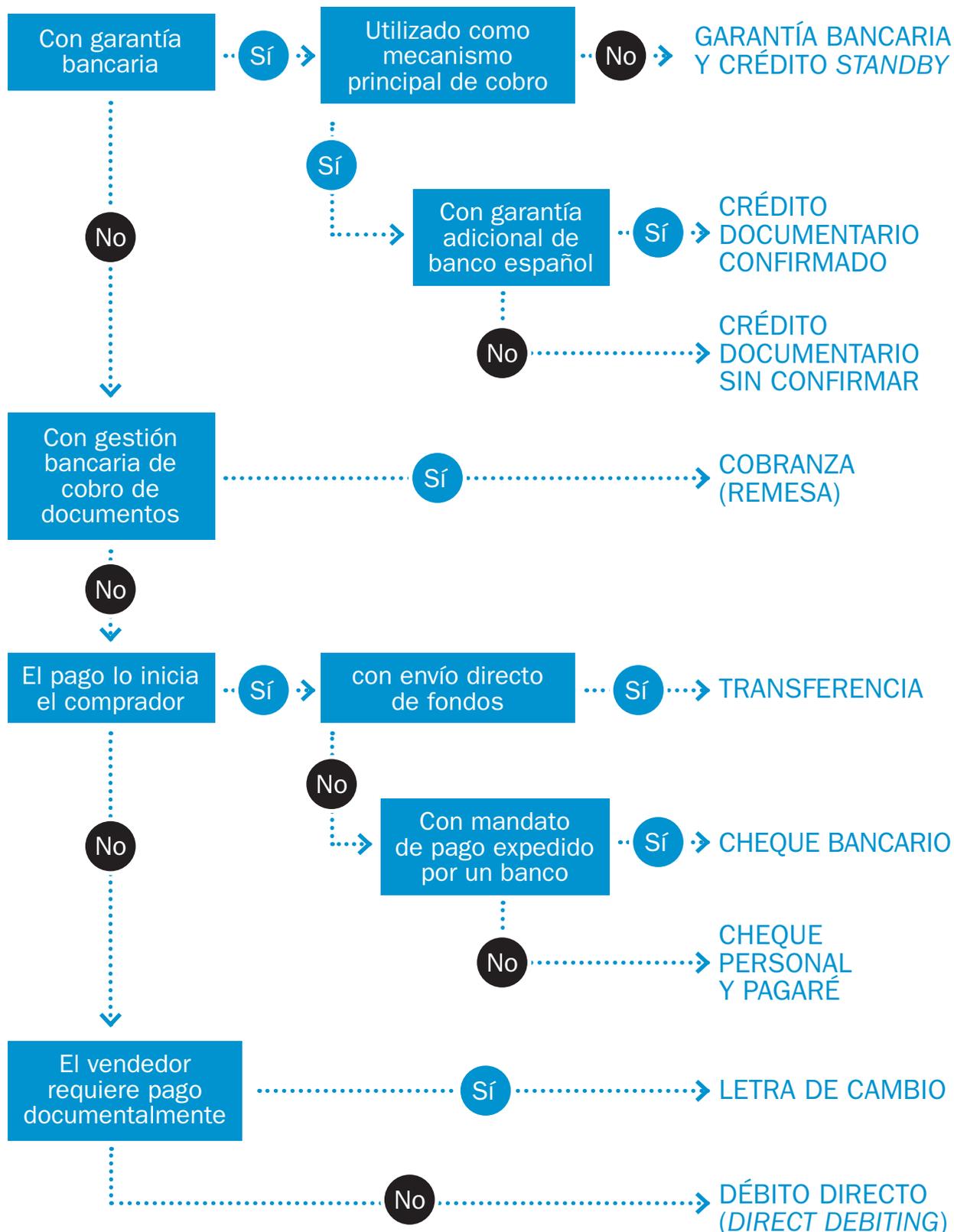
Transmisión de riesgos



Árbol de decisión para financiar una exportación



Árbol de decisión para elegir el medio de cobro



Listas de comprobación de documentos en créditos documentarios

Efectos

- ¿Están fechados, firmados y debidamente endosados, cuando sea necesario?
 - ¿Indican el número del crédito y contienen las cláusulas requeridas por el crédito?
 - ¿Están librados al vencimiento indicado en el crédito?
 - ¿Son correctos la divisa y el importe tanto en cifras como en letras?
 - ¿Están librados contra la parte indicada en el crédito?
-

Factura

- ¿Está emitida a nombre del ordenante?
 - ¿La mercancía, los precios y las condiciones de entrega están descritos correctamente según las estipulaciones del crédito?
 - ¿Excede la factura el valor del crédito?
 - ¿Se incluyen gastos adicionales a los permitidos por el crédito?
 - Cuando un crédito documentario exige que se detallen el coste, el seguro y el flete, ¿se corresponden estos datos con los del documento de transporte y el seguro?
 - ¿Se presenta el número de originales requerido en el crédito documentario?
 - Si las facturas deben ser certificadas o legalizadas, ¿se ha hecho en el número adecuado de originales y copias? Si hay modificaciones, ¿han sido debidamente corregidas las enmiendas?
 - Si el crédito documentario requiere facturas firmadas, ¿lo han sido?
-

Documentos de transporte (generalidades)

- ¿Coinciden las marcas y los números, los bultos, los pesos, etc., con los especificados en el resto de los documentos?
 - ¿Las alteraciones en el documento de transporte han sido autenticadas por el transportista y su agente mediante sello y rúbrica?
 - ¿Son correctas las partes indicadas como consignador, embarcador y consignatario? (La parte consignada, *consignee*, debe ser la indicada en el crédito, pero el consignatario *consignor*, puede ser, salvo estipulación contraria en el crédito, una persona diferente al beneficiario.)
 - ¿Son los lugares de entrega y descarga los indicados en el crédito?
 - ¿Aparece el documento de transporte marcado con el flete pagado (*freight paid*, *freight prepaid*, *freight collected*) o flete pagadero en destino (*freight payable at destination*, *freight collect*, *freight due*) y esta marca está de acuerdo con las condiciones del crédito?
 - ¿Ha sido el documento emitido por un despachador de carga (transitario)? Si es así, ¿aparece el despachador de carga como transportista o agente de un transportista designado en el documento?
 - ¿Aparece la parte a notificar de forma correcta, de acuerdo con las instrucciones del crédito?
 - ¿Se ha excedido el tiempo de presentación de documentos?
-

Conocimiento de embarque

- ¿Ha sido presentado el número correcto de originales?
- Si un crédito documentario exige un BL a la orden y endosado en blanco, ¿lo han sido todos los originales?
- ¿Está la fecha de la anotación a bordo dentro de los límites admitidos?
- Si un BL *received for shipment* ha sido convertido en un *on board* por medio de una anotación, ¿está la anotación a bordo debidamente fechada?
- ¿Menciona el BL embarque *on deck* (sobre cubierta)? (Salvo indicación expresa en el crédito documentario, el *on deck* no se aceptará.)
- Si en el BL aparece la mención *intended* con respecto a los puertos de carga y al buque cuando el crédito documentario exige un BL marítimo (*on board*), ¿cumple el BL las especificaciones previstas, incluida una anotación a bordo que convierta los previstos en definitivos?
- Si el crédito exige un BL marítimo (marine, ocean, port to port, on board) y se menciona un medio de transporte en el apartado pre-carriage, ¿incluye el BL una anotación a bordo sobreañadida en que se establecen el puerto, el buque y la fecha de la puesta a bordo?
- ¿Contiene el B/L alguna en relación con el estado defectuoso de las mercancías o sus embalajes?
- Si se presenta un BL sujeto a un *charter party*, ¿lo autoriza el crédito documentario?

Conocimiento aéreo

- ¿Ha sido firmado por un transportista o por el agente de un transportista?
- ¿Aparece designado de forma clara quién es el transportista?
- ¿Aparece marcado flete pagado o flete pagadero en destino de acuerdo con los términos del crédito?
- ¿Muestra el despacho desde un aeropuerto designado hasta un aeropuerto de destino designado?
- ¿La fecha de despacho en el conocimiento es posterior a la permitida en el crédito?

Documento de seguro

- ¿Ha sido el documento emitido por el asegurador o su agente?
 - ¿Está emitido por el importe correcto (110 %) y en la divisa del crédito documentario?
 - ¿Cubre los riesgos estipulados en el crédito documentario?
 - ¿Tiene fecha posterior a la de emisión del documento de transporte? (Será rechazada a menos que especifique que los riesgos son cubiertos desde la referida fecha de embarque.)
 - Si requiere endoso, ¿está endosado?
 - Si el crédito requiere que indique el importe de la prima, ¿aparece este importe?; si aparece, ¿coincide con el de la factura?
 - ¿Está el documento de seguro emitido por un *broker* (pólizas provisionales o *cover notes*)? (Si es así, debe estar específicamente autorizado por el crédito documentario.)
-

Documento de origen

- ¿Consta en el documento el origen de la mercancía de acuerdo con lo requerido en el crédito?
- ¿Está el certificado de origen emitido por quien solicita el crédito documental? (Si debe estar legalizado o autenticado de cualquier forma, entonces cualquier

corrección debe asimismo haber sido autenticada. Determinados créditos documentarios exigen que se certifique que la mercancía no lleva incorporados materiales de un origen concreto. En muchos casos, las cámaras de comercio no emiten este tipo de certificados negativos.

Otros documentos

- ¿Han sido emitidos por la parte indicada en el crédito y coincide el texto y contenido con el indicado en el crédito?

10 pasos para expedir una prueba de origen (*check list* origen)

OTROS DOCUMENTOS



1. **DETERMINAR LA PARTIDA ARANCELARIA**
 2. **DEFINIR POSIBLE PAÍS ORIGINARIO**
 3. **¿EXISTEN MEDIDAS DE POLÍTICA COMERCIAL CON EL PAÍS ESCOGIDO?**
(ej. suspensiones, antidumping, contingentes)
 4. **¿EXISTE ALGÚN ACUERDO PREFERENCIAL CON EL PAÍS OBJETO DE COMERCIO?**
 5. **¿NECESITAMOS UN CERTIFICADO DE ORIGEN PREFERENCIAL O NO PREFERENCIAL?**
 6. **¿SE CUMPLEN LAS CONDICIONES PARA CONSIDERARSE ORIGINARIOS?**
Verificar acuerdos y/o normativa
 - ¿ES UN PRODUCTO ENTERAMENTE OBTENIDO?
 - ¿ES UN PRODUCTO SUFICIENTEMENTE TRANSFORMADO?
 - ¿HA HABIDO ACUMULACIÓN PERMITIDA EN EL ACUERDO O NORMATIVA?
 - ¿DEBEN CUMPLIRSE REQUISITOS TERRITORIALES SEGÚN EL ACUERDO O NORMATIVA?
 7. **¿SE PUEDE EXPEDIR UNA PRUEBA DE ORIGEN?**
 SI NO
 8. **VERIFICAR LA AUTORIDAD EMISORA**
 9. **EMITIR CERTIFICADO**
 10. **VALIDAR FORMATO Y CONTENIDO DEL CERTIFICADO EMITIDO**
-

Método para clasificar mercancía

IDENTIFICAR LA MERCANCÍA



ANÁLISIS

MUESTRAS

CATÁLOGOS

FICHAS TÉCNICAS

1. DETERMINACIÓN DEL ESTADO DE PRESENTACIÓN Y FUNCIÓN

2. APLICACIÓN DE LAS REGLAS INTERPRETATIVAS DE CLASIFICACIÓN

3. DEFINICIÓN DE LOS CAPÍTULOS IMPLICADOS

4. CONSULTA DE LAS NOTAS EXPLICATIVAS DEL SISTEMA ARMONIZADO

5. EN LA UE, CONSULTA DE LAS NOTAS DE LA NOMENCLATURA COMBINADA

6. DESIGNACIÓN FINAL DE LA PARTIDA ARANCELARIA

5. Glosario

- **About**

Ver Aproximado.

Aceptación (crédito disponible por)
(*available by acceptance*).

Es el crédito documentario en que el beneficiario, tras hacer entrega de documentos conformes al banco designado, puede obtener una promesa de pago de dicho banco por aceptación de un efecto.

- **Air Waybill**

Documento de transporte aéreo.

- **Aproximado**

En relación con un crédito documentario indica una tolerancia del 10 %.

- **ATA** (carnet)

Documento internacional de aduanas para la admisión temporal sin aranceles de una mercancía, normalmente para ser expuesta en una feria o propósito similar.

- **AWB**

Siglas correspondientes a Air Waybill.

- **Back-to-back** (crédito)

Consiste en la entrega de un crédito documentario como garantía para la apertura de otro crédito documentario.

- **Banco emisor**

El banco que, a petición del ordenante, abre un crédito documentario a favor de un beneficiario.

- **Beneficiario**

Es el exportador o la parte a favor de la cual se establece un crédito documentario.

- **BIC**

Siglas correspondientes a Bank Identifier Code (para Banco Sabadell es BSABESBB). Se trata de un estándar internacional para designar a un banco determinado.

- **Bill of Lading**

Es el conocimiento de embarque marítimo, se trata de un documento de transporte que otorga derechos sobre las mercancías.

- **BS Trade**

Área de negocio internacional de la página web de Grupo Banco Sabadell (www.banc-sabadell.com). En BS Trade se accede al contenido informativo de internacional y a las transacciones de comercio exterior disponibles en internet.

- **CAD**

Siglas correspondientes a *Cash Against Documents*. Ver en D/A.

- **Carta de crédito**

Sinónimo de crédito documentario.

- **CCI**

Acrónimo de la Cámara de Comercio Internacional.

- **Certificado de inspección**

Documento, generalmente emitido antes del embarque por un tercero independiente, en el que se acredita el estado o las características de una mercancía.

- **CESCE**

Siglas correspondientes a Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación.

- **CFR**

Incoterm que significa coste y flete pagados.

- **CIF**

Incoterm que significa coste, seguro y flete pagados.

- **CIP**

Incoterm que significa coste y seguro pagados

- **Cláusula roja** (crédito de)

Es el que contiene una condición que permite al beneficiario disponer del anticipo parcial o total del importe del crédito con anterioridad a la presentación de los documentos.

- **CMR**

Abreviación de «Convention relative au contrat de transport international de Marchandises par Route». Su uso hace referencia a la carta de porte por carretera.

- **Cobranza**

Instrucciones dadas a un banco para que gestione el pago de unos documentos, o la obtención de una aceptación de pago.

- **Combinado** (documento de transporte)

Contrato de transporte que acredita la expedición por más de un modo de transporte.

- **Confirmador** (banco)

En un crédito documentario es el banco que añade una garantía adicional a la propia del banco emisor del crédito.

- **Consignatario** (*consignee*)

El receptor previsto de una expedición de mercancía.

- **CPT**

Incoterm que significa entrega con flete pagado.

- **Crédito documentario**

Compromiso por el que un banco se obliga a pagar a un beneficiario una cifra determinada contra presentación de los documentos requeridos en la promesa de pago.

- **D/A**

Documentos contra aceptación. En una cobranza representa la instrucción de entrega de documentos contra aceptación de un efecto.

- **D/P**

Documentos contra pago. En una cobranza representa la instrucción de entrega de documentos contra pago del principal.

- **DAP**

Incoterm que significa entrega en el punto convenido sin satisfacer derechos aduaneros.

- **DAT**

Incoterm que significa entrega en la terminal de carga de destino.

- **DDP**

Incoterm que significa entrega en el punto convenido con derechos aduaneros satisfechos.

- **Direct debit.**

Instrucción de un cliente a su banco autorizando a un tercero a adeudar su cuenta por importes variables que se producen con cierta frecuencia.

- **Discrepancias** (en los documentos)

Ver en reservas.

- **Disponibilidad**
(del crédito documentario)

Indica el banco en el que el crédito es utilizable, es decir aquél al que el beneficiario deberá presentar los documentos para obtener el pago, la aceptación o la negociación.

- **Documento de título**

Instrumento que permite al tenedor de los derechos del documento transmitir esos derechos en la forma establecida según la emisión (portador, a la orden, nominativo). Un caso de documento de título es el *Bill of Lading*.

- **EBA**

Siglas correspondientes a la *Euro Banking Association*, que es la asociación de bancos europeos creada para impulsar el desarrollo de las estructuras de pagos en Europa. A través *EBA Clearing* opera los sistemas de pago EURO1 y STEP1, utilizados por la banca en Europa para canalizar sus pagos transfronterizos de forma eficiente y segura.

- **Endosado en blanco**
(*blank endorsed*)

En un documento de título es el endoso establecido sin indicar un destinatario específico de dicho endoso. Equivale a un documento al portador.

- **Expedidor** (*consignor*)

La parte que entrega la mercancía al transportista para ser entregada al consignatario.

- **EXW**

Incoterm que significa entrega en almacén o fábrica.

- **Factoring**

Acuerdo por el que una empresa cede a una compañía de factoring los derechos de cobro de toda o parte de su facturación a corto plazo.

- **FAS**

Incoterm que significa entrega franca al costado del buque.

- **FCA**

Incoterm que significa entrega franca al transportista.

- **FCL**

Siglas de *full container load* o carga completa de contenedor.

- **FCR**

Siglas de *Forwarder's Certificate of Receipt* o certificado de recepción del transitario o intermediario de carga.

- **Fianza**

Garantía de carácter accesorio, es decir en la que el garante solo tiene obligaciones en la medida en que el beneficiario tenga derechos en el contrato subyacente, o contrato sobre el que se establece la fianza.

- **Flete** (*freight*)

En un transporte, la carga o el coste de dicho transporte.

- **FOB**

Incoterm que significa entrega franca a bordo del buque.

- **Forfaiting**

Compra sin recurso al tenedor de efectos o pagarés con aval bancario, créditos documentarios y garantías bancarias sobre compromisos de pago, representativos de operaciones comerciales.

- **Forma A**

Documento de origen emitido al amparo de acuerdos preferenciales del SPG o Sistema de Preferencias Generalizadas.

- **Garantía bancaria**

Obligación de pago de un banco, independiente del contrato que le da origen, y ejecutable contra simple reclamación por parte del beneficiario.

- **IBAN**

Siglas correspondientes a *International Bank Account Number*. Se trata del estándar inter-

nacional de número de cuenta. Es el estándar doméstico precedido por el código del país (ES para España) y dos dígitos de control que permiten controlar la correcta recepción del número de cuenta recibido.

- **ICC**

Acrónimo en inglés de la Cámara de Comercio Internacional.

- **Incoterms**

Condiciones comerciales de entrega que describen las obligaciones de exportador e importador en relación con el flete, los seguros, los aranceles, etc. y que constituyen un estándar internacional según la publicación Incoterms de la CCI.

- **Institute Cargo Clauses**

Cláusulas estándar para seguros internacionales establecidas por *Institute of London Underwriters*. Las *Institute Cargo Clauses* para transporte marítimo definen tres niveles distintos de protección (A, B y C, de más a menos). Para el transporte aéreo, la cláusula es la *Air Cargo*.

- **ISP98**

Acrónimo de *International Standby Practices*, que son las normas de la CCI que rigen las transacciones de créditos contingentes o *standby*.

- **L.C.R.**

Siglas correspondientes a *Lettre de Change Relevé*. Es el sistema de gestión electrónica de efectos en euros sobre Francia.

- **LCL**

Siglas de *less than container load* o carga parcial de contenedor.

- **Librado**

La parte a la que se requiere el pago o la promesa de pago.

- **Librador**

La parte que requiere a otra (el librado) el pago o la promesa de pago.

- **Limpio** (documento de transporte)

Documento de transporte que no contiene anotaciones relativas al estado defectuoso de la mercancía o del embalaje.

-
- **Modificación** (de un crédito documentario)
Alteración en las condiciones del crédito documentario que, para ser efectiva, debe ser aceptada por el beneficiario, el banco emisor y el banco confirmador.
 - **Negociable**
En los documentos de título, la negociación es la entrega de los derechos representados por el documento. Un documento negociable es, por tanto, aquél del que pueden transferirse los derechos por él representados. Los *Bills of Lading* son, por lo general, documentos negociables.
 - **Negociación** (crédito disponible por) (*available by negotiation*)
Es el crédito documentario en que el beneficiario, tras hacer entrega de documentos conformes al banco designado, puede obtener de dicho banco un descuento por los documentos entregados.
 - **No negociable** (documento)
Aquellos documentos que no son un título valor y que, por tanto, no pueden transferirse por endoso o de cualquier otra manera (porque no hay nada a transferir).
 - **Notificador** (banco)
Banco receptor de un crédito documentario y que avisa al beneficiario. La notificación consiste únicamente en validar la autenticidad del crédito sin que por ello se contraiga obligación adicional alguna.
 - **On board**
Anotación en un conocimiento de embarque que acredita que la mercancía ha sido cargada a bordo de un buque determinado.
 - **On deck**
Anotación en un conocimiento de embarque que indica que la mercancía ha sido cargada sobre cubierta.
 - **Opción en divisas**
Adquisición –mediante previo pago de una prima– del derecho, nunca de la obligación, de comprar o vender una divisa contra euros u otra divisa a un cambio determinado en una fecha futura determinada.
 - **Ordenante**
El importador que solicita un crédito documentario a su banco.
 - **Pago** (crédito disponible para) (*available by payment*)
Es el crédito documentario en que el beneficiario puede obtener el cobro del banco designado en el crédito contra entrega de documentos conformes.
 - **Pago diferido** (crédito disponible para) (*available by deferred payment*)
Es el crédito documentario en que el beneficiario, tras hacer entrega de documentos conformes al banco designado, debe esperar al vencimiento para obtener el pago de dicho banco.
 - **Received for shipment**
En un documento de transporte, principalmente un conocimiento de embarque marítimo, la condición que confirma la únicamente la recepción para embarque, es decir que aún no está a bordo.
 - **Reembolsador** (banco)
En un crédito documentario es un banco ajeno a las obligaciones entre banco emisor y beneficiario, pero al que hay que acudir para obtener el reembolso del importe del crédito.
 - **Reservas** (en los documentos)
En un crédito documentario cualquiera de las causas que hacen que una presentación de documentos no sea conforme con los términos y las condiciones del crédito documentario.
 - **Revolving** (o rotativo) (crédito)
Crédito que, una vez utilizado o llegado el momento de su vencimiento, renueva o restablece su disponibilidad para uno o más períodos adicionales, sin necesidad de modificarlo.
 - **RI.BA.**
Siglas correspondientes a *Ricevuta Bancaria*. Es el sistema de gestión electrónica de recibos en euros sobre Italia.
 - **Seguro de cambio**
Compromiso para comprar o vender una cantidad específica de una moneda determinada contra otra moneda también determinada, en una fecha futura especificada y a un tipo de cambio establecido.
-

- **Seguro de crédito a la exportación**

Contrato de seguro para proteger a un exportador de los riesgos de carácter comercial o político derivados de su actividad comercial en el exterior.

- **Sistema armonizado**
(*Harmonized system*)

Sistema internacional de clasificación de mercancías. El sistema básico consiste en un número de 6 cifras que identifica la mercancía.

- **Soft clause**

En un crédito documentario dicese de aquellas condiciones imposibles de cumplir por el beneficiario o cuyo cumplimiento depende exclusivamente del ordenante.

- **Spot** (cambio)

Tipo de cambio para el intercambio de una moneda por otra con entrega inmediata.

- **Standby** (o contingente)
(crédito o carta de crédito)

Se trata de una garantía de ejecución documentaria, que permite exigir la devolución de un pago anticipado, reclamar una deuda no satisfecha, o resarcirse de una obligación incumplida.

- **STP**

Siglas correspondientes a *Straight Through Processing* o proceso directo de las instrucciones recibidas. Los procesos STP pretenden disminuir costes y disminuir errores asegurando la corrección de los datos transmitidos. Las transferencias STP deben incluir el BIC y el IBAN.

- **SWIFT**

Siglas de *Society For Worldwide Interbank Financial Telecommunications*. Sistema de comunicación y transmisión de datos e instrucciones entre bancos.

- **TARGET**

Siglas correspondientes a *Trans-European Automated Real-time Gross settlement Express Transfer system*, y es el sistema de liquidación en bruto en tiempo real para el euro. Es decir, se trata de la plataforma uniforme

para el proceso de pagos transfronterizos que conecta los distintos sistemas nacionales y el mecanismo de pagos del BCE.

- **Transferible** (crédito)

Crédito documentario en que el beneficiario puede requerir al banco designado que transfiera parte o la totalidad del crédito a otro beneficiario.

- **Transitario** (*freight forwarder*)

Empresa comisionista especializada que intermedia entre un expedidor y un transportista en un contrato de transporte. Si asume la responsabilidad de transporte entonces es un transportista y no un transitario.

- **Transportista**

Parte que, en un contrato de transporte, se compromete a tomar la mercancía que le entregue el expedidor y a trasladarla hasta el punto de destino indicado para ser entregada al consignatario.

- **UCP**

Acrónimo de *Uniform Customs and Practices* o *Reglas y usos uniformes relativos a créditos documentarios*, que son las normas de la CCI que rigen las transacciones de créditos documentarios.

- **URC**

Acrónimo de *Uniform Rules for Collections* o *Reglas uniformes relativas a las cobranzas*, que son las normas de la CCI que rigen la gestión de cobro de documentos o cobranza bancaria.

6. Abreviaciones comunes en comercio exterior

AAR	against all risks	contra todo riesgo
amt.	amount	importe
A/S	at sight	a la vista
ATA		carnet ATA de admisión temporal
AWB	air waybill	carta de porte aéreo
B/L	bill of lading	conocimiento de embarque marítimo
BAF	bunkering adjustment factor	factor de ajuste por combustible
BIC	bank identifier code	código de identificación bancaria
CAF	currency adjustment factor	factor de ajuste cambiario
CFR	cost and freight	coste y flete
CIF	cost, insurance and freight	coste, seguro y flete
CIP	carriage and insurance paid to	transporte y seguro pagado hasta
CMR		Convención CMR relativa al transporte de mercancías por carretera
CAD	cash against documents	entrega de documentos contra pago
CFS	container freight station	estación de flete de contenedores
C/O	care of	en el domicilio de
COD	cash on delivery	entrega contra reembolso
CPT	carriage paid to	transporte pagado hasta
CY	container yard	terminal de contenedores
D/A	documents against acceptance	documentos contra aceptación
D/P	documents against payment	documentos contra pago
DAP	delivered at place	entrega en lugar
DAT	Delivered at terminal	entrega en terminal
DDP	delivered duty paid	entrega con derechos pagados
DDU	delivered duty unpaid	no es un Incoterms 2010
DEQ	delivered ex quay	no es un Incoterms 2010
DES	delivered ex ship	no es un Incoterms 2010
ECA	export credit agency	agencia de crédito a la exportación
EDI	electronic data interchange	intercambio electrónico de datos
EFT	electronic funds transfer	transferencia electrónica de fondos
ETA	estimated time of arrival	hora estimada de llegada
ETD	estimated time of departure	hora estimada de salida
ETS	estimated time of sailing	hora estimada de salida
EXQ	ex quay	en muelle
EXS	ex ship	sobre buque
EXW	ex works	entrega en fábrica
FAS	free alongside ship	franco al costado del buque
FBL	FIATA combined transport bill of lading	conocimiento de embarque combinado FIATA

FCA	free carrier	franco transportista
FCL	full container load	carga completa de contenedor
FCR	forwarder's certificate of receipt	certificado de recepción del expedidor
FIATA	Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés	Federación internacional de asociaciones transportistas y expedidores de carga
FIO	free in and out	gastos de carga y descarga no incluidos en el flete
FO	free out	gastos de descarga no incluidos en el flete
FOB	free on board	franco a bordo
FPA	free of particular average	(en contratos de seguros) libre de avería particular (o sin franquicia)
GSP	Generalised system of preferences	Sistema de preferencias generalizadas
HS	Harmonised commodity description and coding system	Sistema armonizado de descripción y codificación de mercancías
IBAN	international bank account number	número de cuenta bancario internacional
ICC	international chamber of commerce	cámara de comercio internacional
ISO	International standards organisation	Organización internacional de normalización
LASH	lighter aboard ship	transbordador de gabarras
L/C	letter of credit	carta de crédito
LCL	less than container load	menos que carga completa de contenedor
LOI	letter of indemnity	carta de indemnización
M/V	motor vessel	motonave
ppd.	prepaid	prepagado
ro-ro	roll on roll off	camión a bordo
SAD	single administrative document	documento único administrativo (DUA)
SDR	special drawing rights	derechos especiales de giro
SRCC	strikes, riots and civil commotions	huelgas, motines y conmociones civiles
STC	said to contain	declarado por el expedidor
SWIFT	Society for worldwide interbank financial telecommunications	
TARIC	tarif intégré communautaire	arancel comunitario integrado
THC	terminal handling charges	gastos de manipulación en terminal
TPND	theft, pilferage and non delivery	robo, pillaje y falta de entrega
UCP	uniform customs and practices	reglas y usos uniformes
VAT	value added tax	impuesto del valor añadido
WPA	with particular average	(en contratos de seguros) con avería particular (o con franquicia)

7. Códigos ISO de moneda

CÓDIGO

PAÍS	MONEDA	ALFABÉTICO	NUMÉRICO
AFRICA DEL SUR	Rand	ZAR	710
ALEMANIA	Euro	EUR	978
ARABIA SAUDI	Rial	SAR	682
ARGENTINA	Peso argentino	ARS	032
AUSTRALIA	Dólar australiano	AUD	036
AUSTRIA	Euro	EUR	978
BELGICA	Euro	EUR	978
BRASIL	Real	BRL	986
BULGARIA	Lev	BGL	100
CANADA	Dólar canadiense	CAD	124
CHECA, REPÚBLICA	Corona	CZK	203
CHILE	Peso	CLP	152
CHINA	Renminbi Yuan	CNY	156
CHIPRE	Libra	CYP	196
COLOMBIA	Peso	COP	170
COREA	Won	KRW	410
DINAMARCA	Corona	DKK	208
EGIPTO	Libra	EGP	818
ESLOVAQUIA	Corona	SKK	703
ESLOVENIA	Tolar	SIT	705
ESPAÑA	Euro	EUR	978
ESTADOS UNIDOS	Dólar	USD	840
ESTONIA	Corona	EEK	233
F.M.I.	Derecho especial de giro	XDR	960
FILIPINAS	Peso	PHP	608
FINLANDIA	Euro	EUR	978
FRANCIA	Euro	EUR	978
GRECIA	Euro	EUR	978
HOLANDA	Euro	EUR	978
HONG KONG	Dólar Hong Kong	HKD	344

HUNGRIA	Forint	HUF	348
INDIA	Rupia	INR	356
INDONESIA	Rupia	IDR	360
IRAN	Rial	IRR	364
IRLANDA	Euro	EUR	978
ISLANDIA	Corona	ISK	352
ISRAEL	Sheqel	ILS	376
ITALIA	Euro	EUR	978
JAPON	Yen	JPY	392
KUWAIT	Dinar	KWD	414
LETONIA	Lats	LVL	428
LITUANIA	Litus	LTL	440
LUXEMBOURG	Euro	EUR	978
MALASIA	Ringgit	MYR	458
MALTA	Lira	MTL	470
MARRUECOS	Dirham	MAD	504
MEXICO	Mexican Peso	MXN	484
NORUEGA	Corona	NOK	578
NUEVA ZELANDA	Dólar	NZD	554
PAKISTAN	Rupia	PKR	586
POLONIA	Zloty	PLN	985
PORTUGAL	Euro	EUR	978
REINO UNIDO	Libra	GBP	826
RUMANIA	Leu	ROL	642
RUSIA	Rublo	RUR	810
SINGAPUR	Dólar	SGD	702
SUECIA	Corona	SEK	752
SUIZA	Franco	CHF	756
TAILANDIA	Baht	THB	764
TAIWAN	Dólar	TWD	901
TUNEZ	Dinar	TND	788
TURQUIA	Lira	TRL	792
UCRANIA	Hryvnia	UAH	980
URUGUAY	Peso	UYU	858
VENEZUELA	Bolívar	VEB	862