

“AÑO DEL FORTALECIMIENTO DE LA SOBERANÍA NACIONAL”



TRABAJO DE INVESTIGACIÓN
MEDIOS DE PAGOS INTERNACIONALES

ESTUDIANTE: Yack Hugo Sacaca Ramos

ASIGNATURA: Comercio Internacional

CARRERA TÉCNICA: Administración de Empresas

SEMESTRE: II

DOCENTE: Raul Herrera Orestes

MAJES -AREQUIPA- PERÚ

2022

INDICE

I.	INTRODUCCION	3
II.	MARCO TEORICO	3
	BENEFICIOS DE LOS MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES.....	3
	MEDIOS MONETARIOS DE PAGO INTERNACIONALES	4
	CARTA DE CREDITO	4
	PARTES QUE INTERVIENEN EN UN PAGO REALIZADO POR MEDIO DE UNA CARTA DE CRÉDITO	4
	PROCEDIMIENTO DE APERTURA O EMISIÓN DE UNA CARTA DE CRÉDITO POR PARTE DEL IMPORTADOR	5
	CLASES DE CARTAS DE CRÉDITO.....	5
	DOCUMENTOS QUE DEBE PRESENTAR EL EXPORTADOR PARA COBRAR UNA CARTA DE CRÉDITO.....	6
	PARTES INTERVIENEN EN LA COBRANZA DOCUMENTARIA.....	7
	TIPOS DE COBRANZA DOCUMENTARIA	8
	GIROS INTERNACIONALES	8
	ÓRDENES DE PAGO.....	9
	CARACTERÍSTICAS DEL AVAL DEL EXTERIOR.....	10
	GARANTÍA DEL EXTERIOR	11
	PRINCIPALES FORMAS DE PAGO INTERNACIONALES.....	12
	PRINCIPALES MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES.....	13
III.	CONCLUSIONES	16
IV.	BIBLIOGRAFIA.....	18

I. INTRODUCCION

En el comercio mundial la exportación e importación de bienes, tienen implícito un riesgo por el no pago de las divisas (Euro, Dólar, Yen, Libra), derivado de la compraventa internacional.

Hoy en día los exportadores e importadores cuentan con medios de pago internacionales que no son otra cosa, que instrumentos bancarios que permiten tener certeza en el pago, derivado de la venta (exportación) o compra (importación) de bienes.

II. MARCO TEORICO

Los medios de pago internacionales son instrumentos bancarios, que permiten cerrar con éxito una negociación de exportación o importación de bienes o servicios y que promueven nuevas oportunidades de comercio, adicionalmente permiten tener certeza en el pago derivado de la venta o compra de bienes, los usualmente utilizados son:

- Carta de Crédito.
- Cobranza Documentaria.
- Giros Internacionales
- Órdenes de pago.
- Aval del exterior.
- Garantía del exterior.

BENEFICIOS DE LOS MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

- Cubrir los riesgos en la negociación internacional entre las partes.
- Elegir el nivel de riesgos y de costos que se quiera asumir.
- Ofrecer financiación a sus clientes en el exterior.

MEDIOS MONETARIOS DE PAGO INTERNACIONALES

- Carta de Crédito.
- Cobranza Documentaria.
- Giros Internacionales
- Órdenes de pago.
- Aval del exterior.
- Garantía del exterior



1.1 Formas de pago Internacionales

CARTA DE CREDITO

La carta de crédito, es un documento utilizado como instrumento de pago, emitido por un banco (Banco Emisor), por cuenta de uno de sus clientes (ordenante), por medio del cual autoriza a otro banco (Banco Corresponsal) en el exterior a cancelar a una persona natural o jurídica (Beneficiario) una cierta cantidad de dinero, previo cumplimiento de determinados requisitos indicados en la Carta de Crédito.

PARTES QUE INTERVIENEN EN UN PAGO REALIZADO POR MEDIO DE UNA CARTA DE CRÉDITO:

ORDENANTE: Persona natural o jurídica (importador/comprador) que solicita la apertura de la Carta de Crédito a un banco comercial, denominado Banco Emisor.

BENEFICIARIO: Persona natural o jurídica (exportador/vendedor) que debe cumplir estrictamente con los términos y condiciones estipulados en la apertura de la Carta de Crédito.

BANCO EMISOR: Entidad financiera que abre o emite la Carta de Crédito a solicitud del ordenante, de acuerdo a los términos y condiciones requeridos por él en la solicitud de apertura. Este banco se ubica en el país del importador.

BANCO CORRESPONSABLE: Entidad financiera ubicada en el país del exportador, quien recibe del exterior la Carta de Crédito y tiene la responsabilidad de avisar o

confirmar al beneficiario la apertura de la Carta de Crédito de Crédito y pagarle al beneficiario el valor estipulado en la Carta de Crédito.

PROCEDIMIENTO DE APERTURA O EMISIÓN DE UNA CARTA DE CRÉDITO POR PARTE DEL IMPORTADOR

El ordenante (Importador) solicita a su Banco (Emisor) que expida un crédito documentario a favor de un beneficiario (Exportador), utilizando un banco en el exterior (Corresponsal). Este documento protocoliza el acuerdo previo entre las partes; sin embargo, es el banco emisor quien verifica que el ordenante tenga el cupo y las garantías suficientes para llevar a cabo la operación. Es decisión del banco emisor aprobar o rechazar la apertura de la Carta de Crédito.

Una vez el banco corresponsal recibe de parte del banco emisor la carta de crédito, le avisa o confirma al exportador, quien procede a embarcar la mercancía y presentar los documentos de embarque al Banco Corresponsal que le avisó la emisión de la carta de crédito. Este banco se encarga de revisar los términos y condiciones establecidos en la carta de crédito para poder proceder a su pago.

CLASES DE CARTAS DE CRÉDITO

CONFIRMADA: Implica que el Banco Emisor le solicita al Banco Corresponsal, que añada su confirmación, lo que significa que asume la responsabilidad frente al Beneficiario, de negociar, aceptar o efectuar el pago tan pronto sean presentados los documentos que evidencien el cumplimiento de todas las condiciones estipuladas en el crédito.

NO CONFIRMADA (AVISADA): El Banco Corresponsal no asume ningún compromiso con el Beneficiario, sólo avisa o notifica la existencia del crédito. En este caso el Exportador cuenta únicamente con la promesa del Banco del Importador (Emisor).

REVOCABLE: Establece que el crédito puede ser modificado o cancelado por cualquiera de las partes involucradas (Ordenante, Beneficiario, Banco Emisor y

Banco Corresponsal), sin previo aviso. Por ser de alto riesgo para las partes y no ofrecer seguridad, es poco utilizada actualmente.

IRREVOCABLE: La Carta de Crédito irrevocable da al vendedor una mayor seguridad en el pago; al comprador le da seguridad del negocio efectuado, ya que para modificarla o cancelarla es necesario tener el consentimiento de todas las partes involucradas; actualmente es la más utilizada.

ROTATIVA: Este tipo de crédito permite al beneficiario disponer varias veces del crédito hasta por la totalidad de su valor. En la actualidad tiende a ser reemplazada por la carta de Crédito Stand By1.

TRANSFERIBLE: Condición por medio de la cual, el beneficiario (Exportador), denominado primer beneficiario, puede ceder total o parcialmente el crédito a uno o más beneficiarios, denominados segundos beneficiarios, por una única vez.

INTRANSFERIBLE: Es aquella Carta de Crédito que no puede ser cedida por el beneficiario a otro u otros beneficiarios.

A LA VISTA: Este término es usado cuando se espera que el Beneficiario (Exportador) reciba el pago, tan pronto entregue los documentos al Banco Corresponsal (para su verificación o pago), y estos documentos cumplan con las condiciones estipuladas en el crédito.

ACEPTACIÓN: Un crédito es de aceptación, cuando existe un plazo concedido por el vendedor al comprador, para efectuar el pago a un plazo generalmente de 30, 60 ó 90 días. Se requiere que el beneficiario gire una letra de cambio al Banco Corresponsal en el momento de recibir los documentos.

DOCUMENTOS QUE DEBE PRESENTAR EL EXPORTADOR PARA COBRAR UNA CARTA DE CRÉDITO

- Factura Comercial.
- Póliza o Certificado de seguro.
- Documento de transporte: Marítimo (Bill of Lading - B/L), aéreo (Guía Aérea Air Waybill - AWB), terrestre (Carta de Porte)

COBRANZA DOCUMENTARIA

Es un mecanismo de pago por medio del cual el exportador de una mercancía solicita los servicios de un Banco (Remitente o Cedente) para que cobre el producto de una venta, entregándole los documentos originales necesarios y las instrucciones de cobro. El Banco Cedente deberá utilizar un Banco Corresponsal (Cobrador), al cual le enviará los documentos citados para que éste los presente al Girado (Importador).

PARTES INTERVIENEN EN LA COBRANZA DOCUMENTARIA

CEDENTE: Persona natural o jurídica (exportador/vendedor) que entrega las especificaciones y condiciones con las cuales deben entregarse los documentos a un Girado (importador/comprador), utilizando para ello un banco comercial, denominado Banco Remitente.

GIRADO: Persona natural o jurídica (importador/comprador) que recibe los documentos del Banco encargado del Cobro y paga el valor de la compra. El banco solo entrega los documentos, siempre y cuando el importador cumpla con los términos y condiciones estipulados por el Cedente (exportador/vendedor).

BANCO REMITENTE: Entidad financiera que recibe los documentos de la exportación y las instrucciones de cobro del Cedente (exportador/vendedor). Este banco se ubica en el país del exportador.

BANCO ENCARGADO DEL COBRO: Entidad financiera ubicada en el país del importador, que recibe del exterior los documentos y las instrucciones para el cobro. Su responsabilidad radica en:

TIPOS DE COBRANZA DOCUMENTARIA

COBRANZA DOCUMENTARIA A LA VISTA.

Esta Cobranza consiste en que, una vez embarcada la mercancía, el Cedente (Exportador) entrega los documentos de la exportación a un Banco Cedente en su país. Este Banco envía por correo certificado los documentos y las instrucciones de cobro al Banco Cobrador en el país del importador. El Banco Cobrador avisa al Girado (Importador) que existen unos documentos a su nombre y que una vez reciba el pago, inmediatamente le serán entregados los documentos.

COBRANZA DOCUMENTARIA POR ACEPTACIÓN.

La cobranza por aceptación consiste en que el Cedente y el Girado acuerdan un plazo de tiempo determinado para el pago, condición que queda establecida en una Letra de Cambio. Una vez acordado el plazo, el Cedente embarca la mercancía y entrega los documentos de la exportación junto con una Letra de Cambio al Banco Cedente en su país. Este Banco envía por correo certificado los documentos y la Letra de Cambio, debidamente diligenciada por el exportador, al Banco Cobrador en el país del importador. Este Banco se encargará de avisar al Girado que existen unos documentos a su nombre y que una vez “acepte” la Letra de Cambio con su firma, recibirá los documentos para la nacionalización de la mercancía.

GIROS INTERNACIONALES

Mecanismo de pago por medio del cual el Ordenante (Importador) de una mercancía solicita los servicios de un banco girador de su país, para que envíe las divisas

producto de una transacción comercial, utilizando como intermedio a un banco receptor, donde el Beneficiario (Exportador) tiene una cuenta. En este medio de pago, los documentos son enviados por correo u otro medio, sin la intervención de los bancos comerciales.

A. TIPOS DE GIRO QUE EXISTEN

GIRO DIRECTO O POST - EMBARQUE

Es la forma de pago acordada entre el importador (comprador) y el exportador (vendedor) mediante la cual, la cancelación se efectúa una vez haya sido embarcada la mercancía.

GIRO DIRECTO FINANCIADO

Es el pago al exterior de una mercancía ya embarcada por el exportador y cuyos fondos son financiados por el Banco Girador directamente al Ordenante del giro, el banco girador paga el valor de la operación al exterior y queda vigente la deuda en dólares entre el Ordenante y el Banco Girador.

GIRO ANTICIPADO

Es el pago anticipado al exterior de una mercancía que aún no ha sido embarcada por el exportador, por exigencia suya.

ÓRDENES DE PAGO

La transferencia bancaria también llamada orden de pago, es un pago que efectúa el banco del importador al banco del exportador, el cual abona los fondos en la cuenta de su cliente cobrador (exportador).

Esta forma de pago se hace por medios electrónicos, siendo el más utilizado el sistema SWIFT. La red swift agrupa a la gran mayoría de los bancos del mundo, y hace posible una comunicación rápida y segura entre ellos.

El exportador envía la mercancía y la documentación necesaria para que ésta pueda ser recibida por el importador. El importador, una vez que ha recibido todo ello, solicita a su banco que pague mediante transferencia bancaria al exportador.

AVAL DEL EXTERIOR

Mecanismo mediante el cual se emite o se acepta una Letra de Cambio por parte de un Banco, que se constituye en deudor solidario al garantizar el pago de mercancías a un exportador, antes de su respectivo despacho.

También el banco otorga un aval a sus clientes, cuando éste no puede atender sus necesidades crediticias. En estos casos le solicita, mediante dichos avales, el acceso a financiaciones de otras entidades financieras del país o del exterior.

El aval es una operación poco atractiva para los bancos, puesto que asume un riesgo "cliente" sin efectuar la correspondiente financiación, que es justamente la actividad específica de los bancos.

CARACTERÍSTICAS DEL AVAL DEL EXTERIOR

Compromiso del banco: El Banco que emite el Aval se compromete a pagar parcial o totalmente el valor de la mercancía, si el comprador no lo hace.

AVISO: El vendedor de la mercancía conoce de la constitución de una Letra de Cambio a su favor, mediante un mensaje SWIFT 199, elaborado por el Banco Avalista y comunicado por el Banco Corresponsal. Simultáneamente, el comprador envía al vendedor, por correo certificado, la Letra Avalada para que éste a su vez envíe la mercancía.

PAGO: El pago de la mercancía la realiza el comprador después de embarcada la mercancía, mediante un Giro Directo. A diferencia de la Carta de Crédito, no existe un compromiso de pagar la operación contra entrega de documentos.

COMISIONES: El cobro de las comisiones la realiza el Banco Avalista por 30 días o fracción y sobre el valor de la operación.

GARANTÍA DEL EXTERIOR

Es un documento a través del cual un Banco se compromete a pagar una suma de dinero, dentro de un plazo determinado, a un tercero (Beneficiario), en el evento de que el cliente, al cual presta el servicio de garantía (Ordenante), incumpla la obligación pactada en el contrato.

Existe una diversidad de garantías que se puede emitir, sin embargo las más comunes son las que cubren operaciones comerciales internacionales: Las garantías de licitación (Bid Bonds) y las de fiel cumplimiento del contrato (Performance Bonds).

En los Estados Unidos las llamadas “Garantías del Exterior” se conocen como “Cartas de Crédito Stand By”.

GARANTÍA DE LICITACIÓN

Es la garantía que debe constituir una empresa para tener derecho a participar en una licitación internacional, organizada por lo general, por grandes empresas y en torno a contratos importantes. Generalmente este tipo de licitaciones son realizadas por empresas estatales o entes gubernamentales.

GARANTÍA DE FIEL CUMPLIMIENTO

Es habitual que la garantía de licitación prevea, en caso de que la empresa que la constituye sea adjudicataria del contrato, la automática emisión de una garantía

adicional de “fiel cumplimiento” de contrato, cuyo monto es muy superior al de la primera.

FORMAS DE PAGO INTERNACIONALES:

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

PRINCIPALES FORMAS DE PAGO INTERNACIONALES

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

PAGO A LA VISTA, TAMBIÉN LLAMADO PAGO AL CONTADO/CONTRA DOCUMENTOS: Se denomina así a todo pago que recibe el exportador una vez efectuado el embarque, y contra la presentación al importador de los documentos representativos de la mercadería y/o servicios.

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

CUENTA ABIERTA: Mediante esta forma de pago, el exportador envía la mercancía, la factura y los documentos de embarque al importador y espera el pago; es decir, el importador “compra ahora y paga después”, siendo, por lo tanto, la forma de cobranza más riesgosa para el exportador. Esta forma de pago es muy común cuando se vende en el mercado local, pero no lo es tanto en el comercio internacional, debido al incremento de riesgo que presenta para el vendedor. El

exportador debería aceptar este sistema, únicamente, si tiene confianza absoluta en su cliente y en la estabilidad y normas del país del importador.

MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES:

Considerando los riesgos (político/país y comercial/comprador) a los que se enfrentan compradores y vendedores, el uso y costumbre internacional a través de la banca ha mitigado

PRINCIPALES MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

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

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

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

El marco legal para este medio de pago, es la publicación 522 de la Cámara de Comercio

Internacional (CCI), además de las leyes locales y los propios códigos de funcionamiento interno de los bancos. Las cobranzas, básicamente, pueden ser simples o documentarias.

CARTA DE CRÉDITO DE EXPORTACIÓN (CDE): Es el medio de pago internacional mediante el cual el banco del importador a solicitud de este, (comprador u ordenante), se compromete a pagar – a la vista ó a plazo – a un

exportador (vendedor ó beneficiario) una cantidad determinada, siempre y cuando se cumplan todos los términos y condiciones de la carta de crédito.

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

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

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

DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL EXPORTADOR O VENDEDOR:

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

VENTAJAS PARA EL EXPORTADOR

- Cumplimiento
- Pago Puntual
- Comodidad
- Asesoría



2.2 Medios de pago documentario

DESVENTAJAS PARA EL EXPORTADOR

- Que el Importador rechace la Mercancía.

DOCUMENTARIA DE EXPORTADOR

- Costo bajo
- Seguridad con el banco cobrador

- Letra de Cambio

DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL IMPORTADOR O COMPRADOR:

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

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

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

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

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

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

DESVENTAJAS PARA EL IMPORTADOR

- Que la mercancía llegue averiada o incompleta.
- Que la mercancía no llegue de acuerdo a las especificaciones solicitadas

DOCUMENTARIA PARA EL IMPORTADOR

- Plazo favorable
- Control Mercancías
- Costo Bajo



1.3 Medios de pago electrónico

III. CONCLUSIONES

Entre las inquietudes que asaltan a las empresas cuando inician su aventura exportadora destaca el riesgo de sufrir impagados. Elegir el medio de pago adecuado, conociendo sus riesgos y ventajas es la única fórmula posible para desarrollar una eficaz política de cobros.

En sí mismas, las operaciones de exportación no tienen por qué resultar más arriesgadas que las ventas en el mercado nacional. Sin embargo, conllevan un elemento, la distancia, que dificulta el cumplimiento simultáneo del binomio “entrega de la mercancía/pago de la misma” y, en consecuencia, se convierte en un importante hándicap para el desarrollo de una eficaz política de cobros.

Ante el insalvable problema geográfico de la distancia, la única solución posible para reducir al máximo los riesgos de impagados - una vez que la empresa exportadora ha tomado todas las precauciones lógicas respecto a la seriedad y solvencia de sus compradores extranjeros, la calidad y el riesgo de los mercados a los que se dirige, etc. - es elegir un medio de reembolso conveniente.

La elección de dicho medio de pago no es, sin embargo, un acto unilateral a favor del exportador. La necesidad de contar con la aceptación del importador convierte dicha elección en parte integrante de la estrategia global de cualquier operación comercial.

LOS COSTES. No se han introducido en los cuatro resúmenes de las características de cada medio de pago los costes de su utilización dada la variabilidad de las tarifas en función de una política global de relaciones entre los bancos y las empresas.

Lo cierto es que no existen grandes diferencias en el coste de unos y otros medios de pago. Se puede, eso sí, trazar una línea divisoria entre los medios más onerosos, los documentarios, y los más asequibles, los medios simples.

Pero el precio de medio de pago no debiera nunca influir en la decisión, es más, existen situaciones en las que el exportador, si lo que verdaderamente desea es obtener las

máximas garantías de cobro, deberá aceptar el pago de los costes que conlleve el medio que ha elegido e impuesto a su importador

YACK

IV. BIBLIOGRAFIA

- Formas y medios de pago internacionales SIICEX:
https://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/960767905rad81_OCE.pdf
- Modalidades de cobro y pago en el comercio internacional:
https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/7558/cinollo-r-jorquera-j-romero-n-tornaghi-c.pdf
- Modalidades de pago internacionales:
https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/7558/cinollo-r-jorquera-j-romero-n-tornaghi-c.pdf

YACK