

# **MEDIOS INTERNACIONALES DE COBRO Y OTRAS MEDIDAS PARA ASEGURAR LA COMPRAVENTA EN TERCEROS PAÍSES.**

Pedro J. Cascales  
Director Negocio Internacional

**¿Qué hay de especial en el  
comercio exterior?**



**DISTANCIA    TRANSPORTE    INFORMACIÓN    LEGISLACIÓN**  
**DOCUMENTOS    MONEDA    FORMATOS    RIESGO PAÍS**  
**CATÁSTROFES    PAGOS    FINANCIACIÓN    IDIOMA**

# Los riesgos del comercio exterior

---

- Riesgos de carácter comercial
  - Cancelación unilateral del contrato
  - Impago
  - Entrega
  - Desavenencia (en calidad, en pago)
- Riesgo país
  - de transferencia (incapacidad para atender el pago)
  - soberano (medidas legales que imposibilitan el pago o la entrega)
- Riesgos extraordinarios y catastróficos



# Los riesgos del comercio exterior

---

- Riesgo de fraude
  - no una mera desavenencia comercial
- Riesgo de transporte
- Riesgo de cambio
  - desde la fijación de precios
  - aunque se use la propia moneda
- Riesgo legal
  - leyes aplicables y sistemas jurídicos
  - dificultad de litigar en el extranjero
- Riesgo documentario
  - insuficiencia de documentación aduanera



- **Conocer a la otra parte:** conocimiento de las prácticas comerciales y solvencia
  - obtener informes comerciales, legales y patrimoniales
- **Contrato preciso (evitar lagunas) y flexible** que minimice las causas de disputa, es conveniente incluir:
  - cláusulas de adaptación y reajuste, fuerza mayor, etc
  - cláusula de ley aplicable
  - previsión de renegociación o mediación.
  - cláusula de jurisdicción competente/arbitraje
- El contrato debe evitar llegar al conflicto ya que no existe un único órgano de jurisdicción internacional.
- Vías de resolución de conflictos:
  - Arbitraje
  - Litigio

# INCOTERMS 2010, Las reglas de oro

---

- ❖ Incluya siempre la expresión Incoterms 2010
- ❖ Utilice la publicación "Incoterms" de la CCI
- ❖ Sólo utilice los 11 Incoterms 2010
  - CFR, no C&F o C+F o CAF; DDU, DAF, DES y DEQ ya no existen.
- ❖ Para contenedores/multimodal:
  - EXW, FCA, CIP, CPT, DAT, DAP, DDP
- ❖ Para mercancías cargadas por el costado del buque:
  - FAS, FOB, CFR, CIF
- ❖ El grupo "C" es como el "F": se entrega en origen
- ❖ El grupo "D" es de entrega en destino

- Fortaleza en la compraventa
  - Grado de confianza / demanda de garantía
  - Grado de necesidad (financiera) de las partes
  - Control de costes
  - Riesgo país
  - Experiencia (en el país, en ese mercado)
- 
- Importancia de **conocer** mejor y **utilizar** adecuadamente los medios de pago para:
    - Disminuir riesgos y costes
    - Aumentar la eficiencia



|   |                           |                           |   |
|---|---------------------------|---------------------------|---|
| Pago simple anticipado                          | Iniciado por el comprador | Transferencia             |   |
|   |                           | Cheque                    | Personal                                |
|   |                           |                           | Bancario                                |
| Pago simple aplazado<br>( <i>open account</i> ) | Iniciado por el vendedor  | Pagaré                    |   |
|   |                           | Letra de cambio<br>Recibo | LCR                                     |
|   |                           |                           | RIBA                                    |
|   |                           | Débito directo            |   |
|   |                           | Cobranza                  | Entrega de documentos contra aceptación |
| Entrega de documentos contra pago               |                           |                           |   |
| Crédito documentario                            | Sin confirmación bancaria | Transferible              |   |
|   | Con confirmación bancaria | Standby                   |   |
|   |                           | Anticipatorio             |   |
|   |                           | Revolving                 |   |

# La remesa o cobranza

- 
- Cobranza (= denominación correcta)
  - Tratamiento de documentos por parte de un banco con la finalidad de obtener la aceptación y/o el pago
  - Reguladas por la publicación 522 de la CCI, *Reglas uniformes relativas a las cobranzas* (URC522)

# La función de los documentos en el comercio exterior

---

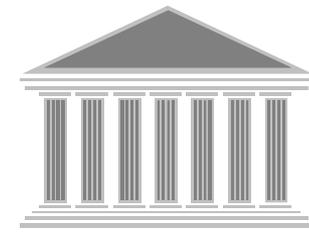
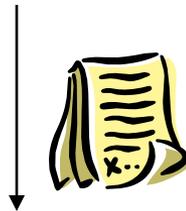
- **Demostrativa**  
de la existencia de un contrato (seguro, transporte, etc.)
- **Probatoria**  
del cumplimiento de condiciones contractuales (fletes, coberturas, origen, etc.)
- **Informativa**  
del precio, del empaquetado, de la calidad, de los pesos, de las marcas, etc.
- **Aduanera**  
tipo de mercancía, origen y valor
- **Título de posesión**  
que acredita los derechos sobre las mercancías

# Esquema de una cobranza

Importador



Exportador



Banco del exportador

**EL EXPORTADOR ENVÍA LA MERCANCÍA  
Y ENTREGA LOS DOCUMENTOS  
COMERCIALES A SU BANCO  
CON OBJETO DE OBTENER  
SU PAGO O ACEPTACIÓN**

# Esquema de una cobranza

Importador



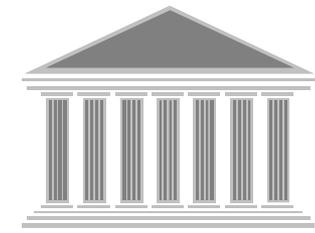
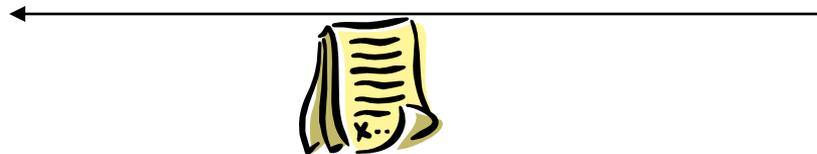
Exportador



**EL BANCO ENVÍA LOS DOCUMENTOS  
A UN BANCO CORRESPONSAL  
EN EL PAÍS DEL COMPRADOR**



Banco del importador

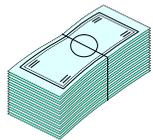


Banco del exportador

Importador



Exportador



Banco del importador

**EL BANCO RECEPTOR HACE  
ENTREGA DE LOS DOCUMENTOS  
AL COMPRADOR  
CONTRA SU PAGO O ACEPTACIÓN**

# Esquema de una cobranza

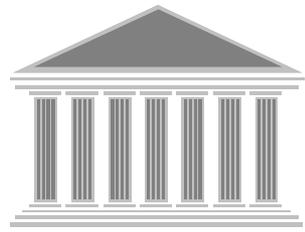
Importador



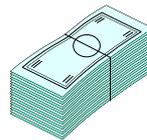
Exportador



**EL COMPRADOR RETIRA LA MERCANCÍA  
Y EL BANCO REMITE LOS FONDOS AL  
BANCO DEL EXPORTADOR**



Banco del importador



Banco del exportador

# Esquema de una cobranza

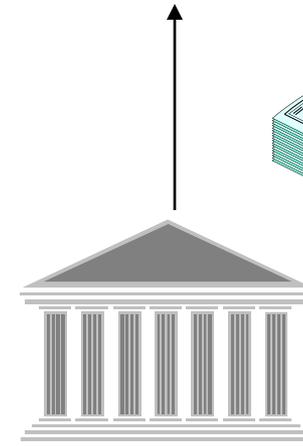
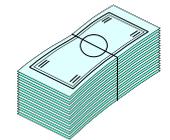
Importador



Exportador



**EL VENDEDOR  
RECIBE EL PAGO**



Banco del exportador

- 
- Los bancos sólo están autorizados a **actuar según las instrucciones recibidas** y conforme a las reglas
  - Los bancos no son responsables del buen **resultado de la gestión de cobro**

La remesa **no garantiza el cobro**, sólo garantiza que el acceso a la mercancía estará condicionado al cumplimiento de las instrucciones recibidas.

---

Si no hay pago o aceptación, el exportador seguirá teniendo el control de la mercancía, pero:

- la mercancía se encuentra en el país de destino
- pérdida, robo o daños
- coste de almacenaje
- dificultades para encontrar un segundo comprador
- posibilidad de subasta en la aduana
- coste de reexpedición

# El crédito documentario

# Créditos documentarios

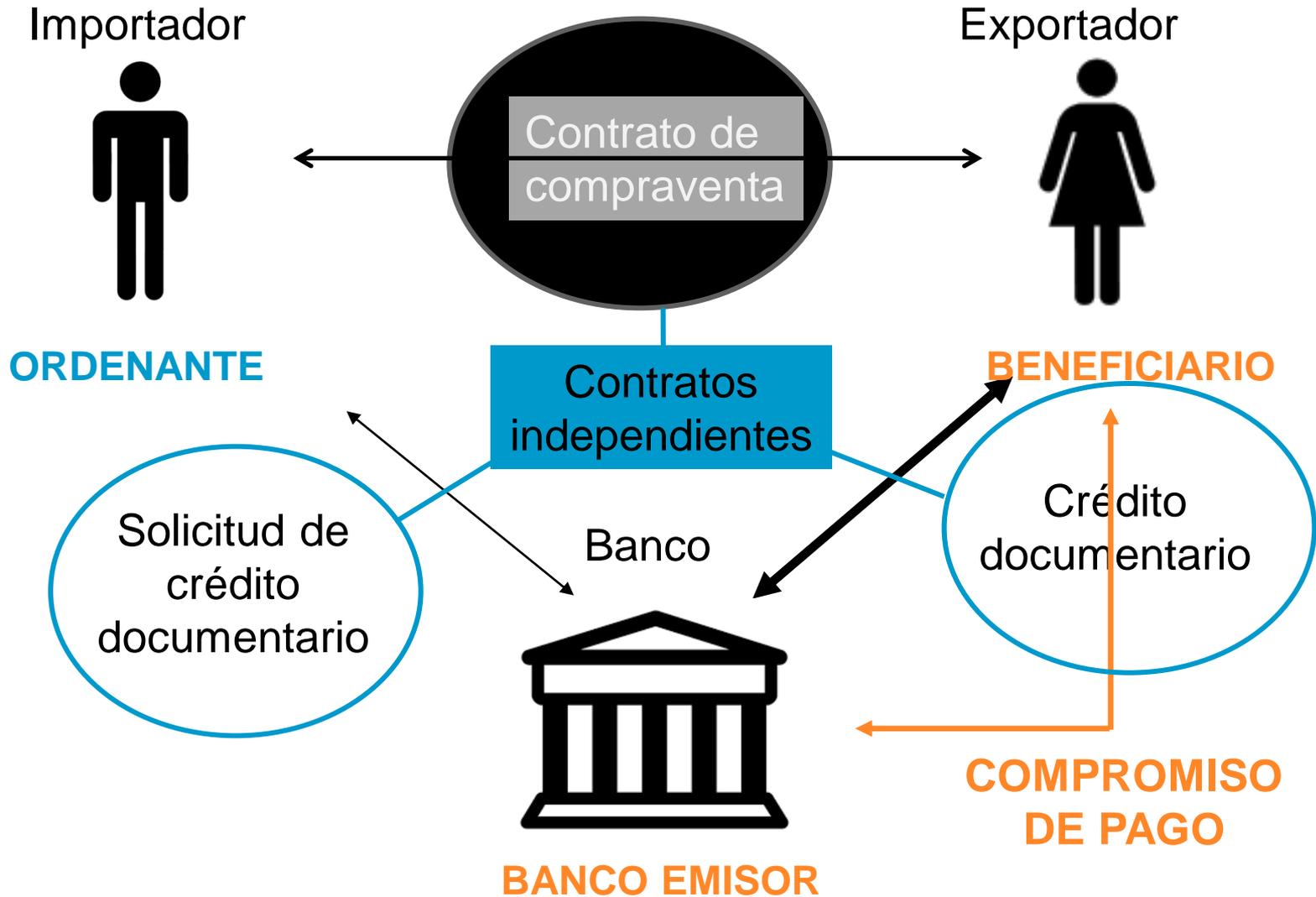
## Los 3en1 financieros

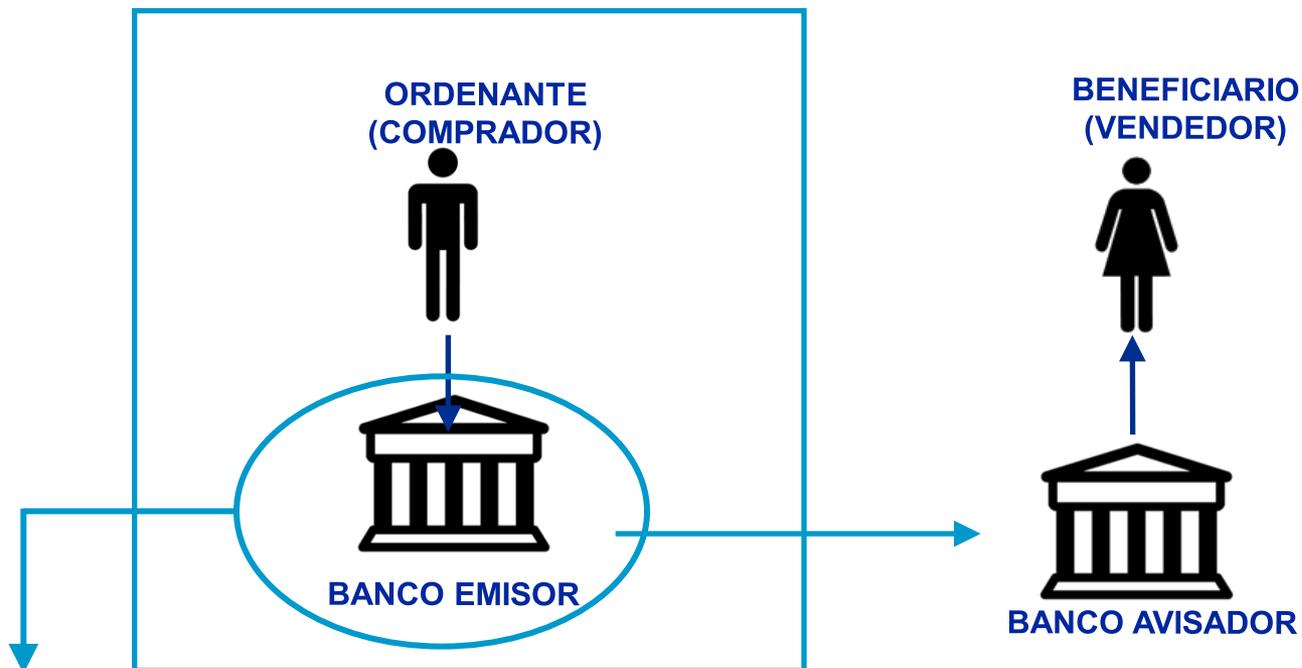
- Créditos documentarios
  - medio de pago +
  - instrumento de garantía +
  - mecanismo de financiación
    - capacidad crediticia del comprador a disposición del vendedor

# El crédito documentario

- *Compromiso de pago de **carácter abstracto***
  - obliga al emisor por el mero hecho de la emisión.
- *Carácter **independiente***
  - **respecto a la transacción subyacente que lo ha causado,**
  - **respecto a la relación entre el emisor y el ordenante**
- *Carácter **documentario***
  - importe, validez y condiciones dependen únicamente del crédito.
- *La **demanda debe cumplir con los términos del crédito,***
- *El **examen** de documentos por el emisor se limita a su **aparente conformidad***
- *Regulados por **normas de la CCI** (Cámara de Comercio Internacional)*
  - normas privadas (**aplicabilidad voluntaria**) (*lex mercatoria*)
  - producto del **consenso** en el seno de la CCI

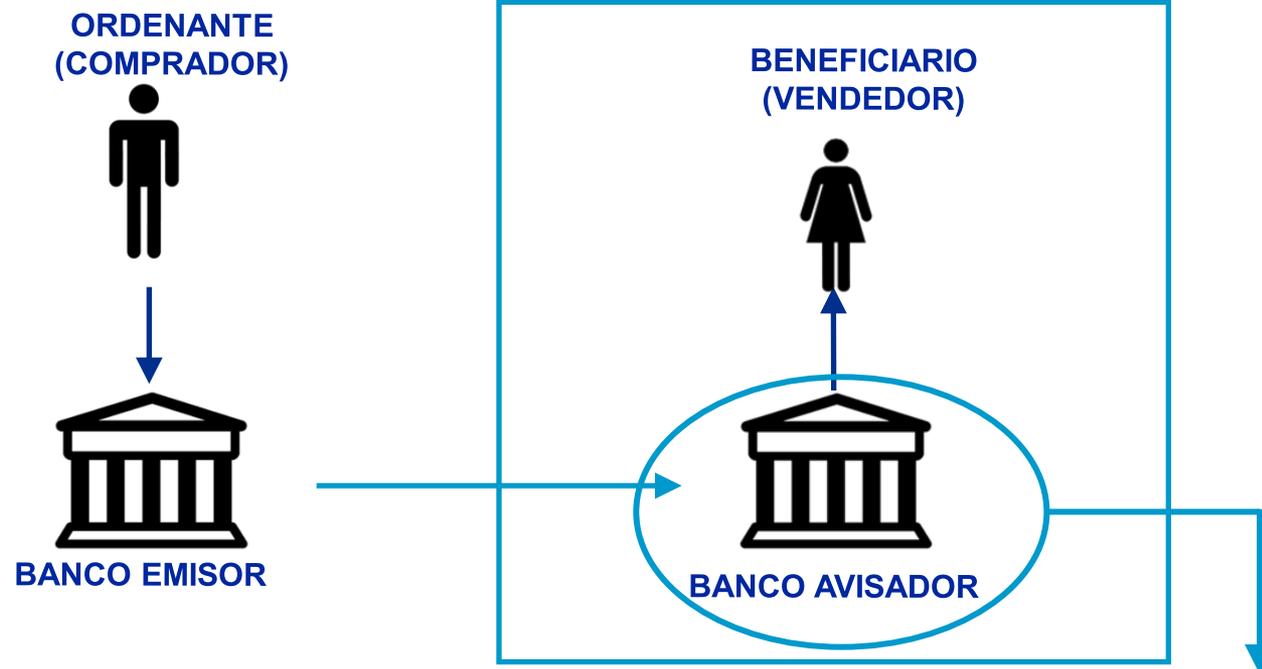
# Esquema de un crédito documentario





Para el banco emisor el CD es una **forma de garantía** ejecutable a primer requerimiento, acompañado de documentos comerciales.

Su obligación es frente al beneficiario, y sólo el beneficiario puede aceptar modificarla (=irrevocabilidad).



**Para el banco avisador el CD puede ser:**

- **Intermediar** en un simple aviso
- **Gestionar el cobro** de unos documentos
- **Añadir una garantía** a la del banco emisor

Dependiendo de:

- Dónde es disponible (=ejecutable)
- Si se añade confirmación (o compromiso)

# Confirmaciones de Créditos Documentarios Sabadell

## Exportación

- Añadimos nuestro compromiso de pago al del banco emisor del crédito documentario, para que tenga una doble garantía.
- La confirmación comporta nuestro compromiso de pago, exigible en el momento en que corresponda según el crédito documentario.
- Elimina el riesgo relacionado con el banco y el país de emisión
- Además de la garantía de cobro, incorpora también una mayor seguridad jurídica, y una facilidad de pago anticipado inmediato, simple y sin recurso.
- Con anterioridad a la operación, le aconsejamos sobre los bancos emisores más convenientes y le cotizamos informativamente el coste de la confirmación.

- Confirmación de solvencia del comprador
- Obligación de pago bancaria:
  - facilita la financiación (proporciona la solvencia crediticia de un banco)
  - reduce o elimina el riesgo comercial
- Aporta protección jurídica
- No es posible retener el pago
- Cobros más rápidos

- Confirma su solvencia
- Condiciones de entrega deseadas
- Facilita la financiación (ya que aporta la solvencia crediticia de un banco)
- Aporta protección jurídica
- Garantiza que los documentos serán examinados por expertos
- Recepción de los documentos necesarios en los plazos requeridos
- Sólo se paga si se respeta el crédito
- Más seguridad para la mercancía

# Garantías bancarias internacionales

- 
- Promesa de carácter **independiente** hecha por un banco (**garante**) de pagar a un tercero (**beneficiario**) una **suma determinada**
    - a su simple reclamación o
    - a su reclamación acompañada de otros documentos,
    - con arreglo a las cláusulas y cualesquiera condiciones documentarias de la obligación,
    - **Donde se indique que el pago se debe**
      - en razón de la omisión en el cumplimiento de una obligación,
      - o por dinero prestado o adelantado,
      - o a raíz de una deuda vencida.

- 
- Tanto desde el punto de vista conceptual como terminológico, el mundo de las garantías está marcado por una cierta confusión,
    - especialmente en el ámbito internacional, influido por la terminología británica y americana, aunque también francesa y alemana.
  - Terminología utilizada por la CCI
    - **fianza** (*suretyship*): garantía de carácter accesorio
    - **aval** (*aval*): garantía sobre un efecto
    - **garantía bancaria** (*bank guarantee*): garantía independiente
    - el término **bond** se evita por ser especialmente confuso

- **Licitación** (*Tender o Bid Guarantee*)
  - **Buena ejecución** (*Performance Guarantee*)
  - **Pago anticipado** (*Advance Payment o Repayment Guarantee*)
  - **Mantenimiento** (*Maintenance Guarantee o Warranty Guarantee*)
  - **Pago** (*Payment Guarantee*)
- 

- **Standby** (*ISP, UCP*)
  - (*posibilidad de confirmación por banco local*)
- **Contragarantía** (*Counterguarantee*)
  - (*emisión local de garantía final*)

# **Financiación en comercio internacional**

# Necesidades financieras del exportador

PEDIDO

FABRICACIÓN

ENTREGA

PAGO APLAZADO

COBRO



NECESIDAD DE LIQUIDEZ  
PARA FABRICAR  
PREFINANCIACIÓN

NECESIDAD DE MOVILIZAR  
EL PAGO APLAZADO  
POSTFINANCIACIÓN

# Necesidades financieras del importador



# Tipos de financiación

## EXPORTACIÓN

- Financiación comercial tradicional:
  - Prefinanciación exportación
  - Descuento
  - Anticipo facturas
- Financiación especializada:
  - Factoring
  - Forfaiting
  - Pago anticipado de créditos de exportación
  - Crédito Oficial

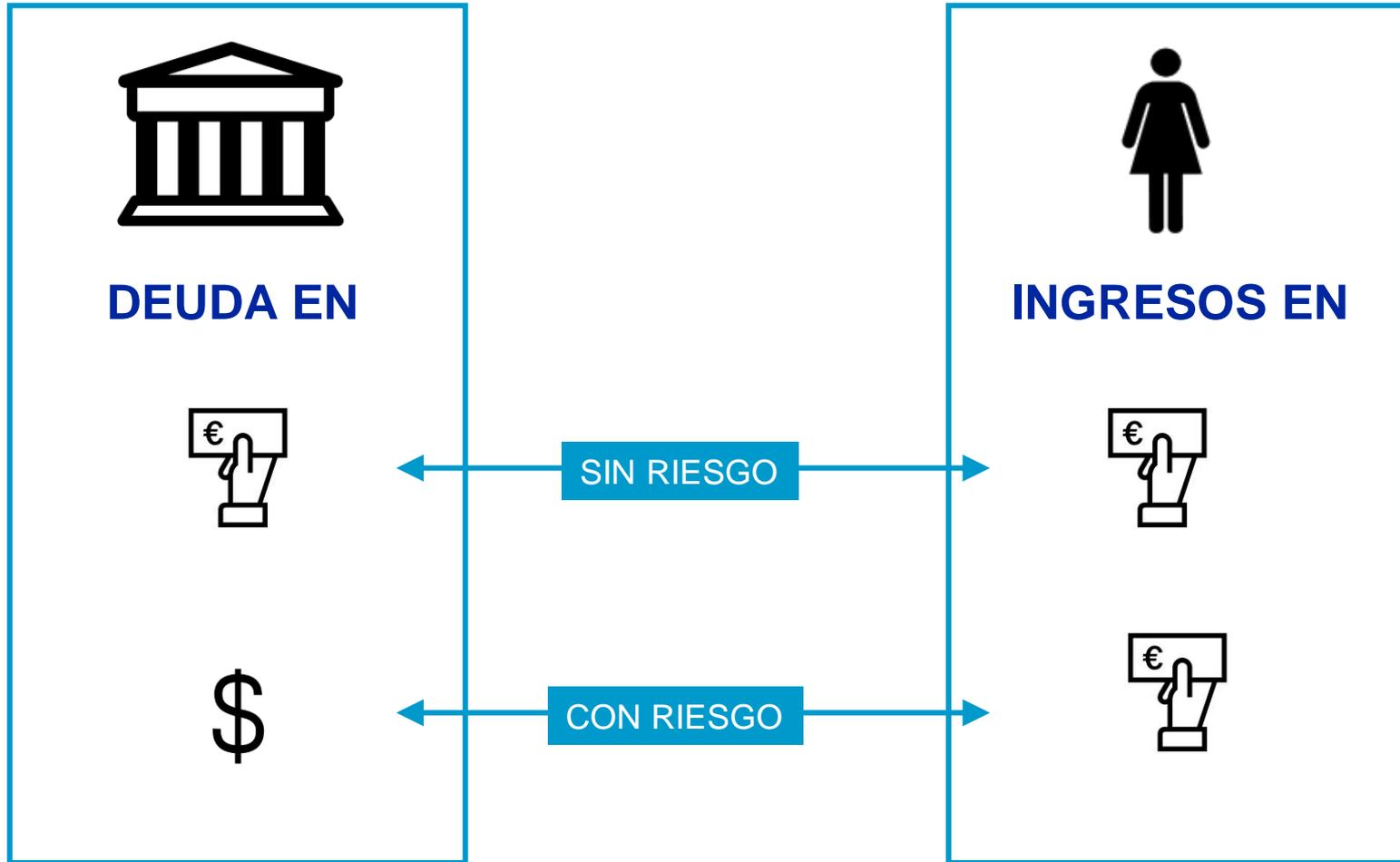
## IMPORTACIÓN

- Financiación comercial tradicional:
  - Financiación importación
  - Póliza de crédito
- Financiación especializada:
  - Confirming
  - Leasing
  - *Forfaiting créditos importación*

# La importancia del medio de pago: facilidad para obtener financiación



- Con garantía bancaria:
  - Crédito documentario con compromiso de pago o confirmado
  - Remesa con efecto avalado por un banco
  - Crédito documentario no confirmado
- Sin garantía bancaria:
  - Crédito documentario utilizado con reservas
  - Remesa documentaria contra pago
  - Remesa documentaria contra aceptación
  - Remesa simple
  - Cuenta abierta (= anticipo de factura)



- Cesión a una sociedad (factor) de los créditos comerciales derivados de **ventas**. El crédito cedido puede materializarse en infinidad de documentos (facturas, pagarés, certificaciones de obra...).
- Es un servicio financiero que puede agregar en un solo contrato tres prestaciones básicas:
  - **Gestión de cobro**, es una prestación opcional, que comporta la notificación a los deudores de la cesión de crédito a favor del Banco (factoring con notificación).
  - **Cobertura de insolvencia**, es una prestación opcional, que comporta la cesión firme del crédito comercial a favor del Banco (factoring sin recurso). No cubre el riesgo país (riesgo político) ni las disputas comerciales entre las partes. Requiere de la clasificación previa de los deudores por parte del Banco.
  - **Financiación**, es una prestación opcional, en modalidad de liquidación de intereses al tirón (descuento), o en modalidad de liquidación de intereses como si de una póliza de crédito se tratara.
- Operativa formalizada en contrato mercantil. Se requiere la exclusividad y la globalidad de la facturación.

- Los compradores son no residentes
- Banco Sabadell estudia los deudores a través de un amplio sistema de clasificación de riesgo basado en:
  - Acuerdos con compañías de seguros
  - A través de corresponsales (FCI)
  - Estudio propio del riesgo

→

  - ✓ Amplias coberturas en multitud de países.
  - ✓ Agilidad en el estudio
  - ✓ Precios competitivos
- Cubre el riesgo de insolvencia, no el riesgo político ni la disputa comercial.

- Gestión del cobro de las facturas que implica una reducción de costes administrativos para la empresa
- Cobertura del riesgo de impago por insolvencia de los deudores entre el 90% y 100%.
- Financiación de las facturas sin aumento del endeudamiento bancario.
- Gestión de recobro en caso de demoras en el pago por parte del deudor.
- Sistema de clasificación de deudores y descarga administrativa del departamento de riesgos de la empresa
- Mejora de los ratios de balance (factoring sin recurso).
- Amplia red para estudiar deudores de prácticamente todos los países.

- Precio.
- Plazo concesión de las clasificaciones y resultado de las mismas.
- Exclusividad: el vendedor debe domiciliar en el factor toda la facturación a cargo de los clientes clasificados.

- Es un producto híbrido basado en la subrogación a favor del banco de un seguro de crédito contratado por la empresa, complementado con la financiación aportada por el Banco.
- El cliente suscribe con el banco un contrato de factoring sin recurso y sin notificación.
- Las coberturas y condiciones de la póliza global negociada por la empresa con la Compañía Aseguradora son las que se aplican en el contrato de factoring (límites clasificados para cada deudor, etc.).

# Forfaiting

**Compra sin recurso de un crédito a plazo**, que tenga un deudor frente al vendedor (cedente) y que ofrezca suficientes garantías.

| <b>INTERNACIONAL</b> |   |
|----------------------|---|
| <b>Exportación</b>   | <b>Créditos documentarios de exportación</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Pueden ser operaciones confirmadas o no confirmadas</li><li>• Pueden ser disponibles en BS u otras Entidades</li></ul> |
|                      | <b>Letras avaladas por bancos extranjeros</b>   |
| <b>Importación</b>   | <b>Créditos documentarios en operaciones de pago diferido – Prepayment Offer</b>  |

| <b>NACIONAL (*)</b>                                  |  |
|--|--|
| <b>Pagarés a la orden</b>                            | <b>Operaciones puntuales o línea revolving (#)</b> |
| <b>Pagarés no a la orden avalados por una EE.FF.</b> |  |

(\*) Siempre importes superiores a 10.000 € por efecto

(#) Necesario que el deudor sea cliente BS

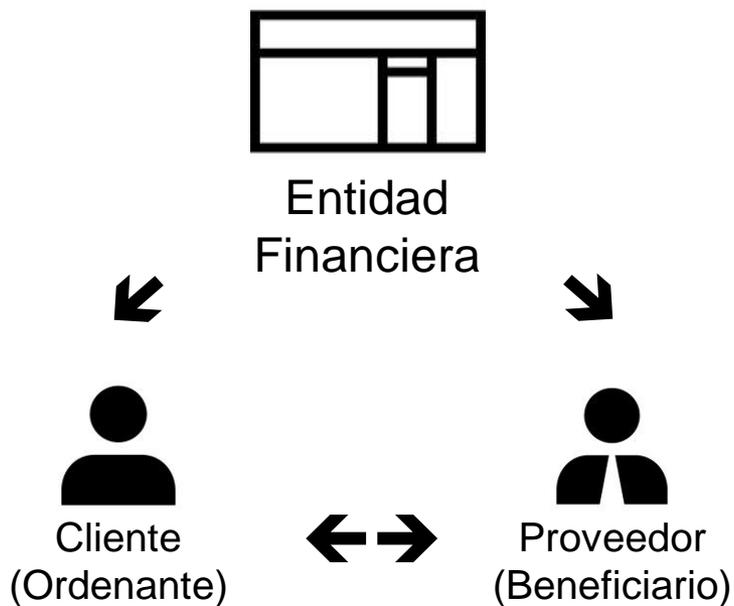
## ☑ **Financieras:**

- ⇒ Reduce el plazo de cobro
- ⇒ Libera el consumo de líneas de financiación con bancos, permite financiación sin endeudamiento → No aparece en CIRBE
- ⇒ Mejora de ratios de balance
- ⇒ Financia el 100% de la operación
- ⇒ Elimina primas de seguros comerciales
- ⇒ No está condicionado por el origen de la mercancía

## ☑ **Administrativas:**

- ⇒ Simplicidad administrativa
- ⇒ Documentación exigida mínima (Oferta - Aceptación - Cesión)
- ⇒ Periodo de estudio y decisión reducido (especialmente en operaciones con aval bancario)

**Servicio** integral que **simplifica** la **Gestión de Pagos a Proveedores** mediante una oferta de **Financiación Sin Recurso**



Servicio utilizado de manera habitual tanto por Grandes Empresas como por Pymes

# BS Confirming

Modalidades

**BS Confirming**  
*(estándar)*

**BS Confirming  
Pronto Pago**

**BS Confirming  
Plus**

Divisas en las que se pueden emitir pagos:

EUR

USD

GBP

JPY

PLN

MXN

CAD

AUD

## Cómo funciona BS Confirming:

1. El cliente envía al Banco todas las **instrucciones de pago** (importe, fecha, número de factura, datos de proveedores, etc.) de las facturas que debe abonar.
2. **El Banco notifica a los proveedores** la recepción de dichas órdenes de pago y les ofrece **FINANCIACIÓN SIN RECURSO**.
3. Pago a los proveedores:
  - I. Si el **proveedor NO solicita el pago anticipado**, el Banco realizará el pago en la fecha de vencimiento según las instrucciones recibidas por el comprador.
  - II. Si el **proveedor SÍ solicita el pago anticipado**, el Banco paga inmediatamente (menos los intereses y comisiones correspondientes).
4. En la **fecha de vencimiento** el Banco adeuda los pagos en la cuenta del cliente.

# BS Confirming - Estándar

## - Ventajas para el proveedor

**Financiación sin recurso**, opcional, inmediata y sin clasificación previa.

Si solicita el anticipo de los pagos, **se financia sin consumir sus líneas bancarias, manteniendo intacta su capacidad de endeudamiento** y su CIRBE.

Si solicita el anticipo de los pagos, automáticamente **mejoran los ratios de su balance**, al convertir su cuenta de clientes en tesorería.

**Puntualidad rigurosa** de los cobros (anticipados o a vencimiento).

Canales de solicitud de anticipo: Teléfono, Fax, Internet, SMS, oficinas BS, etc.

**Sin firma de contratos** ni acreditación previa si solicita la financiación por teléfono o Internet

Consulta *on line* de todos los pagos gestionados: [www.confirmiline.com](http://www.confirmiline.com)

- ✓ **Pagos al contado**, sin descuento de intereses ni comisiones a cargo del proveedor.
- ✓ Ante proveedores que están dispuestos a aplicar **descuentos por pronto pago** → *sin tocar la tesorería de la empresa se cubren los gastos financieros del producto y se obtiene beneficio.*
- ✓ **Sustitutivo de pólizas de crédito**, en la proporción de la póliza utilizada en el pago a proveedores, debido a la diferencia existente en el precio.
- ✓ El **proveedor no es conocedor de esta financiación**, simplemente recibe su pago al contado.
- ✓ Al externalizar parte de su proceso de administración de pagos (generación fichero), el ordenante simplifica el circuito y en consecuencia **ahorra costes**.
- ✓ Gestión integrada de **pagos nacionales y de importación**, en euros y en divisas.

- ✓ **Aplazamiento sistemático del adeudo de los pagos** realizados (anticipados y al vencimiento).
- ✓ Los proveedores cobran en el plazo acordado, o antes del vencimiento si solicitan el anticipo al Banco, mientras que el ordenante de los pagos no debe soportar en su tesorería dicho pago en la fecha de vencimiento sino en una **fecha posterior**.
- ✓ El coste financiero de dicho aplazamiento en la fecha de adeudo es **a cargo del ordenante** de los pagos.
- ✓ Con esta modalidad el ordenante puede adecuar sus plazos de pago a la legislación vigente (**Ley de Morosidad**).
- ✓ Se **incrementa la competitividad** de la empresa al poder reducir plazos de pago respecto a sus competidores.
- ✓ El **proveedor no se ve afectado** en nada, ni tiene ninguna percepción de que se aplaza la fecha de adeudo al ordenante de los pagos.

# Banco Sabadell

## Presencia Internacional



### SUCURSALES

- 01 / LONDRES
- 02 / MIAMI
- 03 / PARÍS
- 04 / CASABLANCA
- 05 / LISBOA

### OFICINAS DE REPRESENTACIÓN

- 06 / Sao Paulo (BRASIL)
- 07 / Argel (ARGELIA)
- 08 / Nueva Delhi (INDIA)
- 09 / Pekín (CHINA)
- 10 / Shanghai (CHINA)
- 11 / Singapur (SINGAPUR)
- 12 / Estambul (TURQUÍA)
- 13 / Dubai (EMIRATOS ÁRABES UNIDOS)
- 14 / Santo Domingo (R. DOMINICANA)
- 15 / Nueva York (ESTADOS UNIDOS)

### FILIALES Y PARTICIPADAS

- 16 / Varsovia (POLONIA)
- 17 / Bogotá (COLOMBIA)
- 18 / Lima (PERÚ)
- 19 / REINO UNIDO
- 20 / MÉXICO
- 21 / ANDORRA
- 22 / COLOMBIA

- ❑ Cerca del 25 % de todos los créditos documentarios emitidos a favor de empresas exportadoras españolas han sido recibidos por Banco Sabadell
- ❑ Cerca del 16 % de todos los créditos documentarios emitidos por empresas importadoras españolas han sido a través de Banco Sabadell

## Cuotas por áreas

- Asia-Pacífico: > 25 %
- América Latina: > 30 %
- Oriente Medio: > 23 %
- Europa (no euro): > 22 %
- Europa (euro): > 18 %
- África: > 20 %
- América del Norte: > 19 %

Todos los datos han sido proporcionados por SWIFT a través de Swiftwatch y expresados como media de los últimos 3 años

Banco Sabadell pone a su disposición la experiencia y el *know-how* de la entidad líder indiscutible en créditos documentarios.



# CENTRO DE RECURSOS PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA

Experiencia y presencia en el mercado global para ayudar a nuestros clientes a desarrollar su actividad en todo el mundo.



Productos



Herramientas



Soporte al Negocio  
Internacional



Red internacional

Web del grupo | Fundación Banco Sabadell Inicio Bienvenidos | Benvenuto | Ongl etori | Bemvído | Welcome | Bienvenue | Willkommen Texto: α α\*

**B Sabadell** 902 323 000 Oficinas y cajeros | Ayuda

Particulares Empresas BS Online BSMarkets Solvia

Cuentas de empresa  
Financiación  
Negocio internacional  
 ▶ Cobertura de riesgo de cambio  
 ▶ Cash pooling y cuentas en el exterior  
 ▶ Servicios de exportación  
 ▶ Servicios de importación  
 ▶ Garantías y cartas de crédito standby  
 ▶ Financiación Negocio Internacional  
 ▶ BS Online Empresa - Internacional  
 ▶ Exportar para Crecer  
 ▶ **Kit Exportador**  
 e-Commerce  
 Cobros y pagos  
 Tesorería  
 Coberturas de riesgo  
 Seguros y previsión  
 Banca a Distancia  
 Compromiso empresas  
 Servicios para empresas

Está en: Empresas > Negocio internacional > Kit Exportador

## Kit Exportador

Este **kit para exportadores** contiene un conjunto de **funcionalidades y documentos** que sin duda serán de su interés y de plena utilidad en su negocio de exportación. Estamos convencidos de que correctamente utilizados pueden facilitar sus ventas al exterior, introduciendo seguridad y certeza. En Banco Sabadell estamos comprometidos a ayudarle.

**Herramientas de Formación** mostrar+

**Reglas y usos internacionales** mostrar+

**Facilitadores y selectores** mostrar+

**Modelos y formularios** mostrar+

¿Le ayudamos?

Estamos a su disposición. Todos los días las 24h.

902 323 000

Atención Online - Chat

@BancoSabadell

Desea que le llamemos

Envíenos sus datos y le llamamos

Teléfono:\*

He leído y autorizo el régimen de protección de datos de carácter personal y de comunicaciones comerciales

Imprimir

- **Guía práctica de comercio exterior.** La información y el conocimiento organizados en fichas, con casos y recomendaciones de carácter práctico..
- **El crédito documentario y la garantía.** La guía multimedia para la empresa que quiere hacer sus negocios más seguros.
- **VideoseSIONES.** Sesiones online de corta duración y de contenido formativo, dirigidas a optimizar sus negocios.
- **Videopildoras para mejorar.** Microsesiones informativas sobre aspectos relevantes del comercio exterior.
- **Fichas multimedia.** Toda la información sobre los principales productos y servicios bancarios organizados en fichas temáticas.
- **Vender CIF y Comprar FOB.** Cómo ser más eficiente y controlar mejor sus costes en las operaciones con el exterior.

- **Resumen UCP 600.** Para créditos documentarios. [Acceder.](#)
- **Resumen URDG 758.** Para garantías bancarias. [Acceder.](#)
- **Resumen ISP.** Para cartas de crédito (o garantías) standby. [Acceder.](#)
- **Resumen ISBP.** El complemento para interpretar de forma práctica las reglas de créditos documentarios. [Acceder.](#)

- **LC Quest.** Este formulario le ayudará a solicitar a su cliente el crédito documentario más adecuado a sus intereses. [Acceder](#) versión en [inglés](#), versión en [francés](#), versión en [español](#).
- **Autocontrol CD.** Controle y aumente sus garantías revisando los 22 puntos críticos en los créditos documentarios a su favor. [Acceder.](#)
- **Modelo standby.** Para utilizar en garantías (tipo standby) a su favor. [Acceder.](#)
- **Modelo garantía.** Para utilizar en garantías a su favor. Se trata de los modelos estándar propuestos por la Cámara de Comercio Internacional. [Acceder](#) versión [español](#) versión en [inglés](#).
- **PQ una garantía debe estar sujeta a las URDG.** Documento para enviar a la parte de la que se busca garantía con las ventajas de la sujeción a normas internacionales. [Acceder](#) versión en [español](#), versión en [inglés](#).

- **Selector de Incoterms.** Elegir el término Incoterms adecuado es clave en la seguridad. Nuestro selector le ayudará. [Acceder.](#)
- **Selector de medio de pago.** El medio de pago más adecuado a su transacción aumenta la seguridad y mejora la financiación. Nuestro selector le ayudará. [Acceder.](#)
- **Selector de financiación.** La financiación es clave para el éxito y la rentabilidad de sus ventas al exterior. Nuestro selector le ayudará. [Acceder.](#)
- **Autodiagnóstico para la Exportación.** Un recorrido diagnóstico por los factores más críticos para el éxito en la exportación. [Acceder.](#)

# Disclaimer

“Este documento elaborado por Banco de Sabadell, S.A. (en adelante el Banco) tiene únicamente finalidad informativa. Ni este documento, ni ninguna parte del mismo, constituyen una oferta ni puede servir de base a ningún contrato o compromiso.

Para decidir sobre cualquier operación financiera Usted debe hacer su propia valoración desde un punto de vista jurídico, fiscal, contable y/o financiero, sin depender exclusivamente de la información proporcionada en este documento, consultando si lo estima necesario a sus asesores en la materia o buscando un asesoramiento independiente, para determinar la idoneidad de los productos y servicios financieros a sus objetivos personales de inversión, situación financiera y necesidades particulares, y de conformidad con los documentos informativos previstos por la normativa vigente.

Las opiniones, proyecciones o estimaciones contenidas en este documento se basan en la información pública disponible, obtenida de fuentes que se consideran fiables. El Banco no asume ninguna responsabilidad ante posibles errores en dichas fuentes.

Este documento constituye un análisis, estudio o valoración del Banco a la fecha de su realización pero de ningún modo asegura que los futuros resultados o acontecimientos serán conformes con las opiniones, proyecciones o estimaciones que contiene. El Banco no garantiza la exactitud, exhaustividad o pertinencia de su contenido, y la información, sujeta a cambios en cualquier momento, puede ser incompleta o resumida. El Banco no asume compromiso alguno de comunicar dichos cambios ni de actualizar su contenido.

El Banco no aceptará responsabilidad alguna por las consecuencias financieras o de cualquier otra naturaleza, que provenga de cualquier utilización de este documento o de sus contenidos o de cualquier otro modo en relación con los mismos.

En caso de conflicto entre la información facilitada y los términos y condiciones de un producto específico, prevalecerán las condiciones específicas de dicho producto o servicio.

Este documento es para su uso personal y está prohibido copiar, distribuir o citar ninguna información contenida en el mismo, en cualquier forma, sin el consentimiento previo por escrito del Banco.”

Contacte con nosotros:

**Pedro J. Cascales García**

Director Negocio Internacional

Teléfono 691 588 460

E-mail [pjcascales@bancsabadell.com](mailto:pjcascales@bancsabadell.com)

**Mónica Ripoll Camús**

Directora Negocio Internacional

Teléfono 695 509 910

E-mail [mripoll@bancsabadell.com](mailto:mripoll@bancsabadell.com)

Estamos a su disposición para resolver cualquier duda y facilitarle la información adicional que necesite.

 **Sabadell**

Estar