



Medios jurídicos para asegurar el riesgo del impago en el comercio internacional (Incluye Modelos)

Por Manuel Bellido Mengual. Socio Caveat Abogados. Miembro de Lexprudens.

EN BREVE: A la hora de realizar una operación de comercio internacional que implique un pago se configura como una prioridad básica del exportador el intentar asegurar que el mismo se produzca en el tiempo, la forma y la cuantía acordada. En esa prioridad, o en los remedios o precauciones a adoptar, no hay sustancialmente diferencias con las operaciones de ámbito nacional. Sin embargo, la anterior consideración no es absoluta y las propias peculiaridades del comercio internacional hacen que el impago, y los mecanismos de defensa ante el mismo, presenten perfiles específicos que son los que se van a examinar en el presente artículo.

1.- Introducción

Es obvio que vender y no cobrar, si se convierte en una situación reiterada, puede acabar con cualquier actividad empresarial. Y una época como la actual, con un riesgo de impago acrecentado, es buena prueba de ello.

Para no cobrar al final es mejor no vender, dados los problemas contables, de tesorería, o incluso de prestigio comercial que puede originar una operación frustrada por el incumplimiento de nuestra contraparte contractual.

La trascendencia de este tema y su repercusión en la actividad comercial, particular y general, hace ...

[SUSCRÍBETE >](#) para una conversión completa a PDF |