

Módulo 4. Los medios de pago

Introducción

En el caso de los cobros, existen unos riesgos a tener en cuenta: los productos han de pasar los trámites aduaneros; en algunos países existen limitaciones a la entrada o salida de divisas; si la transacción tiene lugar en divisas, lleva implícito el riesgo de cambio; el riesgo de impago obliga a menudo a acogerse a normativas internacionales o del país del comprador. Estos riesgos, pueden ser eliminados o al menos reducidos, mediante el uso de un adecuado medio de pago en función del cliente y del país, contratando seguros de cambio u opciones en divisas, mediante el uso de cuentas en divisas o de las operaciones netting y/o financiando operaciones de comercio exterior, con o sin recurso. La transferencia de fondos al exterior, puede realizarse a través de cualquiera de los medios de pago existentes: cheque personal, bancario, transferencia, remesa simple o documentaria, crédito documentario. Y la elección vendrá determinada por la experiencia comercial entre los contratantes de la operación, el medio de pago se irá flexibilizando a medida que la confianza entre el comprador y el vendedor aumente. Así, a mayor confianza podremos utilizar medios de pago menos seguros pero con menor coste.

Los principales medios de pago que se utilizan en el Comercio Internacional son los siguientes:

- Cheque.
- Transferencia.
- Orden de Pago Simple
- Orden de Pago Documentaria
- Remesa Simple.
- Remesa Documentaria
- Crédito Documentario

Su diferencia estriba en:

- Seguridad de cobro.
- Velocidad de cobro y pago
- Coste

La tendencia general de elección será:

- Para el exportador: que le ofrezca máxima seguridad de cobro y la mayor velocidad de recepción de divisas.
- Para el importador: que pueda examinar la mercancía antes de pagar y que su tramitación le cueste el menor dinero posible.

La elección del medio de pago es contractual e impondrá su criterio, generalmente, el que tenga mayor fuerza comercial.

Velocidad de transmisión:

Postal	lenta
Postal urgente	Media
Telegráfica	Menos Alta
Télex	Muy Alta
S.W.I.F.T.	Máxima

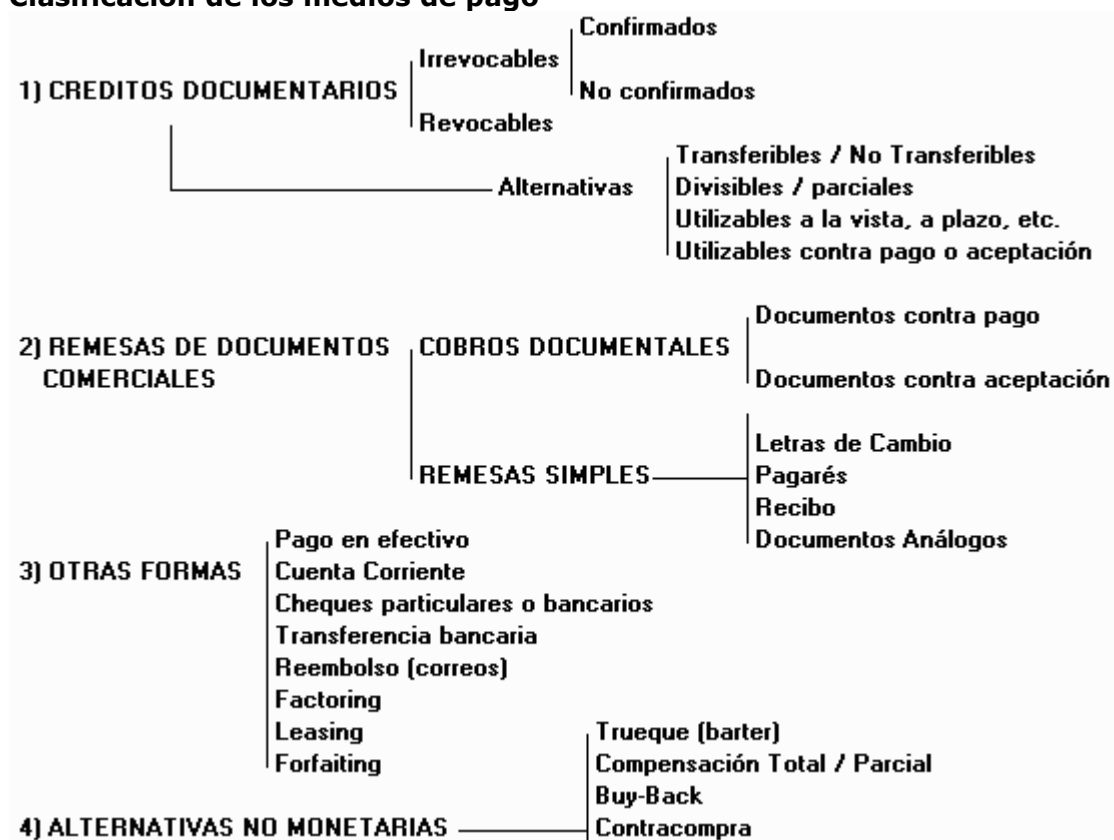
S.W.I.F.T. (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication S.C.)

Es una red de órdenes de intercambio de operaciones financieras internacionales por las que una orden emitida desde cualquier punto, puede ser recibida por cualquier otro punto de la red.

Independientemente del Medio de Pago utilizado, existen 3 posibilidades en cuanto a la **forma y plazo del pago**:

- **Antes de la entrega de la mercancía:** El importador está concediendo financiación al exportador.
- **Simultáneamente a la entrega de la mercancía:** No se concede financiación.
- **Posterior a la entrega de la mercancía:** El exportador concede financiación al importador.

Clasificación de los medios de pago



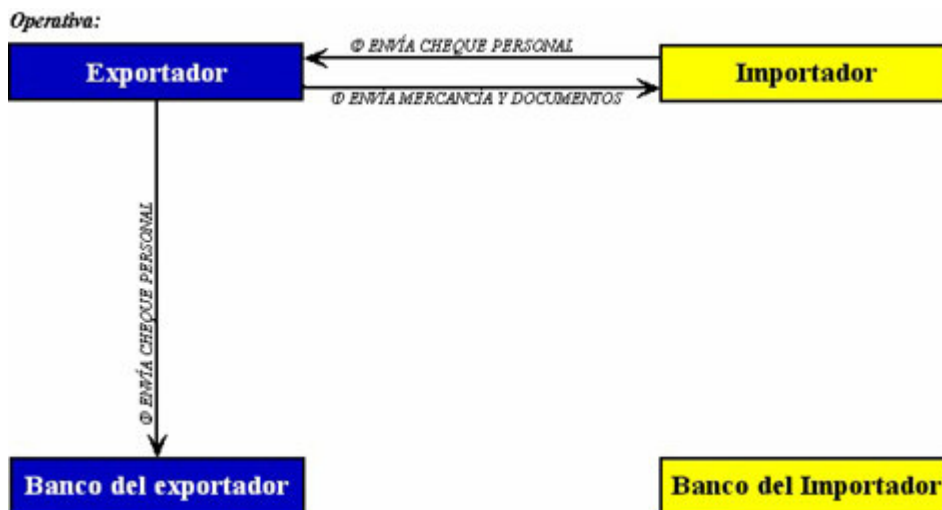
Cheque personal

- Iniciativa: Importador
- Seguridad de Cobro: Ninguna
- Velocidad: de poco a Media

Funcionamiento

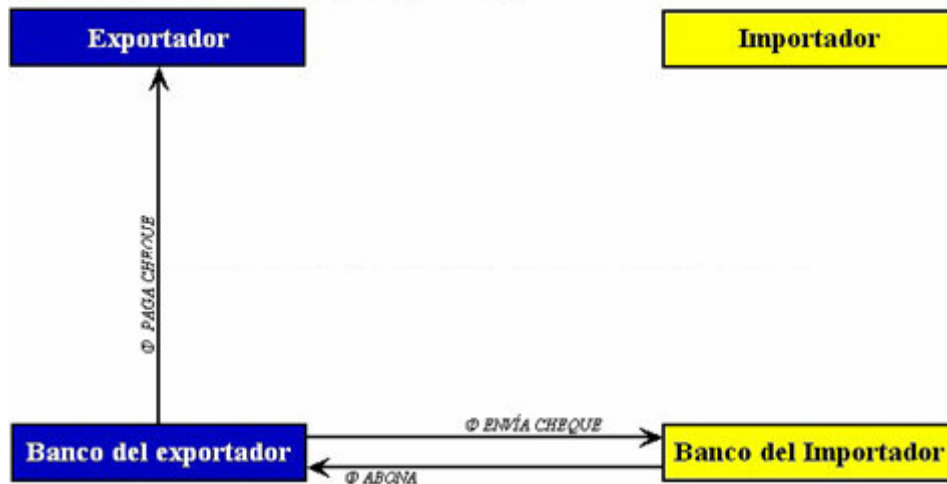
Será emitido por los titulares de cuentas corrientes cargo de la entidad donde tienen depositados los fondos. Desde el punto de vista del importador, tiene muchos atractivos, ya que evita tener que pagar las comisiones bancarias de emisión de cheque, no se realiza el cargo en su cuenta hasta que el cheque es presentado a través de la entidad, por lo que obtiene financiación por parte del proveedor y obtiene una buena imagen ante las entidades financieras, además en el momento en el que se habrán recibido las mercancías ya se habrá podido observar su estado y aún no se habrá producido el pago. Y todo lo anterior que suponía ventajas para el importador, supone desventajas para el exportador, el cual no tiene la seguridad de que el cliente le pague en la fecha acordada, en caso de impago es muy difícil el cobro, si no existe cobertura, por lo que se requiere un seguimiento y control periódico, otro inconveniente será la pérdida de días valor, incluso por posibles extravíos del cheque. Estos costes financieros para el exportador se pueden reducir, abonando los cheques en una cuenta en divisas abierta en el país del comprador, enviando los cheques por courier, o modificando el sistema de cobro por el de transferencia vía swift.

Esquema

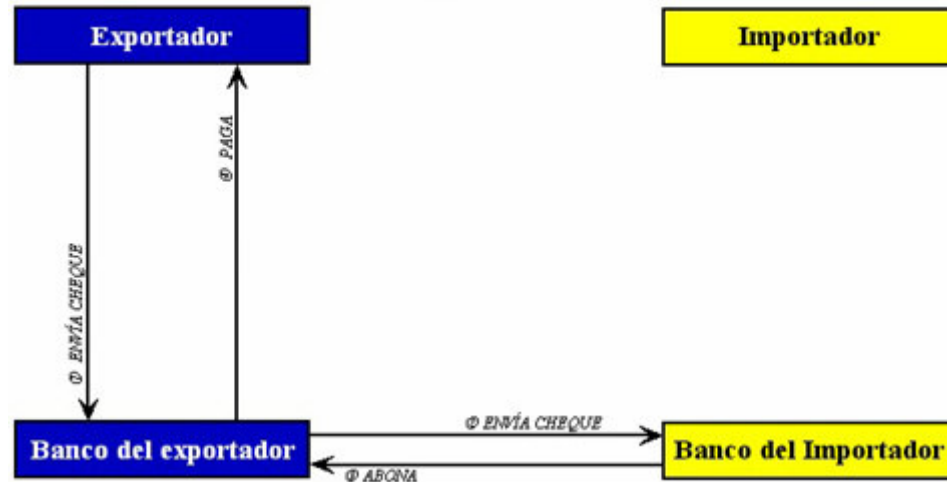


Grave Riesgo: el Cheque puede venir devuelto

Alternativa a) Negociación, se anticipan los fondos al exportador



Alternativa b) Cobro, se abona al exportador después de haber sido cobrado.



Ventajas e inconvenientes:

- **Ventajas para el importador:**

1. Tiene gran rapidez en su tramitación. Lo expide él mismo.
 2. No tiene que solicitarlo a un banco, ya que lo expide contra su propia cuenta, por lo que no paga Comisión de Emisión.
 3. Hasta que no se lo adeudan en cuenta no disminuye su liquidez.
- Inconvenientes para el exportador:
4. Tiene mayores dificultades para hacerlo líquido con rapidez.
 5. Inseguridad en el cobro de la mercancía debido al desconocimiento de la firma del librador y de la existencia o no de saldo.
 6. Tiene alto coste de tramitación.

- **Inconvenientes para el exportador:**

1. Tiene mayores dificultades para hacerlo líquido con rapidez.
2. Inseguridad en el cobro de la mercancía debido al desconocimiento de la firma del librador y de la existencia o no de saldo.
3. Tiene alto coste de tramitación.

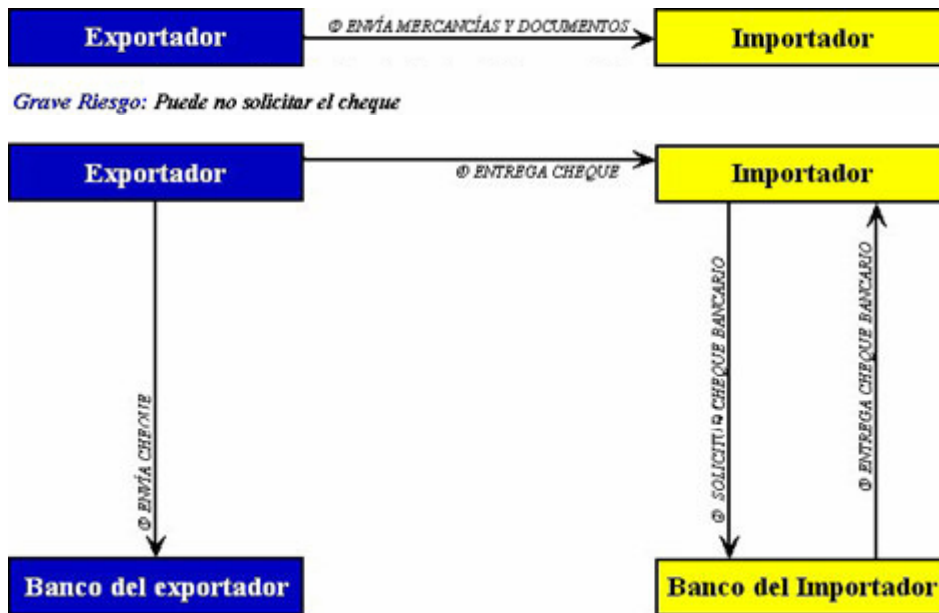
Cheque bancario

- Iniciativa: Importador.
- Seguridad de Cobro: Ninguna, hasta recibirlo.
- Velocidad: de poca a media.

Funcionamiento

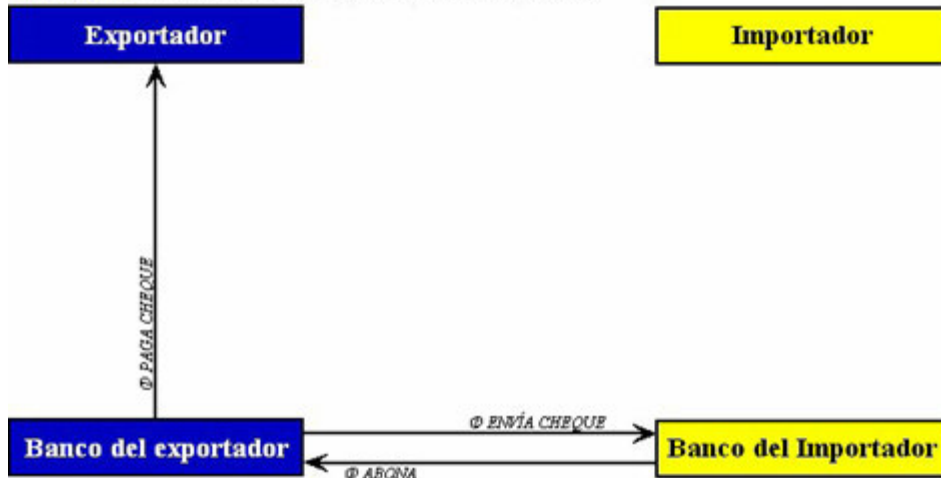
Donde la única diferencia con el personal es que el librado y el librador coinciden, se tratará de la entidad financiera, la que emite el cheque y atiende a su pago. Este instrumento de pago tiene una mayor aceptación y seguridad que el cheque personal, ya que la garantía de pago es la de un banco de primer orden, conocido internacionalmente. Al igual que ocurre con los personales, la posición del importador es mucho más ventajosa, aunque en el momento de la emisión o solicitud del cheque a la entidad, ésta le adeuda de inmediato su contra valor en pesetas, más las comisiones y gastos correspondientes. De todas formas, sigue teniendo el resto de las desventajas del cheque personal, y para reducir los costes financieros que nos ocasionaría sería conveniente seguir las anteriores indicaciones para el cheque personal.

Esquema

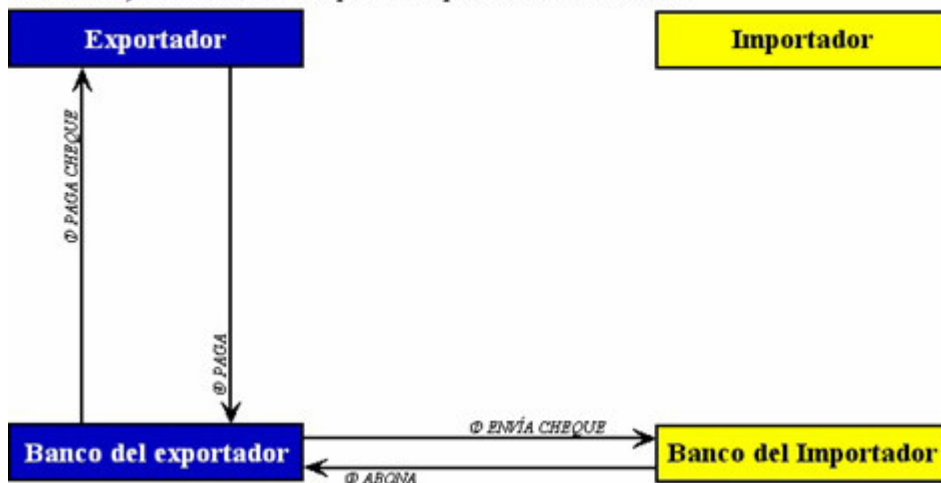


Grave Riesgo: el cheque puede ser sobre un país o un banco con dificultades

Alternativa a) Negociación: se anticipan los fondos al exportador



Alternativa b) Cobro: se abona al exportador después de haber sido cobrado



Ventajas e inconvenientes

- **Ventajas para el importador:**

1. Paga una vez que ha recibido y examinado la mercancía.

- **Ventajas para el Exportador:**

1. Deja el cobro de la mercancía supeditado a la voluntad del importador.
2. Sin embargo, tiene ventajas comparativas con respecto al cheque personal:
3. La negociación bancaria es más fácil.
4. No representa riesgo, salvo que sea sobre países o bancos con dificultades.

Orden de pago simple (Transferencia bancaria)

Es una petición formal que cursa el ordenante a su banco para que, directamente o valiéndose del concurso de un intermediario (indirectamente), pague a un tercero llamado beneficiario, una determinada cantidad de dinero.

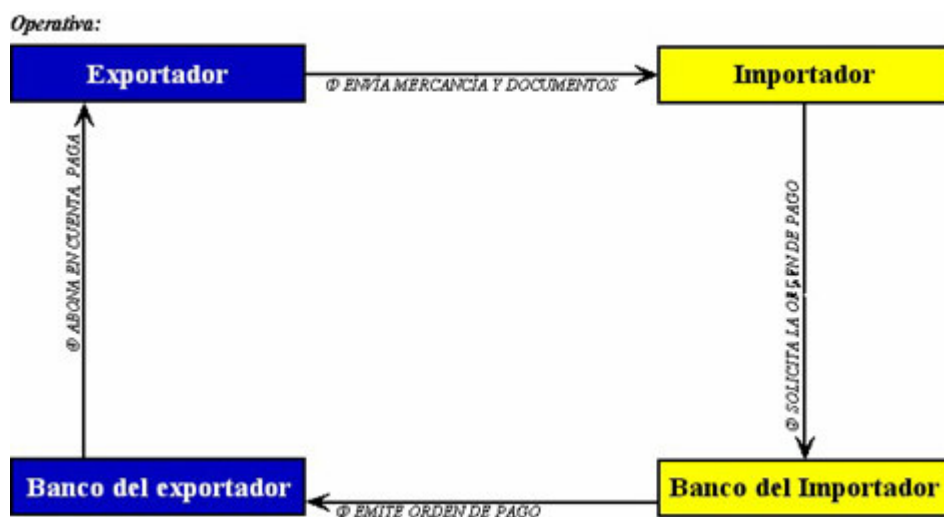
- Iniciativa: Importador.
- Seguridad de Cobro: Alta, una vez recibida.
- Velocidad: Depende del medio de comunicación (Postal, telegráfica, télex, swift).

Funcionamiento

Es el instrumento de pago más utilizado internacionalmente, además de ser la vía más rápida que existe, y se supone una gran confianza entre las partes. Estas operaciones se realizan vía swift y en menor escala a través del telex. La diferencia sustancial entre el cheque y la transferencia, está en que esta última, llega al beneficiario a través de los circuitos bancarios y prácticamente, sin demora, es abonada en la cuenta del beneficiario. El coste de las comisiones bancarias suele ser menor, especialmente en el caso de los cobros, y ofrece mayor seguridad a la entidad que otros medios de pago. Incluso para liquidar transacciones de otros medios de pago, como son la Remesa Documentaria o el Crédito Documentario, se utiliza esta forma de pago en el momento de reembolsar el importe de la operación.

La transferencia se lleva a cabo cuando el ordenante remite los fondos con unos códigos establecidos y el perceptor la recibe debidamente autenticada y lista para notificar a su beneficiario. Como ocurre con los cheques, el exportador no tiene la seguridad de recibir el pago, por lo que para que esta operación se realice con rapidez y mayor seguridad, es necesario que el ordenante facilite todos los datos del beneficiario, en especial los datos bancarios y su código swift, el cual consta de ocho dígitos. También se reducirán los costes financieros instruyendo al cliente para que el banco emisor realice la orden de pago de forma correcta y a través de un banco corresponsal con el cual el banco de la empresa exportadora tiene cuenta, o realizando los cobros a través de una cuenta en el exterior. Para el importador, al igual que ocurre con los cheques, este medio no le produce ningún inconveniente, sólo que el pago con cheque personal le resulta más económico, ya que debe pagar comisiones por la transferencia, aunque son bajas comparadas con el resto de medios de pago que veremos a continuación. De todas formas, puede agrupar los pagos e incluso fijar una fecha de pago (15 o 30 de cada mes), para reducir costes financieros.

Esquema



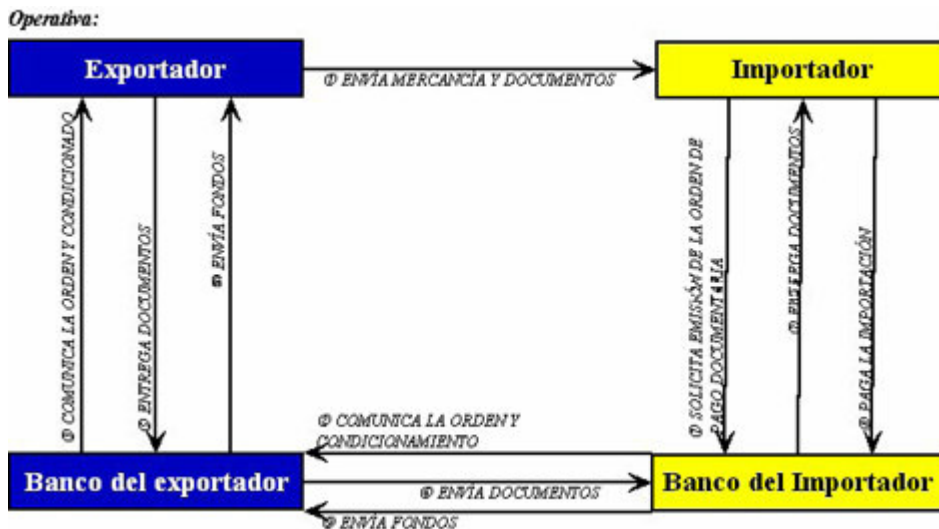
Peligro: la mercancía y documentos han sido enviados antes de tener seguridad de que se ha cursado la Orden de Pago.

Orden de pago documentaria

Es una petición formal que cursa el ordenante a su banco para que, directamente o valiéndose del concurso de un intermediario (indirectamente), pague a un tercero, llamado beneficiario, una determinada cantidad de dinero, contra entrega de los documentos convenidos.

- Iniciativa: Importador Seguridad de Cobro:
- Media - Alta
- Velocidad: depende del medio de transmisión empleado.

Esquema



Existe un peligro: La Orden de Pago Documentaria no tiene carácter irrevocable, puede ser revocado por el importador antes de efectuar el pago.

Tiene una seguridad: La mercancía no pasa a poder del importador mientras éste no efectúe el pago.

Remesa Simple o Documentaria

Se utiliza cuando la situación económica del país es buena, pero el vendedor quiere asegurarse el pago. La labor de los bancos se centra en asegurar los envíos en descubierto a compradores poco conocidos pero solventes, en países económicamente estables.

La remesa es una orden dada por el vendedor a su banco para que gestione el cobro ante el comprador, contra entrega de los documentos emitidos. Existen dos tipos de remesas, las simples y las documentarias, las primeras son aquellas que comprenden uno o varios documentos financieros que no van acompañados de documentos

comerciales, mientras que las documentarias comprenden el envío de documentos comerciales, acompañados o no de documentos financieros (letra, pagaré...). Existe una regulación internacional que elaboró la Cámara de Comercio Internacional en su publicación 522 "Reglas uniformes para la gestión del cobro de documentos".

Una vez envía la mercancía, el vendedor reúne los documentos convenidos con el comprador y los envía a su banco con la orden de cobro. Esta orden debe indicar claramente bajo qué condiciones deben entregarse los documentos al comprador. El banco remitente transmite los documentos a un corresponsal, situado en el país del comprador. En el caso de que los documentos hayan sido remitidos contra aceptación, el banco encargado del cobro devolverá la letra de cambio aceptada al banco remitente para que se la entregue al vendedor, o que la conserve hasta el vencimiento, según las instrucciones recibidas.

El exportador que utiliza este medio de pago, conservará la propiedad de la mercancía hasta que el cliente pague o acepte el efecto, y es el banco el que se encarga de la gestión de cobro y de avisar a la empresa en caso de problemas; con todo ello tendrá una mayor facilidad para obtener financiación de las entidades bancarias. Pero, por otro lado, el exportador ha de correr con la financiación hasta el momento del cobro, corriendo el riesgo de que la mercancía sea rechazada, a lo que hay que añadir unos gastos de gestión elevados (entre el 1 y 1'50% por operación), por lo que hay que dar instrucciones muy claras a las entidades que intervienen en la gestión de cobro para evitar demoras y gastos.

En el caso del importador, obtendrá financiación del vendedor hasta la fecha de pago, por lo que no tendrá necesidad de líneas financieras, podrá examinar las mercancías antes del pago y además, le resultará más barato que el Crédito Documentario, aunque más caro que los otros medios de pago. En el caso de que el importador haya aceptado un efecto con instrucciones de protesto, estará obligado al pago, aunque encuentre algún defecto en las mercancías que recibió con posterioridad a la aceptación. La falta de pago será perjudicial porque pondrá en alerta a las entidades que intervienen en la gestión, sobre la seriedad o dificultades del comprador. Para reducir los costes financieros, la empresa ha de rechazar explícitamente los gastos en España, evitar el timbrado de efectos pagaderos a la vista y a plazo que no contengan instrucciones de protesto, mediante su devolución, antes de ser aceptados. Aunque lo que más le interesaría sería la modificación de pago de remesa a transferencia.

Remesa simple

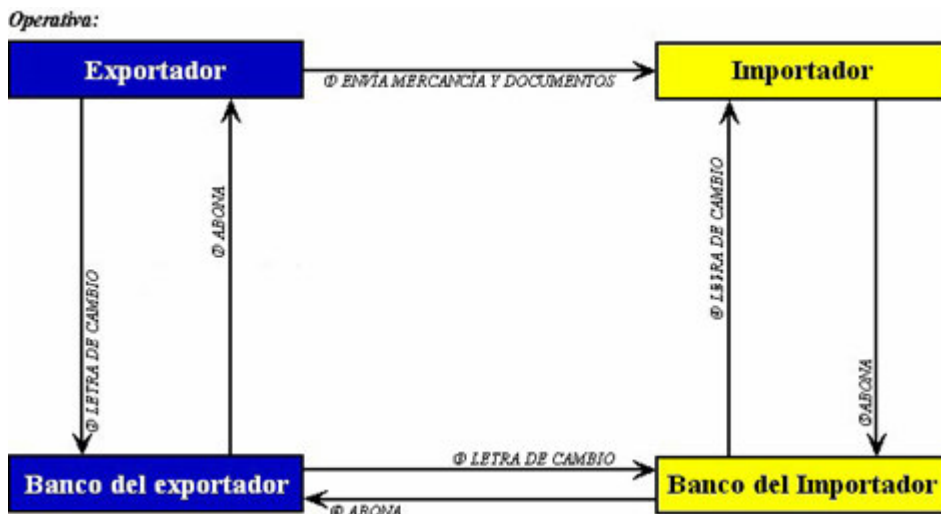
Es la letra de cambio, factura, recibo, etc., sin documentos, que gira el librador (exportador) a cargo del comprador extranjero por el importe, plazo y divisa convenidos.

Librador = Exportador

Librado = Importador

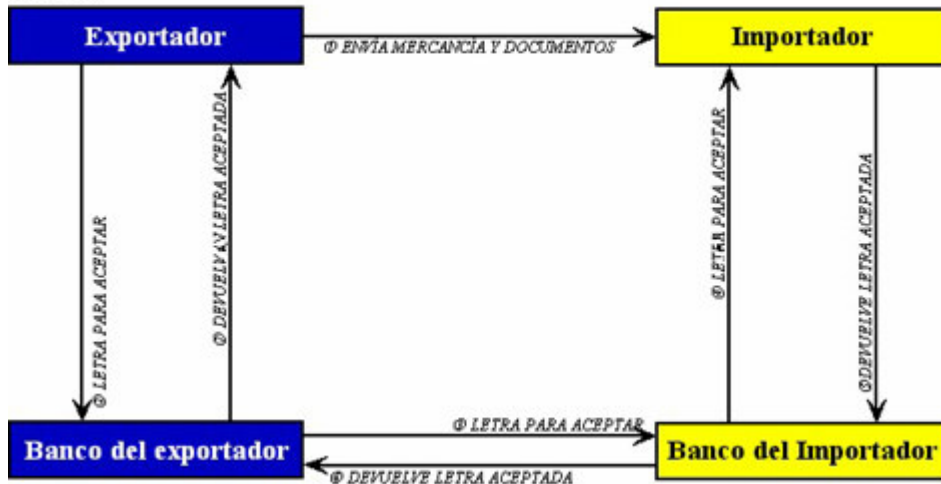
- Iniciativa: Exportador
- Seguridad de Cobro: Ninguna
- Velocidad: Media/Baja

Esquema



Peligro: El importador ha retirado la mercancía y puede negarse a pagar el efecto. En todos estos casos, en los que el importador se niega a pagar/aceptar el efecto, el exportador podrá dar a su banco instrucciones de protestar dicho efecto notarialmente.

Operativa:



El exportador guarda la letra al recibirla o la negocia en un banco. Peligro: El importador ha retirado la mercancía y puede negarse a aceptar el efecto.

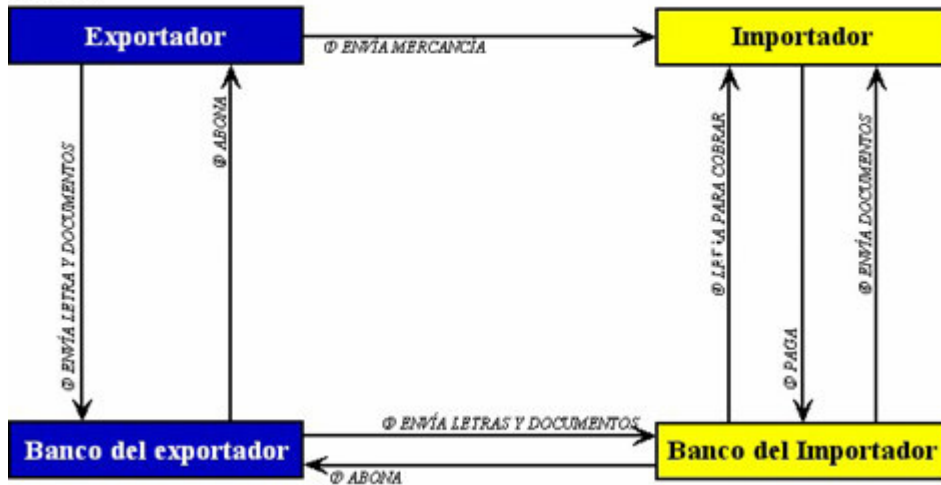
Remesa documentaria

Es un medio de pago en virtud del cual un exportador entrega a su banco una letra de cambio, pagaré, etc., acompañado de diversos documentos (generalmente representativos de la mercancía) con instrucciones de que los entreguen al importador extranjero, a través de un banco, contra aceptación del efecto o contra pago de su importe.

- Iniciativa: Exportador
- Seguridad de Cobro: Media
- Velocidad: Media/Baja

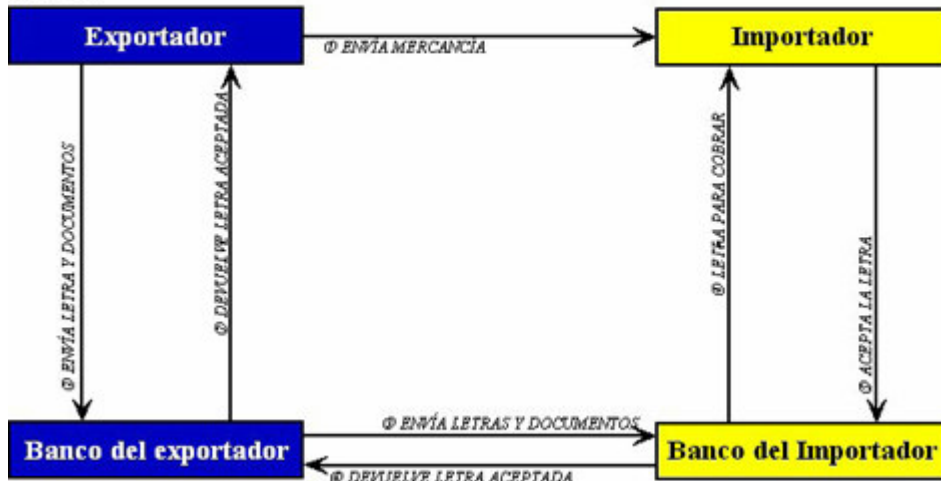
Esquema

Operativa:



Peligro: El importador puede rechazar los documentos y no pagar, aunque no podrá retirar la mercancía, que seguirá siendo propiedad del exportador.

Operativa:



El exportador guarda la letra al recibirla o la negocia en un banco.

Peligro: El importador puede aceptar la letra y retirar la documentación, y por lo tanto, la mercancía, negándose posteriormente al pago.

Crédito documentario

Es un Convenio en virtud del cual, un banco (banco emisor), obrando a petición y de acuerdo con las instrucciones de un cliente (ordenante), se compromete frente al beneficiario (vendedor), directamente o con el concurso de otro banco (avisador), a pagar, garantizar, aceptar o negociar, siempre que el beneficiario presente los documentos exigidos dentro del plazo de validez fijado para su utilización. Es el medio de pago más importante por la garantía de cobro que comporta al vendedor.

Importador = Ordenante

Banco del Importador = Banco Ordenante = Banco Emisor

Banco del Exportador = Banco Intermediario = Banco Avisador

- Iniciativa: Importador
- Seguridad de Cobro: Máxima
- Velocidad: Depende del medio de transmisión

Un Crédito Documentario (CD, "Letter of Credit" -L/C-) es un convenio en virtud del cual un Banco, actuando a petición de un importador y de conformidad con sus instrucciones, se compromete a efectuar un pago a un exportador contra presentación de una serie de documentos exigidos dentro de un tiempo límite especificado, siempre y cuando se hayan cumplido los términos y las condiciones del crédito.

El Crédito Documentario es la forma más segura de cobro para el exportador y por tanto la más costosa para el importador.

Los créditos documentarios están regulados por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) a través de los Usos y Reglas Uniformes Relativas a los Créditos Documentarios (URU). La última revisión de dichas reglas se recogen en la publicación 500 de la CCI.

Funcionamiento

Es el medio más útil y seguro, y a la vez más complejo para aquellos compradores y vendedores que quieran asegurar su negociación internacional, ya que garantiza de forma irrevocable el pago. Se trata de un convenio por el cual el banco emisor a petición de un cliente y siguiendo sus instrucciones, se obliga a efectuar un pago a un tercero o autoriza a otro banco a efectuar dicho pago, aceptación o negociación, contra presentación de los documentos dentro del plazo establecido, siempre que se hayan cumplido todas las condiciones del crédito. El Crédito Documentario está regulado internacionalmente en la publicación 500 de la Cámara de Comercio Internacional de París ("Reglas y Usos Uniformes sobre Créditos Documentarios").

Por otra parte, la entidad emisora deberá estudiar el riesgo que le supone la apertura de estas operaciones por cuenta de sus clientes, ya que si éstos no hicieran frente a su compromiso, el banco emisor está obligado al pago por el carácter de irrevocabilidad de estos créditos. Existen diferentes créditos documentarios que podemos agrupar en cuatro grupos: por el compromiso asumido, los bancos pueden asumir ante el beneficiario, distintos grados de garantía (revocables, irrevocables, avisados,

confirmados...); por el lugar de utilización, los créditos pueden ser pagaderos en las cajas del banco emisor, avisador o en un tercer banco; por la forma de utilización, pueden ser contra pago, negociación o diferidos; y créditos especiales, que son los que por sus características difieren del resto (los rotativos, los back-to-back, standby, de cláusula roja...).

Centrándonos en el exportador, podemos observar que a nivel de riesgo, todo son ventajas con esta forma de pago, ya que tiene una garantía irrevocable del banco emisor, e incluso del otro si el crédito está confirmado. Con ello tendrá mayores facilidades para la obtención de financiación y para que la operación sea asegurada, además de que el control de la gestión de cobro sea a cargo del banco avisador/confirmador. Pero por otro lado, el exportador debe correr con la financiación de la operación aunque posea la garantía del crédito, y a un coste de gestión excesivamente alto (1'50%-2%), incluyendo un gran trabajo administrativo. Para reducir los costes, hay que intentar que el cliente abra el crédito a través de una entidad cuyo corresponsal en España sea el banco con el que el exportador mantiene cuenta, se ha de informar claramente de las instrucciones y dejar claro que las modificaciones imPUTables a errores o deficiencias del cliente o del banco emisor, no deben de ir a cargo del exportador.

Respecto al importador, este medio es el que menos le interesa, ya que lo único que supone una ventaja son las mayores facilidades para obtener financiación del proveedor en base a la garantía bancaria del Crédito Documentario; por contra, deberá hacer frente al pago de altas comisiones de apertura (0'8%-1'5%) y tendrá la seguridad de recibir los documentos exigidos, pero no la de recibir la mercancía cuando ya habrá incurrido en gastos. Podrá reducir los costes financieros, especificando que los gastos fuera de España son por cuenta del beneficiario, exigiendo plazos dilatados de pago, dada la garantía del crédito, instrucciones de reembolso con aviso de tres días de antelación al pago si es a la vista, además de utilizar la vía swift, y por último exigir que el crédito sea pagadero en las cajas del banco emisor.

Con todo lo anterior, podemos concluir que existe un amplio abanico de posibilidades, y que cada empresa ha de analizarlas teniendo en cuenta su propia situación, a fin de, como en el caso de un sastre, confeccionarse un traje a medida. Cada situación es distinta para cada empresa, y existen muchos condicionantes internos y externos que nos conducen a un modelo u otro, pero en todo caso y sea cual sea la alternativa que escojamos, hemos de lograr, reduciendo al máximo los costes financieros, alcanzar una buena rentabilidad.

¿Por qué se usa un crédito documentario?

Las características del mercado internacional, hacen que las compraventas internacionales sean más complicadas que las nacionales, debido principalmente a:

- El tiempo que la mercancía está viajando.
- Los posibles percances en el viaje.
- Las formalidades aduaneras.
- Regulaciones de comercio exterior y los controles de cambio.
- La diferencia de legislaciones entre países.
- Desconocimiento mutuo entre el importador y el exportador.
- Distintos idiomas, divisas, costumbres, etc.

El importador necesita saber que la mercancía le será entregada conforme al pago realizado mientras que el exportador quiere asegurarse que va a recibir el pago de la mercancía enviada.

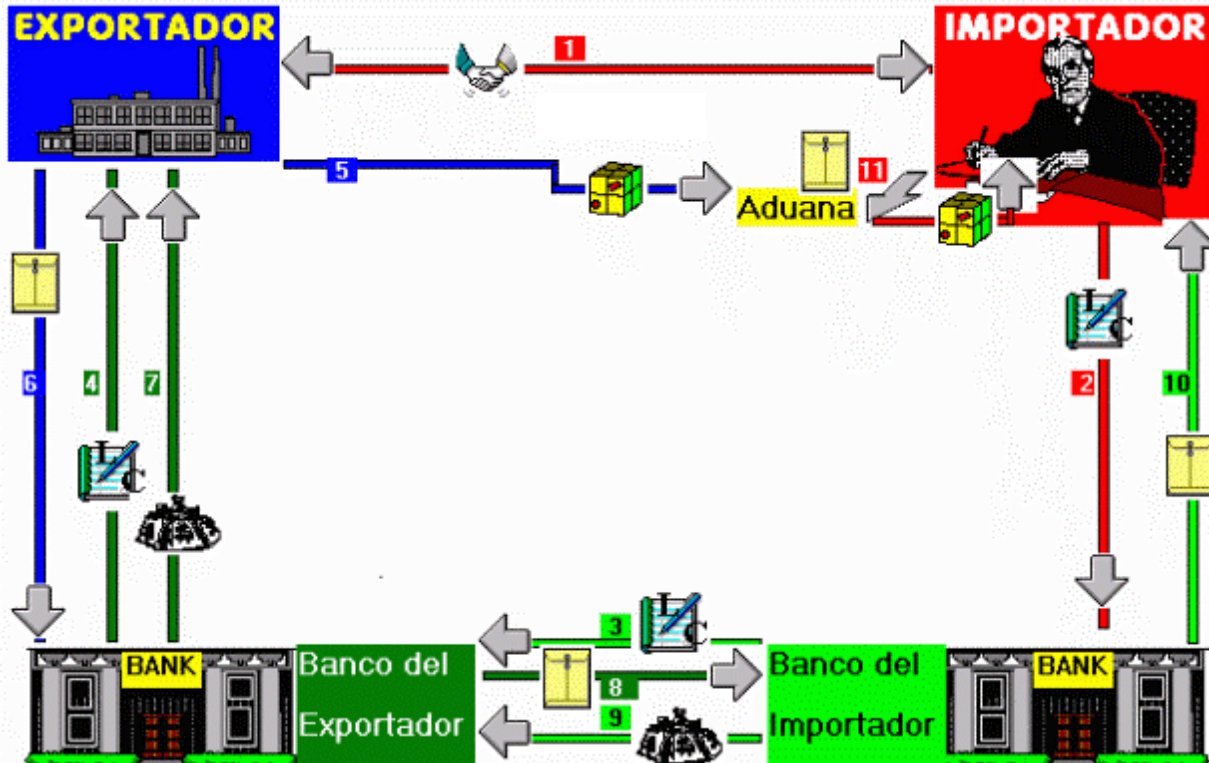
El exportador deberá presentar al Banco los documentos que evidencien el envío o despacho de la mercancía requerida. Contra la presentación de los documentos conformes a las condiciones establecidas en el Crédito, obtendrá el pago o compromiso. El importador con los documentos podrá retirar la mercancía.

Hay que señalar que los Bancos nunca trabajan con mercancías, siempre lo hacen con documentos.

Definiciones

- **Beneficiario.** Persona a cuyo favor se emite el crédito y que puede exigir el pago al Banco Emisor o al pagador una vez ha cumplido las condiciones estipuladas en el crédito. Es el exportador.
- **Ordenante.** Persona o entidad que solicita la apertura del crédito a su Banco comprometiéndose a efectuar el pago. Es el importador.
- **Banco emisor.** Banco elegido por el importador. Confecciona y realiza la apertura del crédito. Paga el crédito si se cumplen las condiciones exigidas en el mismo. Es el Banco del Importador.
- **Banco pagador.** Generalmente es un Banco en el país del exportador, que recibe el mandato del Banco Emisor para pagar o comprometerse al pago contra presentación de la documentación exigida. Para el exportador es conveniente que exista un Banco Pagador en su país.
- **Banco avisador.** Es el Banco Corresponsal del Banco Emisor en el país del exportador. Sólo adquiere el compromiso de avisar al beneficiario de la apertura del crédito.
- **Banco aceptador.** Similar al Banco Pagador, pero en este caso, acepta un efecto al vencimiento en lugar de pagar o comprometerse al pago.
- **Banco negociador.** Compra (descuenta) un efecto al exportador. Aunque el pago suela ser diferido, el exportador cobra a la vista (con o sin intereses).
- **Banco confirmador.** Garantiza el pago por parte del Banco Emisor. Se usa cuando las garantías que ofrece el Banco Emisor no se consideran suficientes. Suele ser el Banco Avisador.

Esquema

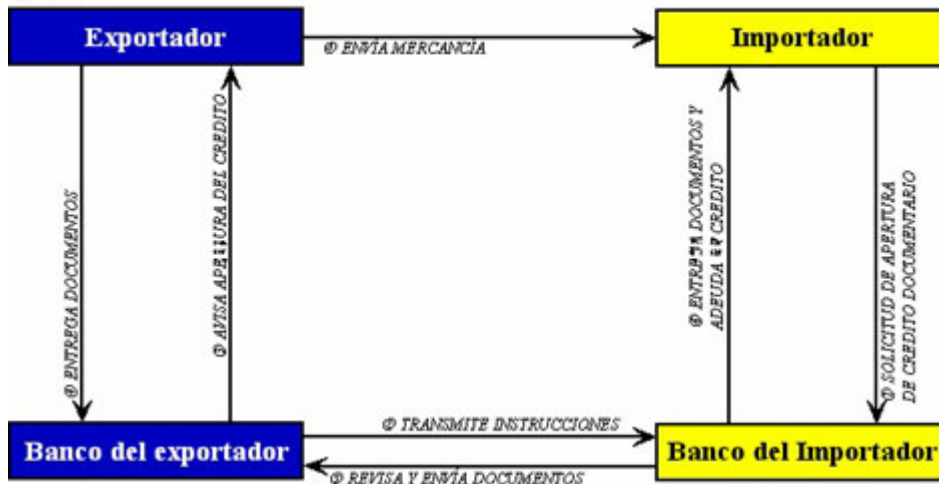


- 1- Contrato.
- 2- El importador solicita a su Banco (Banco Emisor) la apertura de un crédito documentario a favor del exportador.
- 3- El Banco Emisor (tras estudiar el riesgo) emite el crédito y solicita a un Banco Intermediario (generalmente el del exportador) que avise y/o confirme el crédito.
- 4- El Banco Avisador / Confirmador revisa los documentos y remite el crédito al exportador
- 5- Si el exportador está de acuerdo con las condiciones del crédito, envía la mercancía al país del destino en función del Incoterm pactado.
- 6- El exportador presenta la documentación al banco exigida en el crédito.
- 7- El Banco Avisador / Confirmador revisa los documentos y si los acepta, paga o negocia (bajo las condiciones del crédito).
- 8- El Banco Avisador / Confirmador remite los documentos al Banco Emisor
- 9- El Banco Emisor revisa la documentación y reembolsa el importe al Banco Intermediario.
- 10- El Banco Emisor adeuda al importador y le entrega la documentación al importador.
- 11- El importador, con los documentos, procede a retirar la mercancía.

Puntos a comprobar en el Crédito

- 1- las condiciones del CD concuerden con el contrato de compraventa.
- 2- el tipo de crédito sea el acordado. Rechazar créditos revocables.
- 3- nuestros datos (nombre y dirección) son correctos.
- 4- no haya condiciones inaceptables o que no estén bajo nuestro control.
- 5- los documentos puedan obtenerse tal y como indican las condiciones del CD
- 6- la descripción de los productos y los precios unitarios coinciden con el contrato.
- 7- sea correcto el importe.
- 8- somos responsables por cargos de intereses no previstos.
- 9- los gastos bancarios corran por cuenta de la parte estipulada en el contrato.
- 10- las fechas de embarque y vencimiento de presentación de documentos permitan un margen de tiempo suficiente para procesar el pedido, embarcarlo, obtener los documentos y presentarlos al Banco.
- 11- sean correctos los puertos de embarque y desembarque o los lugares de entrega y recepción de la mercancía.
- 12- la mercancía pueda enviarse de la forma señalada.
- 13- los Incoterms sean correctos.
- 14- qué tipo de embarque (parcial) y transbordo permite. Si no especifica nada se entiende que están permitidos.
- 15- si la mercancía viaja en cubierta, el crédito permita la carga 'On Deck'.
- 16- el seguro coincida con el contrato.
- 17- si es pagadero a plazo o a la vista.
- 18- sea utilizable en el país del exportador.
- 19- el Agente de Aduanas tenga una copia de las condiciones.

Operativa:



Importante: No embarque la mercancía mientras no haya recibido aviso de la apertura del Crédito Documentario.

Clasificación de los créditos documentarios:

A) Por el compromiso contraído:

- **Por el Banco Ordenante (Emisor):**

1. Revocables: Puede ser modificado o anulado en cualquier momento anterior a su utilización sin notificación previa al beneficiario .
2. Irrevocables: No puede ser modificado ni anulado sin el previo acuerdo de todas las partes que intervienen en él.

- **Por el Banco Intermediario (Avisador):**

1. No confirmados o Avisados: La actuación del banco Avisador se limita a notificar al beneficiario de la apertura del crédito, no contrayendo responsabilidad alguna con respecto a su utilización.
2. Confirmados: El banco Avisador se compromete a pagar al beneficiario, perdiendo el recurso contra éste y manteniéndolo contra el banco emisor.

- **Pagaderos en las Cajas del banco Emisor:** Es aquel en el cual el banco Avisador a la entrega de los documentos por el beneficiario habrá de remitirlos al banco Emisor, quien a la vista de los mismos y de su conformidad con el condicionado del crédito le proveerá de fondos para que le pague.
- **Pagaderos en las Cajas del banco Avisador:** el beneficiario obtiene el pago contra la presentación al banco Avisador de los documentos en orden sin necesidad de tener que esperar a que el banco Emisor efectúe a éste la correspondiente provisión de fondos.

B) Por la forma de realizar el pago:

- **Pagaderos a la vista:** Pago al contado contra presentación de documentos.
- **Pagaderos a plazo:** Pago al vencimiento fijado.
- **Créditos de aceptación:** el banco pagador acepta una letra a su propio cargo.
- **Créditos de negociación:** el banco confirmador negocia los documentos sin recurso contra el beneficiario.

C) Por la forma de utilización:

- **Transferibles:** Crédito documentario que, previa autorización del banco emisor, puede ser utilizado en su totalidad o en parte, por un tercero o terceros designados por el beneficiario, el cual podrá transferirlo una sola vez.
- **Cláusula Roja:** Crédito documentario provisto de una cláusula especial (cláusula roja) que permite al banco que ha de efectuar el pago conceder un anticipo al beneficiario por cuenta del ordenante y por el importe que éste le señale. El beneficiario recibe el anticipo contra la entrega de un documento firmado en el que expresa su compromiso de devolver dicho importe si dentro

del plazo estipulado en el crédito no presenta los documentos que justifiquen la realización del embarque en los términos y condiciones señalados en el mismo.

D) Otras modalidades:

- **Rotativos o Revolving:** crédito cuyo importe se va renovando automáticamente al final de cada período pactado de utilización, dentro del plazo de concesión especificado en su condicionado.
- **Crédito Subsidiario (Back to Back):** Crédito documentario vinculado a un primer crédito, cuyo beneficiario abre un segundo crédito a favor de una tercera persona. Esta situación se produce normalmente cuando el primer beneficiario es un intermediario comercial.

Comparación

	Confianza	Seguridad de Pago	Iniciativa	Coste	Posesión mercancía hasta el pago
Credito Documentario	Ninguna	Máxima	Importador	Alto	Exportador
Remesa Documentaria	Media	Media	Exportador	Alto	Exportador
Orden de Pago Documentaria	Media	Media	Importador	Medio	Importador
Remesa Simple	Máxima	Ninguna	Exportador	Medio	Importador
Orden de Pago Simple	Máxima	Ninguna	Importador	Bajo	Importador
Cheque Bancario	Máxima	Ninguna	Importador	Bajo	Importador
Transferencia	Máxima	Ninguna	Importador	Bajo	Importador
Cheque Personal	Máxima	Ninguna	Importador	Bajo	Importador

Módulo 5. Trámites para exportar

Organismos	Autorizaciones necesarias	Documentos que se exigen
Agencia Estatal Tributaria (Delegación de Hacienda)	<ul style="list-style-type: none"> Alta en el Impuesto de Actividades Económicas 	<ul style="list-style-type: none"> Mod. 845 (I.A.E. Municipal)
Consejería de Economía y Hacienda (Dirección General de Tributos)	<ul style="list-style-type: none"> Para exportadores que superen los Exportadores Autorización de despacho a la exportación 	<ul style="list-style-type: none"> Alta I.G.I.C. (Mod. 400) Declaración de Exportaciones Documento único administrativo (D.U.A. regional)
Cámara de Comercio	<ul style="list-style-type: none"> Certificado de origen a petición del exportador 	<ul style="list-style-type: none"> Fotocopia de la declaración de exportación expedida por la aduana para el embarque
Organismos Inspectores (Sanidad, SOIVRE, Fitopatología)	<ul style="list-style-type: none"> Expiden certificados a la vista de la mercancía. Se presenta en aduana con el D.U.A. de exportaciones 	
Dirección Territorial de Comercio	<ul style="list-style-type: none"> Autorización para exportar ciertas mercancías especiales 	<ul style="list-style-type: none"> Número de Identificación Fiscal Registro especial para ciertos productos
Consignataria del buque	<ul style="list-style-type: none"> Contratar el transporte y la carga Conocimiento de Embarque Relación de la carga del buque (sobordo) 	
Compañía aseguradora	<ul style="list-style-type: none"> Contratar el seguro (opcional) Certificado del seguro 	
Entidad financiera	<ul style="list-style-type: none"> Apertura de un crédito documentario 	<ul style="list-style-type: none"> No hay ninguna exigencia, sólo las que