

**Reto UF2: Elección de medios de pago
documentarios para Sora Clothing.**

SORA

Marco Johan Mora Moina
M03_Medios de pagos internacionales
UF2_Medios de pago documentarios
Lali Sánchez

Índice.

| | |
|---|-----------|
| 1. Introducción..... | 3 |
| → Contexto y propuesta comercial..... | 3 |
| → Análisis de medios de pagos..... | 3 |
| → Análisis de medios de pagos documentarios..... | 4 |
| 2. Medio de pago..... | 7 |
| → Procedimiento..... | 7 |
| → Partes que intervienen..... | 7 |
| → Documentación necesaria..... | 8 |
| 3. Documentación..... | 9 |
| → Coste operación..... | 9 |
| 4. Garantía..... | 10 |
| → Análisis de los distintos tipos de garantía..... | 10 |
| → Selección y justificación..... | 10 |
| → Proceso de actuación frente a incumplimiento..... | 11 |
| 5. Conclusiones..... | 12 |
| 6. Mapa de aprendizaje..... | 13 |
| 7. Referencia..... | 14 |

→ Leyenda

Negrita: Keywords, nombres, leyes.

Subrayado: Cualidades, propiedades a destacar, misión. visión, valores, ventajas y desventajas.

Resaltado: Definiciones.

1.Introducción.

Sora Clothing es una empresa ubicada en **Canadá**, cuya principal actividad es la venta de ropa urbana limitada. Estos tienen como misión darle hueco dentro del estilo urban a la ropa con diseños de Anime, haciendo que la gente pueda vestir ropa de su serie favorita sin ningún tipo de vergüenza. En un futuro quieren que toda las personas del mundo puedan acceder a su colección limitada hasta que se queden sin stock hasta la colección siguiente. Desde su fundación se han preocupado por hacer diseños con los que se sientan cómodos las personas, les gusta tener en cuenta los gustos y tendencias de sus clientes.

→ Contexto y propuesta comercial.

Debido al gran incremento de pedidos que ha tenido Sora Clothing esta última temporada han tenido que realizar una importación bastante grande a un nuevo proveedor que han encontrado en China, han tenido que realizar el cambio de proveedor porque este les daba más prendas de la misma calidad que tenían anteriormente a un precio bastante competitivo, el pedido que quieren realizar asciende a un total de **113.776,42 CNY**.

→ Análisis de medios de pagos.

A la hora de realizar una operación internacional podemos elegir entre pagar con **medios de pago documentarios** o **simples**. Estos se diferencian principalmente en la forma y el momento en que se realiza el pago.

En los **medios de pago simples**, el pago se realiza antes o después de la entrega de la mercancía y no implica flujo de documentos. Los medios de pago simples más habituales son: **Billetes, Cheque personal o bancario y Transferencia Internacional**.

- **Ventajas e inconvenientes.**

El pago puede ser anticipado, es decir, el importador paga el valor total al exportador, antes de recibir los bienes. o bien puede ser a crédito, es decir, el importador tiene que pagar dentro del plazo determinado (usualmente, 30 días). En cualquiera de los dos casos existe un riesgo de impago o de que los productos no nos lleguen, por otra parte, los pagos internacionales toman su tiempo, lo que hace que la operación se ralentice.

Por otro lado, **los medios de pago documentarios** relacionan el pago con la entrega de los documentos representativos de la mercancía (*comerciales y/o financieros que dan la posesión de la mercancía*), por lo que el pago es siempre simultáneo a la entrega de la misma. Los medios de pago documentarios más comunes son: **Orden de Pago Documentaria, Remesa Documentaria y Crédito Documentario**.

- **Ventajas e inconvenientes.**

Ofrecen seguridad tanto al exportador como al importador, ya que garantiza que la transacción se realizará de acuerdo con los términos acordados. Al importador no se le permite revisar la mercancía antes de efectuar el pago. Por tanto, es posible que pueda recibir una mercancía de unas características que no se ajusten a las

acordadas, pues los documentos pueden no reflejar lo realmente importado. También existe el riesgo de que la mercancía llegue en mal estado o deteriorada.

→ **Análisis de medios de pagos documentarios.**

A la hora de escoger un medio de pago documentario podemos escoger entre 6 de ellos, que están divididos según el riesgo, si es medio o alto y luego están los que ofrecen financiación.

- **Riesgo medio.**

En este grupo podemos encontrarnos con la **Orden de pago documentaria** y la **Remesa documentaria**.

La **orden de pago documentaria** es un mandato que el importador hace a su banco para que abone al exportador la cantidad correspondiente, con la seguridad de que éste debe presentar unos documentos que el importador comunica a su entidad. Este tipo de instrumento combina la garantía de pago de un crédito documentario con la flexibilidad y rapidez de una transferencia bancaria. Este medio de pago **es rápido** y **prácticamente universal**. Es la mejor opción cuando se tiene una relación duradera y estable.

Por otra parte, a diferencia del **crédito documentario** que es irrevocable, la orden de pago documentaria puede ser revocada (anulada) en cualquier momento antes de su ejecución. Además, no hay una normativa específica que regule la orden de pago documentaria, lo que puede dar lugar a conflictos en la revisión de documentos y aunque el exportador dispone de los derechos sobre la mercancía, no se garantiza el cobro de esta, ya que a lo largo de toda la tramitación el comprador podría anular el pedido o rechazar el pago.

La **remesa documentaria** es uno de los medios de pago más extendidos en comercio exterior. Consiste en confiar la recolección del pago del importador a la entidad financiera elegida por el exportador. Este banco se encarga del envío de las instrucciones para el pago y la documentación pertinente al comprador, de forma previa mientras que el exportador envía la mercancía, esta se queda a la espera de que al importador se le entreguen los documentos para poder recoger la mercancía y que este mismo realice el pago simultáneamente o no.

Este medio de pago es **simple y práctico**, agrega seguridad a las transacciones comerciales internacionales, siempre que se lleven a cabo con socios de confianza. Además la remesa documentaria puede resultar **más económica** que otras alternativas como las cartas de crédito.

Por otra parte, la entidad financiera que entrega los documentos al importador **no verifica la integridad documental**. Además si se da el caso de impago, el banco no podría resolverlo por su cuenta, a pesar de actuar como facilitador. En la remesa documentaria, el exportador no puede estar seguro de que, en el momento del envío de los bienes, el importador realmente pagará la cantidad adeudada.

- **Riesgo alto.**

En este grupo podemos encontrarnos con el **Crédito documentario**, también conocido como carta de crédito, es un instrumento bancario en virtud del cual un exportador, se asegura el cobro de la factura mediante una garantía bancaria y el importador, por su parte, también tiene la tranquilidad de que recibirá la mercancía. En un crédito documentario, el importador da la orden de pago a su banco. Luego este tiene que comunicar al exportador que va a garantizar la operación con este crédito, para que este avise a su banco. El banco del importador efectuará el pago en el momento en que el banco del exportador acredite que la mercancía ha sido enviada de forma correcta.

El crédito documentario ofrece seguridad tanto al exportador como al importador. El exportador tiene la garantía de recibir el pago una vez que ha cumplido con todas las condiciones establecidas en la carta de crédito. Además, al presentar una carta de crédito emitida por un banco confiable, el exportador puede utilizarla como garantía para obtener financiamiento adicional.

Por otra parte, una de las principales desventajas de las cartas de crédito documentarias son los **altos costos**. Además que también implican un proceso burocrático y una mayor documentación y estas suelen presentar limitaciones en la flexibilidad.

- **Financiación.**

En este grupo podemos encontrarnos con el **Factoring**, el **Forfaiting** y el **Leasing**.

El **factoring** en el comercio internacional es un servicio de financiación y gestión de riesgos ofrecido por empresas especializadas. En términos más generales, el exportador transfiere la titularidad de su cuenta a cobrar en el extranjero a una empresa de factoring a cambio de efectivo, que se le adelanta siempre descontando una parte del total de la operación.

El **forfaiting** es una operación que se enmarca en el comercio internacional en la que participan una entidad financiera, el exportador y el importador. Esta operación de comercio internacional, similar al factoring, pero con el forfaiting, una empresa exportadora adelanta el cobro de sus operaciones y transacciones internacionales a la empresa importadora a través de una entidad bancaria o financiera.

El **leasing** internacional es un tipo de leasing en el que el arrendador y el arrendatario residen en países diferentes y en el que, incluso, el bien objeto de leasing puede adquirirse en un tercer país. Esta modalidad tiene una gran importancia ya que, por un lado, las legislaciones entre países permiten significativas desgravaciones fiscales.

Los tres métodos permiten a las empresas obtener liquidez de manera casi inmediata, lo que puede ser especialmente útil para las empresas con necesidades de efectivo a corto plazo, además, estos ofrecen una gran flexibilidad en términos de plazos, pagos y opciones de compra al final del contrato. Por otra parte, tanto el

factoring como el forfaiting permiten a las empresas gestionar su riesgo de crédito, ya que la empresa de factoring o la entidad financiera asume el riesgo de impago.

No obstante, los tres métodos pueden tener un costo financiero más alto en comparación con otras opciones de medios de pago, además, estos implican obligaciones contractuales que, si no se cumplen, pueden resultar en penalizaciones. En el caso del leasing y el forfaiting, la empresa no puede ser propietaria del bien hasta el final del contrato. En el caso del factoring, puede dar una mala imagen hacia los clientes ya que se externaliza la gestión del cobro.

2. Medio de pago.

Como **Sora Clothing** es una empresa técnicamente nueva que no tiene mucho renombre, el proveedor de China les ha pedido de realizar el pago con un medio de pago documentario, la elección de este fue un **Crédito Documentario**, pero al ser este costoso Sora Clothing nos ha pedido que realicemos la selección del medio de pago por ellos. Teniendo en cuenta el análisis previamente realizado nos hemos decantado por la **Remesa Documentaria**, aparte de que puede resultar más económica es la que da más seguridad tanto al proveedor como a Sora Clothing.

→ Procedimiento.

El primer paso en una remesa documentaria es establecer los términos de la remesa. Esto implica que el exportador y el importador acuerden los términos de la transacción, incluyendo el precio, la cantidad, la descripción de los bienes, el lugar de entrega, y los términos de pago. Una vez que se han establecido los términos de la remesa, el exportador envía las mercancías al lugar convenido, que suele ser la aduana del país de destino.

Después de enviar las mercancías, el exportador prepara la documentación necesaria para la transacción. Esta documentación puede incluir documentos comerciales, como la factura comercial, el seguro de transporte, el certificado de origen o la relación de contenido, y documentos financieros, como el recibo, el pagaré o la letra de cambio. Una vez preparada, esta documentación se envía al banco del exportador, conocido como el banco remitente. El banco remitente recibe la documentación del exportador y la envía al banco del importador, conocido como el banco presentador.

Una vez que el banco presentador recibe los documentos, comunica al importador que ha recibido los documentos. Finalmente, el importador paga la cantidad adeudada o se compromete a pagar en una fecha futura específica para recibir los documentos y, por ende, las mercancías.

→ Partes que intervienen.

En todo este proceso intervienen 4 partes, que son:

- **Exportador:** Es quien vende los bienes o servicios y envía la documentación al banco remitente.
- **Banco remitente:** Es el banco del exportador, quien recibe la documentación y la envía al banco presentador.
- **Banco presentador:** Es el banco del importador, quien recibe la documentación del banco remitente y la presenta al importador.
- **Importador:** Es quien compra los bienes o servicios y recibe la documentación del banco presentador

→ **Documentación necesaria.**

En este tipo de medio de pago se debe incluir documentos comerciales, como la **factura comercial, documentos de transporte, certificados, etc.**, y también puede incluir documentos financieros, como **el recibo, el pagaré o la letra de cambio**, estos los tiene que realizar el exportador, luego el importador debe recibir y revisar los documentos comerciales y financieros enviados por el exportador para asegurarse de que los bienes o servicios recibidos son los acordados.

3.Documentación.

Dado a que la remesa documentaria la inicia el exportador, es él el que se tiene que encargar mayoritariamente de efectuar todos los documentos necesarios para llevar a cabo dicho método de pago. Pero el importador también puede proponer condiciones en la remesa, si se da el caso se tiene que hacer una **propuesta de carta de instrucciones**, que en este caso Sora Clothing tendría que enviarla a su banco. Por otra parte, pero no menos importante, el importador también deberá presentar la **factura comercial** y el **contrato de la operación**.

→ Coste operación.

Las comisiones que ponen los bancos para efectuar una remesa documentaria suelen oscilar entre **1,40% - 1,50%**. En el mejor de los casos, la operación supondría un coste de **115.369,29 CNY** y en el peor de los casos la factura ascendería a **115.483,066 CNY**.

4. Garantía.

→ Análisis de los distintos tipos de garantía.

A la hora de elegir una garantía que cubra nuestra operación tenemos que tener en cuenta 4 tipos, que son:

- **Carta de crédito standby:** Esta es un tipo de carta de crédito que sirve de garantía al vendedor en un acuerdo comercial. No es un medio de pago directamente, sino que es garantía de pago frente al impago del importador. En caso de que el importador no cumpla con las obligaciones adquiridas en el acuerdo comercial, el banco emisor asume realizar el pago en nombre de su cliente. La carta de crédito standby permite al exportador tener garantía en sus operaciones comerciales. La diferencia fundamental entre la carta de crédito común y la standby es que la común funge como medio de pago y la standby de garantía.
- **Garantía a primer requerimiento (o a primera demanda):** Es un contrato autónomo de garantía que cumple una función garantizadora tendente a conseguir la indemnización del acreedor beneficiario frente al incumplimiento por el deudor ordenante de su obligación contractual. En esta modalidad contractual, el garante asume una obligación abstracta e independiente de pagar la obligación del sujeto garantizado, desde el mismo momento en que sea requerido por el acreedor y sin oponer excepciones de ningún tipo, ni siquiera la nulidad de la obligación garantizada.
- **Fianza contractual (o garantía contractual):** La fianza es una garantía que se ofrece para asegurar el cumplimiento de una obligación contractual o legal. Es un contrato mediante el cual una tercera persona, llamada fiador o garante, se compromete a responder por la obligación principal en caso de que el deudor no cumpla con sus compromisos. La fianza puede ser requerida en diversos ámbitos, como en el ámbito mercantil, laboral o fiscal.
- **Aval:** El aval es una garantía o compromiso de una persona de responder por la obligación de otra en el caso de que ésta no cumpla. En el aval bancario, el beneficiario puede hacer que el banco se responsabilice de los incumplimientos del avalado. Suele utilizarse en operaciones de crédito, en alquileres o en licitaciones y concursos públicos. En caso de que el avalado incumpla sus obligaciones, el perjudicado (beneficiario) podrá reclamar al banco directamente, evitando su lesión patrimonial gracias a la solvencia del banco.

→ Selección y justificación.

A la hora de seleccionar la garantía que mejor se adapta a las necesidades de Sora Clothing se ha tenido en cuenta varios factores y al final nos hemos decantado por la **Fianza Contractual**.

Esta fianza ofrece seguridad al importador de que sus derechos serán protegidos en caso de incumplimiento. Esto significa que si la parte obligada no cumple con sus obligaciones, el

fiador se compromete a cumplirlas, lo que proporciona una capa adicional de seguridad para el beneficiario, es decir a Sora Clothing. Además, las fianzas ayudan a mitigar los riesgos asociados al incumplimiento de obligaciones contractuales o legales. Al tener un fiador que se compromete a cumplir con las obligaciones en caso de incumplimiento, se reduce el riesgo para el beneficiario.

→ **Proceso de actuación frente a incumplimiento.**

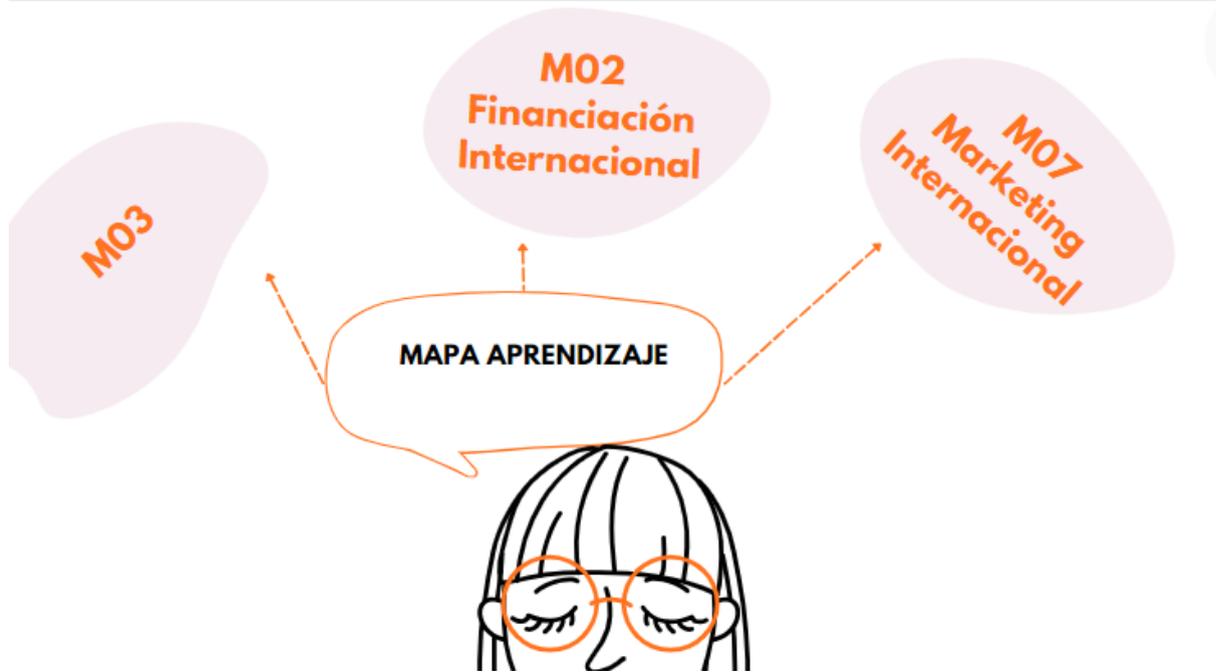
El procedimiento frente a un incumplimiento de la obligación de la Fianza Contractual en el comercio internacional puede variar dependiendo de la jurisdicción y los términos específicos del contrato.

1. **Identificación del incumplimiento:** El primer paso es identificar que ha habido un incumplimiento de las obligaciones contractuales por parte del deudor principal.
2. **Notificación al fiador:** Una vez identificado el incumplimiento, se debe notificar al fiador sobre el incumplimiento y la intención de hacer efectiva la fianza.
3. **Incautación de la fianza:** Si el deudor principal no cumple con sus obligaciones, la Administración puede incautar de manera automática la garantía establecida sin necesidad de una previa valoración de los daños y perjuicios en procedimiento contradictorio. La incautación de la garantía es una medida prevista legalmente tendente a garantizar el pago del importe de los daños y perjuicios causados por la resolución del contrato tras el incumplimiento del contratista.
4. **Reclamación de daños y perjuicios:** Además de la incautación de la fianza, el deudor principal debe indemnizar a la Administración los daños y perjuicios ocasionados, en lo que exceda del importe de la garantía incautada.
5. **Ejecución de la fianza:** En caso de que el cliente incumpla con sus obligaciones y el beneficiario haga valer la fianza bancaria, el banco emisor realizará el pago al beneficiario y posteriormente exigirá al cliente el reembolso de dicho monto, más los intereses y gastos correspondientes.

5. Conclusiones.

Como esta operación es la primera que realiza Sora Clothing al proveedor de China hemos pensado que lo mejor sería utilizar la Remesa Documentaria, ya que por parte del proveedor no hay mucha confianza en Sora Clothing y viceversa, esta permite el exportador tener la confianza de que la mercancía enviada no la recibirá el importador hasta que este realice el pago, y el importador no tiene que pagar hasta tener los documentos que acrediten que ya puede recoger la mercancía. Por otra parte a la hora de elegir la garantía, como ya tenemos asegurado que no perderemos dinero porque hasta no recibir los documentos no tenemos que pagar hemos pensado que la mejor opción es la Fianza Contractual, además de que va condicionada al contrato, si el exportador no cumple con su obligación nos deberá compensar de forma económica o cumplir directamente con la obligación.

6. Mapa de aprendizaje.



7. Referencia.

| No Oficial | Oficial |
|---|---------|
| <p data-bbox="300 398 831 434"><i>Medios de pago internacional.</i> (s. f.).</p> <p data-bbox="395 472 820 580">https://www.mediosdepagointernational.es/</p> <p data-bbox="300 618 831 725"><i>Ventajas y desventajas de los diferentes medios de pago.</i></p> <p data-bbox="395 763 820 871">(s. f.). DIARIO DEL EXPORTADOR.</p> <p data-bbox="395 909 820 1095">https://www.diariodelexportador.com/2017/02/ventajas-y-desventajas-de-los.html</p> | |