



INTRUMENTOS DE PAGO PRINCIPALES

BROCHURE 600 Y 522

Autor Lic. **Marcelo Vaccari**
ACTUALIZADO JULIO 2017

INTRUMENTOS DE PAGO PRINCIPALES



- 4PL
- OUTSOURCING
- FORWARDING
- LOGÍSTICA
- DESPACHO ADUANERO

▶ ORDEN DE PAGO SIMPLE.

▶ COBRANZA SIMPLE.

▶ COBRANZA DOCUMENTARIA.

▶ CRÉDITO DOCUMENTARIO (L/C).



ORDEN DE **PAGO SIMPLE**

Basado en la confianza recíproca.

PAGO ADELANTADO:

El comprador paga (vía Bco) antes del embarque de las mercaderías y asume riesgos. (que no le embarquen, no cumplan, etc.)

PAGO DIFERIDO:

El vendedor embarca las mercaderías, remite los documentos al comprador y asume riesgos. (que no le paguen y tiene obligaciones de ingreso de divisas con el BCRA).



COBRANZAS **BROCHURE 522**

COBRANZA SIMPLE. (Clean collection)

El vendedor requiere la cobranza de documentos financieros (letras, cheques).

COBRANZA DOCUMENTARIA. (Documentary Collection)

El vendedor requiere la cobranza de documentos comerciales y financieros ó solo de documentos comerciales (at sight).



COBRANZA DOCUMENTARIA

COBRANZA A LA VISTA. (documents against payment)

El Banco entregará los documentos sólo contra el pago. Se usa letra a la vista.

COBRANZA A PLAZO. (documents against documentary collection)

El Banco entregará los documentos contra la aceptación de una letra con vencimiento.



COBRANZA DOCUMENTARIA

VENTAJAS Y DESVENTAJAS PARA EL VENDEDOR

VENTAJAS

Puede retener la mercadería si no paga o no acepta.

Instrumento más barato que la L/C para el comprador.

La mayoría de las operaciones se realizan con este instrumento.

Si el comprador acepta la letra y no paga puede ejecutarlo más rápido.

Las letras a plazo pueden ser avaladas por un banco con mayor comisión bancaria

DESVENTAJAS

Si el comprador no acepta las mercadería debe ocuparse de revender o reembarcar

El Banco no constata la capacidad y poder del que firma y paga la letra.

Si el comprador no paga debe promoverse juicio.



CRÉDITO DOCUMENTARIO

- ▲ Es una operación independiente del contrato de compraventa.

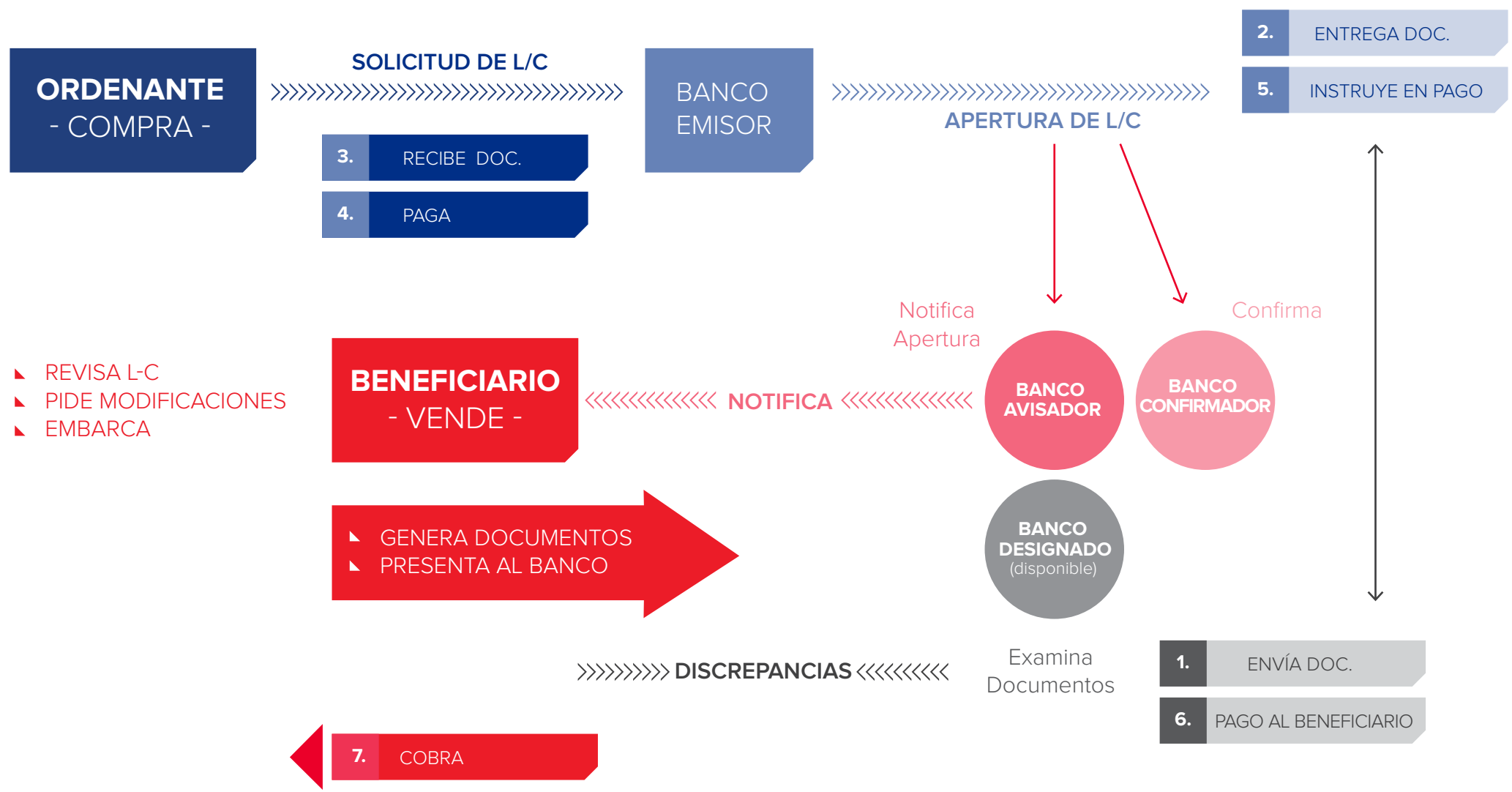
- ▲ Todas las partes negocian sólo con documentos no con mercadería, servicio o prestación.

- ▲ Los créditos documentarios se rigen por la Brochure 600.

- ▲ Casi el 50% de los documentos que se presentan son rechazados a causa de discrepancias. Muchos deben ser enviados a conformidad.



CIRCUITO DE APERTURA DE L/C



CRÉDITO DOCUMENTARIO

BROCHURE 600

- ▲ Es irrevocable si no dice lo contrario o si lo especifica.

- ▲ Confirmados (compromiso de otro Banco en firme adicional al emisor).

- ▲ Pagaderos a la vista, pago diferido, aceptación o negociación.

- ▲ Negociar significa hacer entrega del valor de los instrumentos de giro y/o documentos.

- ▲ Los Bancos deben examinar los documentos estipulados en el crédito los otros no.

- ▲ El Banco dispone de un plazo no superior a 5 días bancarios hábiles para revisar.



CRÉDITO DOCUMENTARIO

BROCHURE 600: ACLARACIONES

- ▲ Alrededor de, aproximadamente con respecto al importe, precio unitario ó cantidad significa que permite diferencia en más o menos de hasta 10%.
- ▲ Salvo que no se estipule que las cantidades son exactas se permitirán diferencias en más o menos de hasta 5%. No se aplicará si se estipula un número de bultos o de unidades.
- ▲ Si se hacen varios embarques en el mismo transporte y viaje no se considera embarque parcial.



CRÉDITO DOCUMENTARIO

BROCHURE 600

- ▲ Al, hasta, desde, entre, para embarque incluyen la fecha mencionada.

- ▲ Después del, desde: excluye la fecha indicada.

- ▲ El, alrededor de: 5 días antes o después.

- ▲ Antes, después: excluye la fecha.

- ▲ Primera mitad, segunda mitad, : día 1 al 15 y día 16 hasta el último día del mes respectivamente.

- ▲ A principios, a mediados, a finales, de un mes significan: 1 al 10, 11 al 20 y 21 hasta el final del mes respectivamente.



CRÉDITO DOCUMENTARIO

BROCHURE 600

- ▲ Si no se especifica plazo de presentación de documentos, máximo 21 días de la fecha de embarque ó el vencimiento de la L/C si fuera menor.

- ▲ Si no se especifica una fecha límite para embarque, no puede ser posterior al vencimiento de la L/C.

- ▲ Un crédito es transferible cuando se puede poner a disposición de uno o más beneficiarios. Debe indicar que es transferible sino no lo es. Sólo se puede transferir una vez.

- ▲ Aunque no sea transferible se puede ceder el producto del crédito.



CRÉDITO DOCUMENTARIO

BROCHURE 600

- ▲ Documentos con discrepancias:
 - ▲ No deben ser idénticos, No deben ser contradictorios.
 - ▲ Corregir, garantía, Ordenante levanta discrepancias o envío a conformidad.

- ▲ Los Bancos no asumen obligación respecto a la forma, suficiencia, exactitud, falsedad, autenticidad, etc. de los documentos.

- ▲ Cuando se exijan documentos diferentes de los de transporte, seguros y facturas el crédito debe estipular quién debe emitirlos.

- ▲ Si no indica lo contrario se aceptan documentos que lleven fecha de emisión anterior a la L/C.



CRÉDITO DOCUMENTARIO

BROCHURE 600

- ▲ A menos que transbordo esté prohibido será aceptado.

- ▲ La descripción de las mercaderías en la factura debe corresponder con la de la L/C.

- ▲ Se permitirán las utilizaciones o envíos parciales salvo estipulación contraria.

- ▲ Seguros en caso de cláusulas C ó D:
 - ▲ Cobertura mínima del 110% del valor CIF ó CIP.
 - ▲ Establecer tipo de cobertura que se requiere.
 - ▲ Fecha documento seguro anterior al embarque.

