

FORMACIÓN PROFESIONAL · MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES · UNIDAD 1

Elegir cómo cobrar y pagar

Atlas Office, un cliente nuevo de Nueva York, quiere 1.000 organizadores por 110.000 USD y pagar a 60 días por transferencia. No hay informe comercial ni referencias bancarias. ¿Cuenta abierta, remesa o crédito documentario? ¿Qué ley y qué tribunal decidirían si no paga?

PARA EMPEZAR

En esta unidad aprenderás a...



Valorar el riesgo de una venta internacional con evidencias: solvencia del comprador, país, importe y relación comercial.



Distinguir los medios de cobro y pago internacionales y separarlos de la financiación y del seguro.



Ordenar las normas que se aplican a un cobro: ley imperativa, ley del contrato, contrato y reglas de la Cámara de Comercio Internacional.



Comprobar qué ley y qué tribunal intervienen cuando un pago cruza fronteras, sin dar por supuesto un plazo universal.



Comparar coste, riesgo, plazo y documentos de varios medios y documentar la elección.

SITUACIÓN DE PARTIDA

«Parecen serios» no es una prueba

Jueves 4 de febrero de 2027. Atlas Office, Inc., una distribuidora de Nueva York que nunca ha comprado a **Nexo Comercio**, quiere 1.000 organizadores de escritorio a 110 USD la unidad: **110.000 USD**, con entrega FCA en el muelle 2 del almacén de Madrid. Megan Doyle, su responsable de compras, pide una sola cosa: **pagar a 60 días por transferencia**, sin más trámites.

Omar quiere cerrar hoy: *«Son serios y el pedido es bueno»*. Irene quiere comparar antes de contestar: *«Es mucho dinero para un cliente que no conocemos»*. Sara busca en el expediente y no encuentra ni un informe comercial ni una referencia bancaria de Atlas.

❓ **Si un cliente que no conoces te pide pagar dentro de dos meses, ¿qué te gustaría saber antes de aceptar?**

❓ **¿Es lo mismo que un cliente «parezca serio» que tener pruebas de que paga? ¿Qué documento lo demostraría?**

❓ **¿Qué medios de pago conoces? ¿Cuál protege más al vendedor y cuál al comprador?**

❓ **Si Atlas no paga, ¿qué ley y qué tribunal decidirían: los de España o los de EE. UU.?**

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

1.1 Confianza y riesgo

1.2 Mapa de medios

1.3 Leyes y reglas contractuales

1.4 Convenios y jurisdicción

1.5 Coste y elección

¿Parecen serios o lo son?



Atlas quiere pagar a 60 días. Parecen serios.

Parecer serios no es una prueba. Comparemos tres medios.





No tenemos ni un informe comercial de Atlas.

Les propongo crédito documentario y lo dejo por escrito.



CLAVE

«Parecen serios» es una impresión. Una decisión de cobro se apoya en **evidencias revisables**: informe, referencias, historial. Si faltan, se anota como supuesto y se protege el cobro.

Cuatro factores que cambian la decisión

El vendedor entrega en una fecha y el comprador paga en otra. El medio de pago reparte ese riesgo.

FACTOR	QUÉ PREGUNTAS	EVIDENCIA QUE LO PRUEBA
Solvencia del comprador	¿Puede pagar? ¿Paga a tiempo?	Informe comercial, cuentas, referencias bancarias
Riesgo país	¿Puede salir el dinero de su país? ¿Hay sanciones?	Informes oficiales y del banco; listas de sanciones
Importe	¿Cuánta tesorería se juega la empresa?	Comparación con ventas y caja
Relación comercial	¿Nuevo o recurrente? ¿Cómo ha pagado?	Historial de cobros conciliados

CLAVE

El riesgo país depende del entorno, no del cliente: el de Estados Unidos es bajo, pero **no dice nada de Atlas**.

La matriz de riesgo de Atlas Office

FACTOR	SITUACIÓN DE ATLAS	PUNTOS
Solvencia	Sin informe comercial ni referencias	3
Riesgo país	Estados Unidos, riesgo país bajo	1
Importe	110.000 USD (≈ 100.000 EUR): grande para Nexo	3
Relación	Cliente nuevo, sin historial	3
Total		**10 de 12**

Matriz didáctica, no oficial: cada factor de 1 (riesgo bajo) a 3 (alto). Baremo del importe: hasta 10.000 EUR, 1; hasta 50.000 EUR, 2; más, 3. Cotización didáctica: 1,10 USD/EUR.

CLAVE

Cada punto se apoya en un dato del expediente: «no hay informe comercial» se puede comprobar; «parecen serios», no.

Tres tramos, tres respuestas

9 a 12 puntos	Crédito documentario o anticipo	Atlas: 10 puntos
6 a 8 puntos	Remesa D/P o anticipo parcial	Atlas con informe favorable y dos pedidos: 7
4 a 5 puntos	Cuenta abierta con límite	Cliente recurrente con buen historial

CLAVE

Con 10 puntos, **la cuenta abierta que pide Atlas no encaja**. La puntuación no decide sola, pero toda excepción se justifica por escrito.

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

Atlas aporta un informe favorable y paga dos pedidos pequeños: **solvencia 1, relación 2**, el resto igual. ¿Qué tramo le corresponde?

A 4 a 5: cuenta abierta con límite

B 6 a 8: remesa D/P o anticipo parcial

C 9 a 12: crédito documentario o anticipo

✔ 1 + 1 + 3 + 2 = 7 puntos (actividad 3). El importe sigue pesando 3: 110.000 USD son unos 100.000 EUR.

Del más favorable al vendedor al más favorable al comprador

Pago anticipado	El comprador paga antes de la expedición	Riesgo: el comprador
Crédito documentario	Un banco se compromete a pagar contra los documentos exigidos	Riesgo repartido
Remesa D/P	Documentos al comprador solo si paga	El vendedor, si no recoge
Remesa D/A	Documentos al comprador si acepta una letra	El vendedor, si no paga
Cuenta abierta	El vendedor entrega y espera el pago	El vendedor

CLAVE

En medio de la escalera, **bancos y documentos** reparten el riesgo entre los dos.

Cómo se mueve el dinero

Transferencia

Mueve fondos de cuenta a cuenta.

Cheque y orden de pago

Cheque personal o bancario, según quién lo libre. Orden de pago simple o documentaria (pago contra ciertos documentos).

Remesa

Cobro que el vendedor encarga a su banco: simple, con documentos financieros, o documentaria, con documentos comerciales.

Crédito documentario

Compromiso de pago de un banco. Los nuevos medios (pagos inmediatos, plataformas en línea), en la unidad 2.

CLAVE

La D/P solo protege si los documentos **controlan la mercancía**: un AWB a nombre del comprador no la controla.

Medio de pago, financiación y seguro

CONTRATO	QUÉ RESUELVE	EJEMPLO EN EXP-27-01
Medio de pago	Cómo y cuándo se mueve el dinero	Crédito documentario a 60 días
Financiación	Quién adelanta el dinero hasta el cobro	Préstamo de 80.000 EUR a 60 días
Cobertura	Quién paga si hay impago o cambia la cotización	Seguro de crédito o de cambio
Factoring de exportación	Gestión del cobro, anticipo y, sin recurso, insolvencia	Ceder la factura de Atlas a un factor

CLAVE

Un seguro de crédito no mueve el dinero: indemniza si hay impago. Un préstamo adelanta dinero que hay que devolver. Un factoring **con recurso** no protege del impago.

No todo lo que «se aplica» tiene la misma fuerza

CAPA	QUÉ ES	¿SE PUEDE EXCLUIR?	EJEMPLO
1. Normas imperativas	Se aplican siempre	No	Sanciones, prevención del blanqueo
2. Ley del contrato	Ley que regula la compraventa	Sí, eligiendo otra	Ley española o de Nueva York
3. Contrato	Precio, entrega, plazo y medio de pago	De mutuo acuerdo	«Crédito documentario a 60 días»
4. Reglas ICC incorporadas	Reglas privadas que, citadas, son parte de lo pactado	Sí: si no se citan, no rigen	UCP 600, URC 522

CLAVE

Las reglas ICC no son un rango propio: **al citarse, forman parte del contrato**.

Roma I: quién elige la ley del contrato



*El contrato se rige por **la ley elegida por las partes** (art. 3); a falta de elección, la compraventa de mercaderías se rige por **la ley del país de residencia habitual del vendedor** (art. 4.1.a); las leyes de policía del foro se aplican en todo caso (art. 9).*

Reglamento (CE) n.º 593/2008 (Roma I) · Consulta la versión vigente

SUJETO OBLIGADO

Los contratos internacionales en la Unión Europea, como la venta de Nexo a Atlas.

NO OBLIGA A…

Las obligaciones de letras de cambio, cheques y pagarés: quedan fuera del Reglamento (art. 1.2.d).

CLAVE

España y EE. UU. son parte de la **Convención de Viena de 1980**: el plazo de pago lo fija el contrato; si calla, se paga al poner a disposición la mercancía o sus documentos (art. 58).

Cada operación, sus reglas ICC

REGLAS	PARA QUÉ OPERACIÓN	UNIDAD
UCP 600 (y eUCP)	Créditos documentarios	UD5, UD6
URC 522 (y eURC)	Remesas o cobros documentarios	UD4
URDG 758	Garantías a primer requerimiento	UD7
ISP98	Cartas de crédito contingentes (standby)	UD7
Incoterms® 2020	Entrega y reparto de gastos y riesgos (no el pago)	Gestión administrativa

CLAVE

No digas «la ley UCP»: di «las UCP 600, **reglas de la ICC que se aplican si el crédito las incorpora**».

Una letra, dos leyes

Nexo libra en Madrid una letra que Atlas acepta en Nueva York, pagadera allí.

CUESTIÓN	REGLA (LEY 19/1985)	LEY QUE DECIDE
Forma de la aceptación	País donde se firma (art. 99)	Nueva York
Efectos de la obligación de Atlas	Lugar de pago (art. 100)	Nueva York
Plazos de las acciones de regreso	Lugar de emisión (art. 101)	España
Forma y plazos del protesto	País donde debe hacerse (art. 104)	Donde haya que protestar

CLAVE

Sara anota en el expediente **qué ley rige cada paso** y quién asesora en destino.

No hay un plazo mundial para el cheque

⚖️

*Un cheque emitido fuera de España y pagadero en España se presenta en **20 días** si se emitió en Europa y en **60 días** si se emitió fuera de Europa; si es emitido y pagadero en España, en **15 días**. Se cuentan desde la fecha de emisión, con los días inhábiles; si el último es inhábil, vence el primer hábil siguiente.*

Ley 19/1985, Cambiaria y del Cheque, art. 135 · Consulta la versión vigente

SUJETO OBLIGADO

Los cheques pagaderos en España.

NO OBLIGA A…

Un cheque pagadero en Nueva York: el plazo de presentación lo decide la ley del país de pago (art. 167).

CLAVE

Ginebra 1930-1931: la Ley Cambiaria recoge sustancialmente sus leyes uniformes, aunque España no ratificó los convenios. Francia sí es parte; Estados Unidos no.

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

Atlas propone pagar con un **cheque librado en Nueva York y pagadero en Madrid.** ¿En cuántos días debe presentarse según la ley española?

A 15 días

B 20 días

C 60 días

✔ Emitido fuera de Europa y pagadero en España: 60 días desde la emisión (art. 135). Antes, comprueba ley aplicable, lugar de pago, requisitos y plazos.

Qué ley y qué tribunal



Ley aplicable

Qué normas deciden el contrato: la venta a Atlas elige la ley española (Roma I, art. 3).

VS



Jurisdicción

Qué tribunal o arbitraje decide un conflicto: se pacta por escrito (Reglamento (UE) n.º 1215/2012, art. 25).

CLAVE

Ganar en Madrid sirve de poco si no se puede ejecutar en Nueva York, donde Atlas tiene sus cuentas y sus bienes. **La cláusula se negocia antes, no tras el impago.**

¿Cuánto cuesta cada medio?

Coste = porcentaje × importe + parte fija

Remesa D/A · 110.000 USD	0,002 × 110.000 + 40	**260 USD (0,24 %)**
Crédito documentario · 110.000 USD	0,004 × 110.000 + 100	**540 USD (0,49 %)**
Remesa · 10.000 USD	0,002 × 10.000 + 40	**60 USD (0,60 %)**
Crédito · 10.000 USD	0,004 × 10.000 + 100	**140 USD (1,40 %)**
Cuenta abierta	Solo gastos de recepción	**Mínimo, sin cuantificar**

Crédito sin confirmación: aviso, examen y pago. Las comisiones cambian de un banco a otro y se negocian.

CLAVE

Cuanto menor es la operación, **más pesa la parte fija**: para importes pequeños, un crédito documentario puede no compensar.

Coste, riesgo y documentos

MEDIO	COSTE	RIESGO QUE CONSERVA NEXO	CONTROL DE DOCUMENTOS
Cuenta abierta	Mínimo	Impago de Atlas por 110.000 USD	Ninguno
Remesa D/A	260 USD	Impago del aceptante: la aceptación no es garantía bancaria	Hasta la aceptación
Crédito irrevocable	540 USD	Errores documentales; banco emisor y país, sin confirmación	Compromiso del emisor contra presentación conforme

CLAVE

El crédito cuesta **280 USD más** que la remesa. El riesgo del banco emisor y de su país lo puede cubrir la **confirmación** de otro banco, con coste añadido.

Una decisión que se puede revisar

1. **Puntuar el riesgo**
   Con evidencias, no con impresiones.
2. **Descartar**
   Los medios que la política no admite.
3. **Calcular el coste**
   De los que quedan, con su moneda.
4. **Comparar**
   Riesgo, plazo y documentos.
5. **Escribir la decisión**
   Quién la aprueba y qué evidencia la sostiene.

CLAVE

Si la decisión es una excepción a la política, **la firma la gerencia**. La política se revisa cuando cambia un factor y, al menos, una vez al año, como versión nueva.

CASO RESUELTO · PASO A PASO

Elegir el medio de cobro de EXP-27-01



Irene, para la gerencia

110.000 USD de Atlas Office, cliente nuevo que pide cuenta abierta a 60 días. FCA muelle 2, Madrid, Incoterms® 2020. Compara cuenta abierta, remesa D/A y crédito documentario. Caso ficticio.

1. **Datos de entrada.** Importe y entrega, verificados; 60 días pedidos y sin informe ni referencias, supuesto; matriz, 10 de 12.

2. **El coste.** Remesa D/A: 0,002 × 110.000 + 40 = 260 USD. Crédito: 0,004 × 110.000 + 100 = 540 USD. Cuenta abierta: mínimos, sin cuantificar. Todo en USD.

3. **Riesgo y documentos.** Cuenta abierta: impago por 110.000 USD. D/A: la aceptación no es garantía bancaria. Crédito: errores documentales y riesgo del emisor y su país.

4. **Política y decisión.** Con 10 puntos, crédito o anticipo; Atlas no acepta anticipo. Crédito irrevocable UCP 600, en Banco Horizonte Madrid, pago diferido a 60 días desde la fecha del documento de transporte aéreo, presentación en 15 días, expiración el 2/4/2027 en Madrid.

✔ **Crédito documentario irrevocable a 60 días** (540 USD, tarifa ficticia). Descartados: cuenta abierta y remesa D/A. Pendiente: informe de Atlas y valorar la confirmación. Siguiente paso: Atlas solicita la apertura a Lexmont Commerce Bank.

La respuesta que recibió Omar

Tres frases del asistente de IA y una idea del libro. Pulsa cada tarjeta.

«En la remesa D/A el banco garantiza el pago cuando el cliente acepta la letra»

BULO

La aceptación no es una garantía bancaria: si Atlas no paga, Nexo solo tiene una letra aceptada.

«Las URC 522 son una ley internacional que se aplica siempre»

BULO

Son reglas privadas de la ICC: solo rigen si la instrucción de cobro las cita.

«El Incoterm FCA fija el vencimiento a 60 días»

BULO

El Incoterm regula la entrega; el plazo de pago lo fija el contrato.

«La simpatía no es un dato»

OK

El pósit de Irene: la decisión se apoya en informe, referencias e historial.

REPASO

Ideas clave

- El medio de pago reparte el riesgo de cobro y se elige con cuatro factores: solvencia, riesgo país, importe y relación comercial.
- La matriz de Nexo puntúa cada factor de 1 a 3: Atlas suma 10 de 12 y la política pide crédito documentario o anticipo; con informe favorable y dos pedidos bajaría a 7.
- Medio de pago, financiación y cobertura son contratos distintos; el factoring sin recurso gestiona el cobro, anticipa y asume la insolvencia dentro del límite.
- No hay un plazo mundial: un cheque pagadero en España se presenta en 15, 20 o 60 días según dónde se emitió (art. 135), y una sola letra puede quedar sometida a dos leyes.
- Con las tarifas ficticias, la remesa D/A cuesta 260 USD y el crédito 540 USD; el crédito protege más y se elige para Atlas, valorando la confirmación.
- Una decisión de cobro se apoya en evidencias revisables (informe, referencias, historial); si faltan, se anotan como supuesto y se protege el cobro.
- Escalera del riesgo: pago anticipado, crédito documentario, remesa D/P, remesa D/A y cuenta abierta, del más favorable al vendedor al más favorable al comprador.
- Cuatro capas: normas imperativas, ley del contrato (Roma I), contrato y reglas ICC, que solo rigen si se incorporan; el Incoterm regula la entrega, no el pago.
- Ley aplicable no es jurisdicción: el tribunal o arbitraje se pacta antes, pensando en dónde se podrá ejecutar la decisión.



¡Ahora te toca a ti!

Repasa, practica y comprueba lo que has aprendido.

📝 **Resumen**

✅ **Test**

👆 **Interactivos**

Libro, presentaciones, resúmenes y tests gratis en **josesande.com**