



# Comercialización de productos y servicios

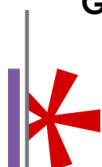
Tema 24

## Medios de pago internacionales

Versión 2016 © Tea Cegos, S.A.

# ÍNDICE

<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>4</b>
<b>MEDIOS DE PAGO MÁS USUALES .....</b>	<b>6</b>
CHEQUES .....	6
Cheque personal .....	8
Cheque bancario .....	11
TRANSFERENCIA U ORDEN DE PAGO .....	14
Definición .....	14
Tramitación .....	18
Tranferencias directas e indirectas .....	18
Pago .....	19
REMESAS SIMPLES Y DOCUMENTARIAS .....	20
Remesa Simple .....	20
Definición .....	20
Remesa simple de cobro sin papel o remesa electrónica .....	22
Tramitación de remesas simples .....	22
Remesa documentaria .....	25
Definición .....	25
Tramitación .....	28
Ventajas e inconvenientes de la remesa documentaria .....	30
Aviso de resultado ( <i>Avis de sort</i> ) .....	32
CRÉDITO DOCUMENTARIO .....	34
Definición .....	34
Partes intervinientes .....	34
Utilización del crédito documentario .....	36
Condiciones .....	38
Tramitación .....	40
Otras posibles formas de contratación de un crédito documentario ..	46
<i>Revolving</i> o rotativo .....	46
Transferibles o endosables .....	47
Crédito documentario subsidiario ( <i>back to back</i> ) .....	48
<b>GARANTÍAS BANCARIAS INTERNACIONALES .....</b>	<b>50</b>
DEFINICIÓN .....	50



FINALIDADES .....	51
TIPOS DE GARANTÍAS .....	52
Fianzas .....	53
Garantías a primer requerimiento (independientes) .....	54
Cartas de crédito contingentes ( <i>stand by</i> ) .....	56
Cartas de patrocinio ( <i>comfort letters</i> ) .....	57
Contragarantías .....	58



## INTRODUCCIÓN

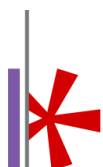
Cuando se oye hablar de operaciones realizadas con el exterior, normalmente se relacionan con actividades comerciales; pero no siempre es así. Ejemplo de ello son las transferencias de fondos de residentes en España para pagar los estudios de sus hijos en otros países, los gastos y movimientos de dinero derivados del turismo, las remesas enviadas por los emigrantes, etc.

No obstante, el volumen y número de las operaciones comerciales entre diferentes países ha ido aumentando con el tiempo y de ahí que los medios de pago que se analizan a continuación contemplen principalmente esta vertiente comercial.

Para que, de una forma generalizada, se puedan utilizar los medios de pago en las transacciones internacionales, es necesario que los ciudadanos (residentes y no residentes) puedan realizar legalmente las operaciones. A mayor nivel de liberalización mayor será el número de transacciones internacionales y, por tanto, de cobros y pagos.

En España, éstos conceptos suelen estar liberalizados (autorizados con carácter general), pero recaen sobre ellos ciertas obligaciones de información a las autoridades monetarias españolas, fundamentalmente al Banco de España.

La intervención de las entidades financieras (bancos, cajas de ahorro y cooperativas de crédito) facilita enormemente las transacciones internacionales, aconsejando el medio de pago más eficaz en cada caso, con independencia de que, lógicamente, comprador y vendedor acuerden los que les sean más favorables.





Se considera que existe mediación bancaria cuando los pagos y cobros se realizan mediante instrumentos de pago cuya emisión, negociación o recepción se encarga a una entidad financiera española.

Cuando los cobros y los pagos al exterior se efectúan a través de una entidad financiera, la información al Banco de España ha de ser remitida directamente por los operadores no bancarios según las cuantías anuales alcanzadas.

En las operaciones de comercio internacional —también en el comercio interior— existen dos tipos de flujo de signo contrario: el envío de la mercancía (o la prestación del servicio, aunque, para simplificar, hablaremos de mercancías) y el pago de la misma. Teniendo en cuenta la relación entre el momento del pago y el del envío de la mercancía, pueden producirse tres situaciones distintas.

- *Pago posterior.* El pago con posterioridad a la recepción de la mercancía supone, en principio, un riesgo de impago comercial para el exportador. No obstante, utilizando determinados medios de pago, el exportador puede reducir dicho riesgo.

Por otra parte, con independencia de los riesgos, este diferimiento del pago supone una financiación que el exportador concede al importador, cosa bastante habitual en las relaciones proveedor/cliente.



- *Pago simultáneo.* El pago simultáneo se denomina pago al contado. Puede implicar un riesgo para el comprador, para el vendedor, para ambos o para ninguno, en función del medio de pago elegido y de otras circunstancias.
- *Pago anterior.* Para que el importador realice el pago con anterioridad a la recepción de la mercancía debe tener un elevado grado de confianza en el exportador, puesto que corre el riesgo de pagar una mercancía y de que ésta no sea enviada o bien sea enviada con defectos. Desde el punto de vista del exportador, el pago anterior supone la garantía absoluta de que no sufrirá un impago. Financieramente, es el comprador el que otorga crédito al vendedor.

Existen riesgos específicos que diferencian los medios de pago internacionales y los nacionales. Veamos algunos de los más destacados:

- El riesgo de cambio, que es el riesgo que corre cualquiera de las partes ante una variación del tipo de cambio de una divisa frente a otra.
- El riesgo de impago denominado de tipo político, en función de la situación del país del importador.

Los medios de pago más característicos del comercio internacional son los documentarios, precisamente porque son los que más reducen los riesgos para ambas partes.

## MEDIOS DE PAGO MÁS USUALES

Los principales medios de pago internacionales son:

- El cheque personal y el cheque bancario
- La transferencia
- La remesa simple, la remesa documentaria y la remesa electrónica.
- El crédito documentario

## CHEQUES

El cheque es un medio de pago por el que una persona (librador) ordena a otra (entidad financiera librada) que pague a una tercera (tenedor) una cantidad de



dinero en euros o en moneda extranjera convertible a su presentación. Es decir, se trata de un mandato de pago a la vista.

Un cheque debe contener:

- La denominación de cheque en el mismo documento.
- El nombre de la entidad financiera que debe pagarlo (librado) y el lugar de pago.
- La fecha y el lugar de emisión.
- La firma de quien expide el cheque (librador).
- El mandato de que se pague.

Los cheques, en el uso bancario español, pueden clasificarse de este modo:

- *Cheques personales*, que son aquellos que libra una persona contra la cuenta que posee en una entidad bancaria.
- *Cheques bancarios*, que son los que libra una entidad financiera contra ella misma o contra otra entidad financiera.

Por ejemplo, un importador, cuando vaya a realizar un pago, podrá:

- Librar un cheque en euros o en divisas al portador, nominativo o a la orden, contra su cuenta, en una entidad financiera situada en España.
- Librar un cheque en euros, o en cualquier moneda, contra su cuenta, en una entidad financiera situada en el extranjero.
- Solicitar de su entidad financiera un cheque bancario en euros.
- Solicitar de su entidad financiera un cheque bancario en divisas.

Durante los trámites de gestión de cobro de los cheques personales o bancarios existe la posibilidad de su robo o extravío. De producirse, el vendedor (exportador) deberá dirigirse al comprador (importador) y éste a su entidad financiera para que tome nota o para que notifique tal eventualidad al banco librado (caso de cheques bancarios), con el objeto de que no lo pague. Esta orden se conoce como *stop payment*.



Además del riesgo de impago, el vendedor (exportador) como consecuencia de que la presentación del cheque al cobro tarda unos días, corre otros tipos de riesgos:

- Variaciones en el tipo de cambio de la divisa.
- Si la operación está financiada, pago de unos intereses más cuantiosos.

En los cheques personales librados en divisa distinta a la de la cuenta también el importador asume riesgo del tipo de cambio entre la fecha de libramiento y la de adeudo efectivo en la cuenta.

En nuestro país se permiten los cobros y pagos entre residentes y no residentes, en euros y en divisas, tanto mediante cheques personales como bancarios.

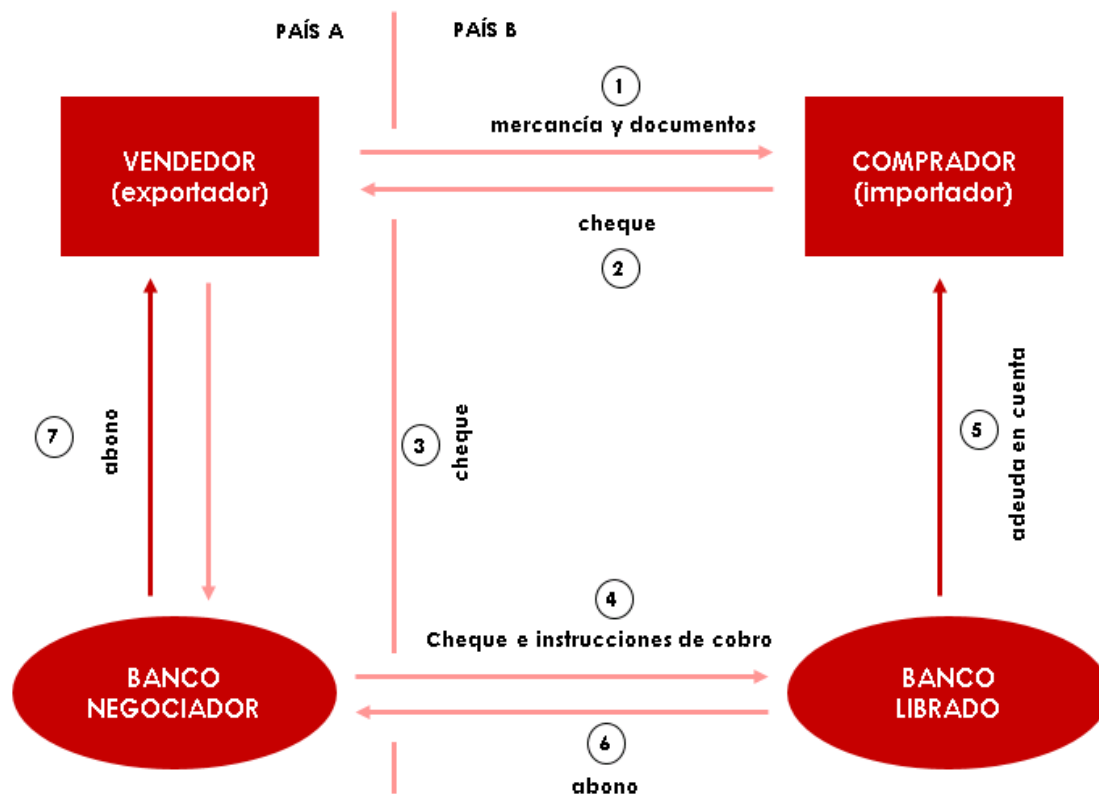
Esta situación de libertad no se contradice con la obligación de facilitar al Banco de España los datos de los cobros y pagos realizados entre residentes y no residentes. Los residentes que las lleven a cabo, están obligadas a informar al Banco de España, con arreglo a las normas establecidas al efecto.

## CHEQUE PERSONAL

El cheque personal es el que libra una persona contra la cuenta que posee en una entidad financiera.







Los cheques personales son emitidos por los titulares de cuentas corrientes a cargo de la entidad en la que tienen depositados los fondos.

En el cheque personal intervienen tres figuras:

- *El librador* es el propietario de los fondos depositados y la persona que emite el cheque. En las operaciones de comercio internacional se trata del importador, ya que es quien efectúa el pago.
- *El tenedor* es la persona que presenta el cheque al cobro. Se trata del exportador, ya que es quien cobra el importe de las mercancías vendidas.
- *El librado* es el depositario de los fondos y el que atiende el pago, siempre que el librador tenga fondos. Es la entidad bancaria del importador.

Los cheques pueden extenderse al portador, a la orden o nominativos. En el comercio internacional se utiliza preferentemente el cheque nominativo y con mayor frecuencia que en el comercio interior.



En el caso del cheque personal incurrirán en gastos tanto el exportador, por las comisiones bancarias a pagar en concepto de gestión de cobro, como el importador. A este último, la entidad financiera española le adeudará las comisiones que tenga tarifadas.

Para cobrar un cheque recibido del extranjero, el vendedor (exportador) lo entregará a un banco de su país (banco negociador), donde mantenga su cuenta, para que se encargue de cobrarlo. Al ingresar el cheque en su entidad bancaria, ésta le cobrará una comisión en concepto de gestión de cobro.

Si el cheque no resulta conforme, el banco pagador lo devolverá al banco negociador, y éste, a su vez, al vendedor o exportador de la mercancía.

Cuando los bancos negociador y librado no mantienen cuenta entre sí, precisan de la mediación de otro banco que sea corresponsal de ambos.

Cuando un vendedor acepta un cheque personal en euros o en divisas como pago de una mercancía ya enviada al comprador, está corriendo varios riesgos:

- Que el librador no tenga fondos disponibles en su cuenta para responder al pago del cheque.
- Que la firma del librador no sea conforme.
- Que a la recepción del cheque en divisa distinta a la propia se incurra en riesgo de cambio.

En el comercio internacional, el vendedor solamente debería admitir esta forma de pago de un comprador conocido y solvente, con el que mantenga relaciones comerciales estables.

En las cuentas abiertas en España y denominadas en euros, los pagos al exterior pueden realizarse mediante cheques emitidos en esta moneda.

En las cuentas denominadas en divisas los clientes pueden librar cheques en moneda diferente a la de su cuenta pero hay que tener presente que, cuando el librador (importador/comprador) ha emitido el cheque en una moneda distinta a la de su cuenta, el banco pagador realizará la conversión en el momento del pago. Esta conversión se realizará también cuando la cuenta del cliente esté en euros y el cheque se haya emitido en otra divisa convertible.

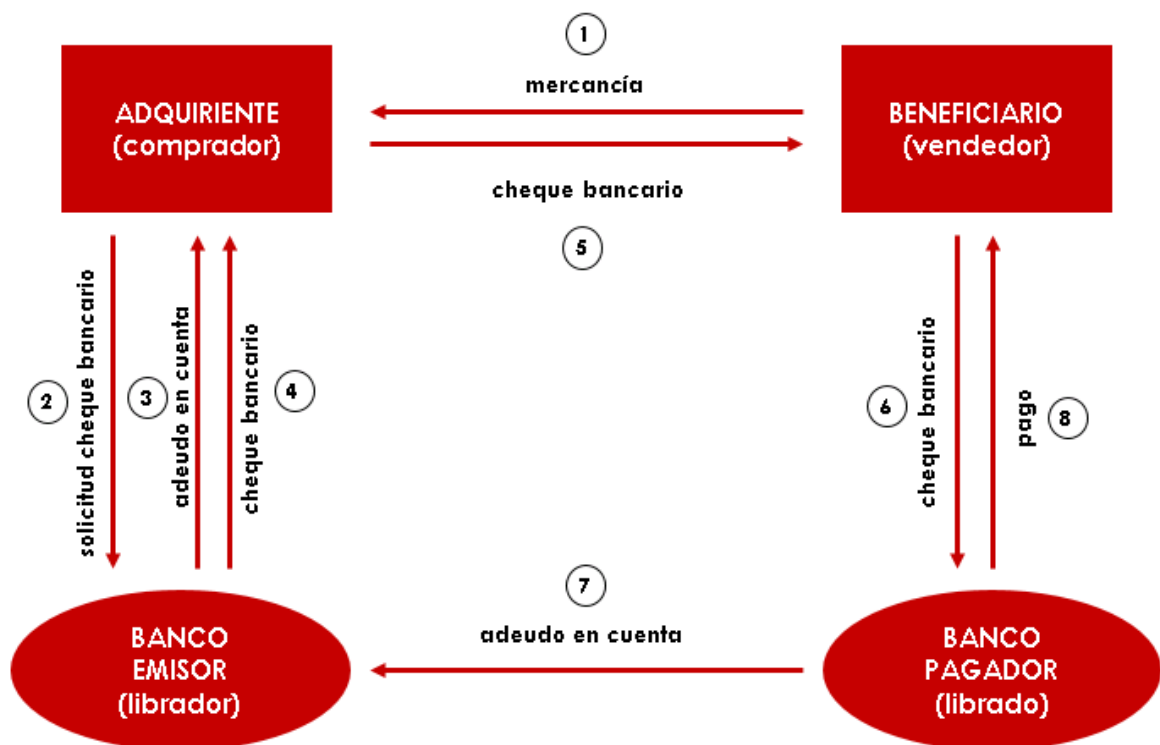
Una ventaja adicional que presenta el cheque personal para el importador consiste en que el cargo en cuenta no se efectúa hasta que el cheque es presentado al cobro, mientras que en el caso del cheque bancario el cargo es inmediato. Esta ventaja es especialmente importante en los cheques emitidos en la propia moneda en que esté cifrada la cuenta, porque retrasa la fecha de pago y evita el riesgo de cambio.



Uno de los riesgos que corre el vendedor (exportador) al aceptar un pago por este medio es que el librador (importador/comprador) no posea en su cuenta fondos suficientes para abonar el cheque.

## CHEQUE BANCARIO

El cheque bancario es el que libra una entidad financiera contra sí misma o contra otra entidad financiera, por orden y cuenta de su cliente importador/comprador, a favor del exportador/vendedor extranjero.



Cuando el cheque bancario se utiliza para saldar una compraventa de mercancías o servicios, las partes que intervienen son:

- Librador: el banco emisor
- Librado: el banco pagador
- Ordenante o adquirente: el comprador de la mercancía
- Beneficiario: el vendedor de la mercancía



Los cheques bancarios al portador, por sus características, se equiparan a los billetes y monedas de curso legal en el sentido de que:

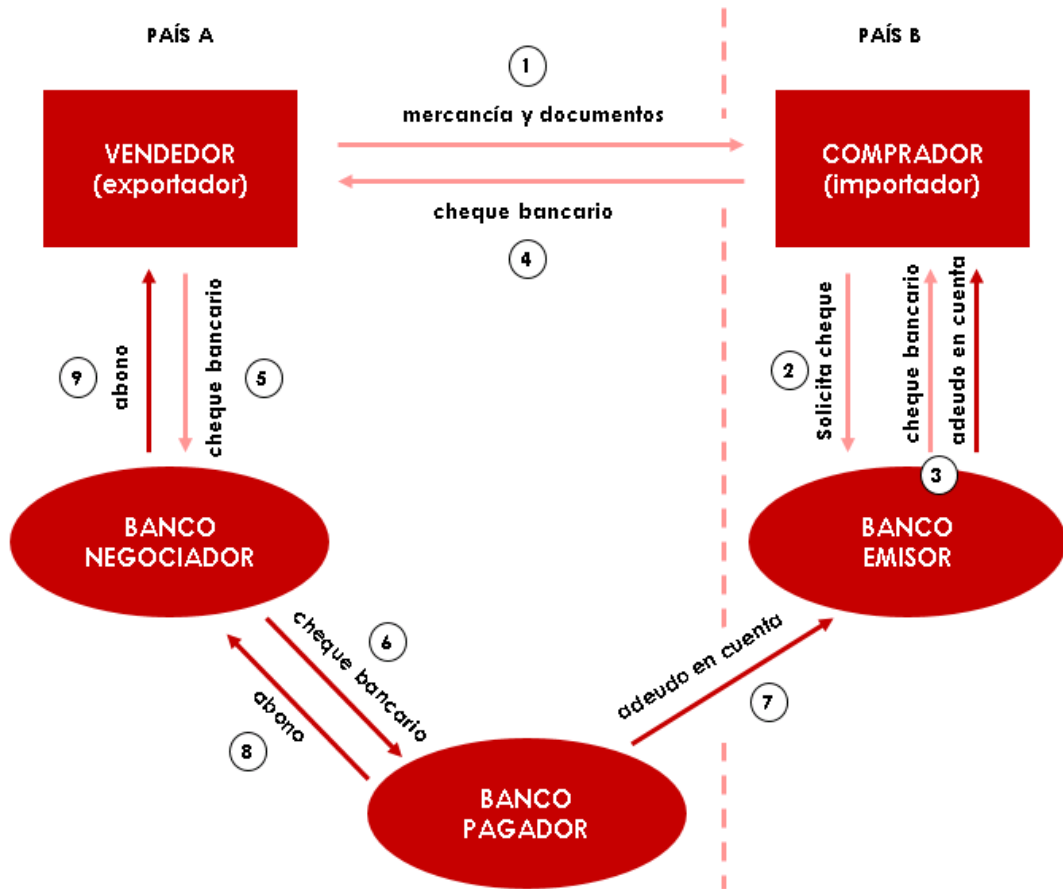
- Son medios de pago anónimos (como su beneficiario es el portador, no dan noticia de la identidad de sus sucesivos tenedores, ni de a qué usos se destinan).
- Gozan de la máxima garantía.

Cuando el comprador, en lugar de pagar una mercancía mediante un cheque personal, envía al vendedor un cheque bancario, le está ofreciendo una mayor garantía. Esta es la principal razón de su aceptación como medio de pago en el comercio internacional.

Los cheques bancarios para pagos al exterior se emiten en cualquiera de las divisas admitidas a cotización por parte de la entidad emisora.

Vea ahora el gráfico correspondiente al trámite operativo de un cheque bancario cuando intervienen tres entidades bancarias (normalmente porque la moneda de emisión del cheque es distante de la del país del comprador y del país del vendedor):





En este caso, el banco negociador será aquel en el que el exportador mantiene su cuenta, mientras que el banco pagador será aquel en el que el banco emisor tiene la cuenta en la divisa del país en que se ha extendido el cheque.

Como hemos visto, el cheque puede emitirse en una divisa distinta a la de los países del exportador y del importador.

Para el importador, si lo comparamos con el cheque personal, los costes y las gestiones del cheque bancario son superiores y, además, en el caso del cheque bancario, el cargo se efectúa en el momento de la emisión, con lo que se evita el riesgo de cambio.

Asimismo, para el exportador, el cheque bancario, aun cuando elimina el riesgo de impago, sigue sin ofrecerle ninguna garantía cuando ya ha remitido la mercancía. Sencillamente porque puede no recibirlo.



Desde la óptica del exportador, el cheque bancario presenta algunas desventajas respecto de la transferencia, ya que el cobro es menos ágil y más caro. Por el contrario, comparado con el cheque personal presenta la ventaja de que, una vez en poder del exportador, el riesgo de impago es mínimo, dado que el librador es una entidad bancaria. Este riesgo se centraría en:

- El riesgo de impago denominado de tipo político, en función de la situación del país del importador.
- Que el banco pagador sea insolvente o no disponga de liquidez.

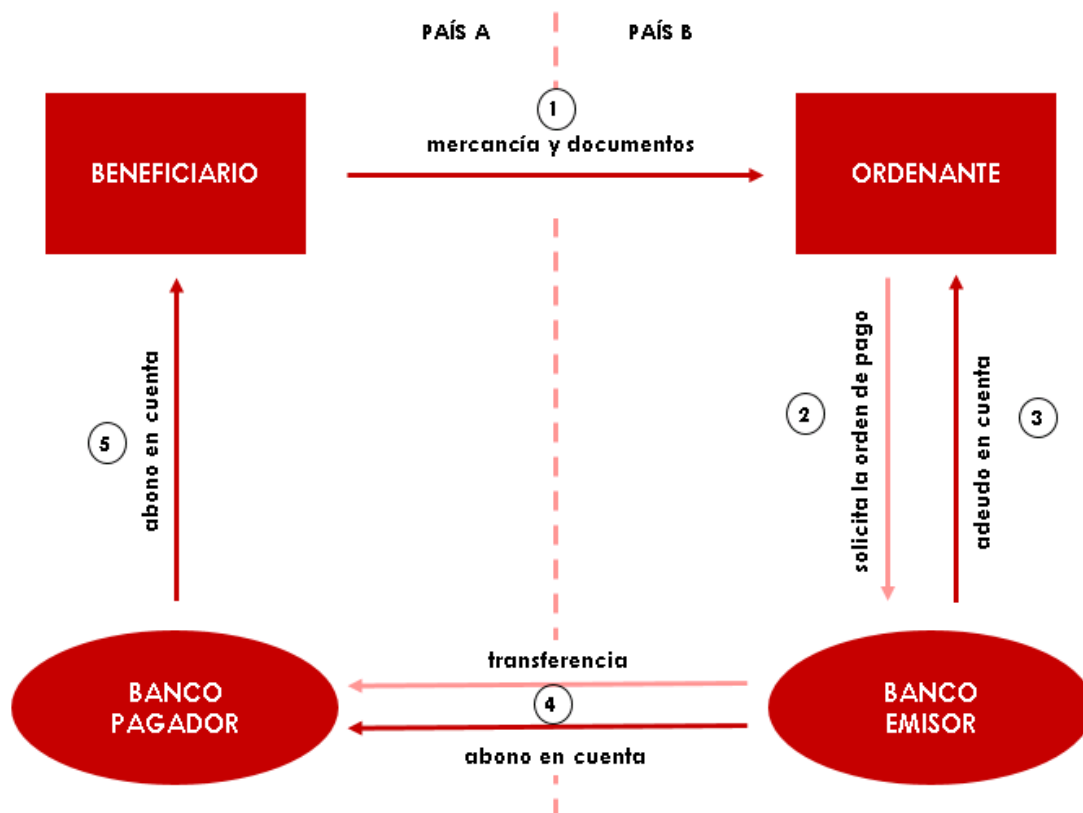
## TRANSFERENCIA U ORDEN DE PAGO

### DEFINICIÓN

La transferencia es un mandato que realiza un cliente ordenante/importador a su entidad financiera para que envíe una determinada cantidad de dinero a la cuenta que el beneficiario/exportador mantiene con otra entidad financiera.

Gráficamente su desarrollo operativo sería:





La *orden de pago* es un mandato que una persona hace a una entidad financiera, previo pago de su importe o adeudo en cuenta, para que ponga a disposición de un tercero cierta cantidad de dinero.

*Transferencia* y *orden de pago* suelen considerarse términos equivalentes. La *orden de pago* refleja el pago efectivo al exportador/beneficiario, mientras que se aplica el término *transferencia* cuando el abono se hace en su cuenta. Las transferencias y movimientos de fondos al o del extranjero están asimilados, a efectos de declaración, a los cobros y pagos con no residentes.

Pueden solicitarse transferencias al extranjero, así como recibir transferencias del extranjero:

- En la moneda local del país de origen o del país de destino, si son convertibles.
- En cualquier tercera moneda convertible (que cotice habitualmente en los mercados de divisas).



El banco o entidad financiera que emita la transferencia actuará siempre siguiendo las instrucciones del ordenante; por su parte, el banco o entidad financiera pagadora (receptor de la transferencia) seguirá las instrucciones del emisor, así como, en su caso, las del beneficiario.

Cuando la transferencia internacional se emite en moneda distinta a la del país del beneficiario, es normal que intervengan más de dos entidades financieras:

- La emisora situada en el país del ordenante
- La situada en el país de la moneda utilizada
- La pagadora establecida en el país del beneficiario

Las monedas suelen considerarse situadas en su respectivo territorio (un estado o un conjunto de estados): los euros en la Unión Monetaria Europea, los dólares USA en Estados Unidos, los yenes en Japón...

Si una entidad financiera española recibe el encargo de transferir dólares USA a una empresa de Guinea Ecuatorial, dará instrucciones a su banco corresponsal situado en los Estados Unidos para que transfiera ese dinero a un banco guineano, quien recibirá la provisión de fondos, a su vez, a través de su banco corresponsal, también situado en EEUU. La empresa beneficiaria los recibirá mediante un abono en cuenta, en su moneda nacional o en otra divisa, si la legislación del control de cambios en su país se lo permite.

Las transferencias que se pagan o abonan al beneficiario sin que éste deba cumplir ningún requisito especial se llaman *transferencias simples*.

Si, de forma absolutamente ocasional, el ordenante exige que el beneficiario entregue ciertos documentos al banco encargado del pago y no cumple con este requisito, el dinero no se le entrega y se devuelve al ordenante. En este caso, la transferencia se llama *documentaria*.

La transmisión de los mensajes entre las entidades financieras para efectuar el envío de fondos y que éstos sean abonados en la cuenta de un determinado cliente se realiza por SWIFT y presenta las siguientes ventajas:

- Es un sistema cifrado y de alta seguridad de comunicación vía ordenador, para la confirmación de operaciones de intercambio de divisas.
- Los mensajes son codificados por el ordenador de la entidad emisora y decodificados por el ordenador de la entidad receptora.
- Se pueden enviar mensajes a cualquier parte del mundo en cuestión de segundos.





- El ordenador de la entidad emisora sólo considera que se ha enviado el mensaje cuando el receptor lo recibe correctamente.
- Los mensajes son enviados y recibidos mediante ordenadores conectados entre sí a través de la red internacional SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication).

Las ventajas de la transferencia u orden de pago para el importador son las siguientes:

- No requiere líneas de riesgo, salvo que desee financiar las operaciones.
- Las comisiones son más bajas que las correspondientes a la mayoría de los medios de pago bancarios, incluidos los cheques.
- Si la transferencia se ordena simultáneamente o con posterioridad a la recepción de las mercancías, el importador puede verificar que han sido enviadas según las condiciones y la calidad acordadas.
- Los trámites que se han de efectuar son mínimos. Es el medio de pago más rápido y eficiente.

Desde el punto de vista del exportador, las ventajas de la transferencia son las siguientes:

- Es el medio de pago bancario que suele comportar menos costes por comisiones.
- Es el medio bancario que comporta menos costes financieros por los días transcurridos entre la fecha de la operación y la fecha valor.
- Como ocurre con el importador, los trámites que se han de efectuar son mínimos.
- Si el pago ha sido realmente iniciado por el comprador/importador, la recepción y su abono puede ser casi inmediata.

No obstante, como en el caso de los cheques, no es un medio que otorgue seguridad si la entrega de las mercancías es previa al cobro de las mismas, porque existe el riesgo de que el importador no la emita.



## TRAMITACIÓN

### TRANSFERENCIAS DIRECTAS E INDIRECTAS

Son *directas* las que tienen lugar cuando las entidades financieras emisora y pagadora mantienen cuenta entre sí en la divisa de la operación. En este caso, la instrucción remitida por la entidad emisora a la entidad pagadora de efectuar el pago y la de cómo reembolsarse de los fondos puestos a disposición del beneficiario se transmiten en un mismo mensaje SWIFT.

Se consideran *indirectas* aquellas en las que las entidades financieras emisora y pagadora no mantienen cuenta en la divisa de la operación. En este caso, el emisor emite dos mensajes por SWIFT:

- Uno directamente al pagador, ordenándole que pague al beneficiario, que contiene los datos de la operación, así como la información sobre el corresponsal que transmitirá los fondos (mensaje SWIFT tipo MT 103).
- Otro al corresponsal, ordenándole que reembolse al pagador el importe de la orden (mensaje SWIFT MT 202).

En la transferencia el comprador solicita que ésta se emita cuando ha recibido la mercancía o, al menos, los documentos necesarios para retirarla de la aduana, salvo que se trate de un pago anticipado parcial o total.

En la transferencia documentaria, el vendedor suele enviar la mercancía después de haber recibido el aviso de una entidad bancaria de su país de que tiene el importe de la orden de pago a su disposición. No obstante, la utilización de transferencias documentarias es prácticamente nula en la actualidad.

Con independencia de la divisa de que se trate, la entidad financiera emisora de la transferencia puede:

- Efectuar el cargo en la cuenta del importador/ordenante.
- Financiar el pago correspondiente a la transferencia si el importador lo solicita y tiene una línea de riesgos concedida.

En las transferencias el proceso es el siguiente:

- Solicitud de transferencia. El ordenante solicita a su entidad de servicios de pago la emisión de una transferencia cursando la petición correspondiente, en la que ha de indicar los datos que exige la normativa de control de cambios española, es decir, identificación del residente pagador (nombre y NIF), importe y moneda, país de destino y cuenta de abono.



Junto con el importe que se ha de transferir, se cargan al ordenante las comisiones y gastos correspondientes.

- Tramitación. La entidad financiera emisora remite por SWIFT las instrucciones para que se abone la transferencia al beneficiario en el país de destino directamente a la entidad financiera del beneficiario, o bien a través de sus entidades corresponsales, o bien a través del sistema de compensación de transferencias gestionado por el Banco Central Europeo si el pago es en euros y dentro de la Unión Europea y la entidad del beneficiario forma parte de este sistema (Área Única de Pagos en Euros, o Single Euro Payments Area - SEPA).

A través del SEPA se pueden realizar lo que se denominan *pagos transfronterizos* en la Unión Europea, para los que existe una legislación específica (de la UE y española) que regula muy estrictos (y cortos) tiempos de abono y la igualdad entre las comisiones aplicadas en las operaciones internas y en los pagos transfronterizos siempre que el ordenante proporciona los códigos de la cuenta (IBAN) y del banco (BIC) del beneficiario. El sistema SEPA permite también la realización de los denominados adeudos domiciliados (similar a la domiciliación de recibos en el mercado interno) entre los países de la UE. Desde el primero de agosto de 2014, en España se utiliza el sistema SEPA tanto para los pagos transfronterizos dentro de la Unión Europea como para los pagos internos.

## **PAGO**

Si las entidades mantienen cuentas entre sí (corresponsales):

- El emisor adeudará al ordenante y efectuará un abono en la cuenta que el pagador mantiene con él (pago realizado en la moneda del ordenante).
- El pagador efectuará un cargo en la cuenta que el emisor mantiene con él (pago realizado en la moneda del beneficiario), y abonará al beneficiario.

Cuando las entidades emisora y pagadora no mantengan cuenta entre sí en la moneda de la transferencia, utilizarán una tercera entidad para el envío de los fondos. La emisora le remitirá la orden de disponer de los fondos de su cuenta para que los abone en la de la pagadora.

En el caso visto anteriormente —pagos en euros a través del Banco Central Europeo— el sistema es similar al de un sistema de compensación y las operaciones se liquidarán en tiempo real a través de los sistemas establecidos al efecto contando con la participación de los bancos centrales de cada país, emisor y pagador.



## REMESAS SIMPLES Y DOCUMENTARIAS

### REMESA SIMPLE

#### DEFINICIÓN

Se define como remesa simple el envío únicamente de efectos (letras de cambio, cheques, pagarés, recibos, etc.) que permiten a un cliente/exportador gestionar el cobro de operaciones de comercio exterior a través de una entidad financiera.



La remesa se ha de acompañar de las instrucciones bancarias que indiquen las acciones a dar a los documentos.

Las remesas están reguladas internacionalmente por las Reglas Uniformes Relativas a las Cobranzas. Publicación nº 522 de la Cámara de Comercio internacional que, entre otros, establecen el significado de los siguientes términos.

- La expresión "*documentos financieros*" significa letras de cambio, pagarés, cheques, u otros instrumentos análogos utilizados para obtener el pago.
- La expresión "*documentos comerciales*" significa facturas, documentos de transporte, documentos de título u otros documentos análogos, o cualesquiera otros documentos que no sea un documento financiero.

En la remesa, la iniciativa parte del vendedor de la mercancía que, generalmente, libra un efecto contra el comprador.



La remesa simple consiste en la entrega a una entidad financiera por parte del vendedor de letras de cambio, pagarés, etcétera, para que ésta o sus corresponsales se encarguen de que el comprador de la mercancía proceda a su pago o aceptación.

En el pagaré, la iniciativa de poner en marcha el mecanismo del medio de pago no parte del vendedor sino del comprador, que es quien se compromete al pago firmando el pagaré.

El vendedor de la mercancía, una vez ha recibido el pagaré, le da el mismo trato que a una letra de cambio o recibo que hubiese librado él mismo: generalmente, lo entrega a una entidad financiera para que se encargue de cobrarlo.

La remesa simple sólo contiene documentos relativos al pago o a la aceptación del pago. Los documentos comerciales relativos a la mercancía, necesarios para efectuar el despacho de los productos importados los envía directamente el vendedor al comprador, en la confianza de que éste efectuará el pago de la mercancía —o se comprometerá a pagar— cuando le sean presentados los efectos contenidos en la remesa simple.

Los medios de pago correspondientes a operaciones en las que el exportador envía los documentos comerciales directamente al importador se denominan medios de pago *no documentarios*.

Los medios de pago correspondientes a operaciones en las que el exportador envía los documentos comerciales al importador mediante una entidad bancaria se denominan medios de pago *documentarios*.

En la remesa simple el exportador remite uno o varios documentos financieros al importador para que éstos sean pagados o aceptados. Este medio de pago no ofrece ninguna garantía de cobro al exportador. Por lo tanto, al igual que ocurre en el caso de la transferencia o el cheque, el exportador debe tener un elevado grado de confianza en el importador.

La remesa simple es un tipo de remesa que, como indica su nombre, implica una simple operación de cobro. Siempre se envían documentos financieros, nunca documentos comerciales.



**REMESA SIMPLE DE COBRO SIN PAPEL O REMESA ELECTRÓNICA**

El cobro electrónico de efectos se denomina así por estar formado por un sistema de compensación que gestiona el cobro de efectos y facturas a cargo de librados de diversos países de la UE, mediante truncamiento de los documentos en el país de origen, lo que evita el desplazamiento físico de dichos documentos hasta el país de destino. La presentación de los importes debidos se realiza a través de transmisiones telemáticas por sistema SWIFT.

Estos procesos han podido efectuarse con los siguientes países:

- Francia: a través del sistema L.C.R. (Lettre de Change Relevé), compensando los importes por el Banco de Francia.
- Italia: a través del sistema R.I.B.A. (Ricevuta Bancaria) en el que participan la práctica totalidad de los bancos y cajas italianos.
- Portugal: a través del sistema CARE Euroremesa, en términos parecidos a los anteriores.
- Andorra: a través del sistema ABA Debit de compensación.
- Alemania: a través del sistema LSTCHRIFT o Direct Debit.

Los sistemas electrónicos citados, han quedado prácticamente absoorbidos por los denominados adeudos domiciliados (direct debit) en la UE, a través del SEPA, que tienen una vertiente general (CORE) y otra empresarial (B2B).

Estos sistemas de cobro sin papel requieren que, previamente, el librado dé instrucciones a su entidad financiera autorizándola a efectuar los pagos, de forma similar a una domiciliación de pagos en España.

**TRAMITACIÓN DE REMESAS SIMPLES**

En este apartado vamos a ver la tramitación de remesas simples con envío físico del documento de cobro.

En primer lugar, el vendedor de una mercancía la envía directamente al comprador. Después, entrega las letras de cambio (o documentos de pago análogos) a una entidad financiera de su país, así como las instrucciones oportunas para que las remita a otra entidad financiera del país del comprador y conseguir que sean pagadas o aceptadas.

En esta operación llamamos:



- *Cedente* de la remesa, al exportador que es la parte que encomienda a una entidad financiera la tramitación de la remesa.
- *Banco remitente*, a la entidad financiera a la que el cedente encomienda la tramitación de la remesa.
- *Banco presentador*, a la entidad financiera que recibe la remesa, enviada por el banco remitente, y avisa al librado para que proceda a su aceptación o pago.

Puede suceder que la entidad remitente:

- No mantenga relaciones de corresponsalía con ninguna entidad financiera situada en el país del comprador.
- Deba enviar la remesa a una entidad financiera determinada del país del comprador con la que no mantiene cuenta.

Normalmente, la entidad presentadora de un efecto al librado, para su aceptación, también se encargará de solicitar el protesto por falta de aceptación, si así lo indican las instrucciones recibidas (o de realizar los trámites oportunos que tengan la misma eficacia).

El efecto aceptado —o protestado por falta de aceptación— podrá permanecer en poder de la entidad presentadora hasta su vencimiento o ser devuelto a la entidad remitente, de acuerdo con las instrucciones que haya pasado a la entidad presentadora. En cualquier caso, la entidad presentadora deberá remitir sin demora el aviso de la aceptación, o de la no-aceptación, a la entidad remitente.

En cuanto al reembolso del importe cobrado, la entidad presentadora deberá remitir los fondos sin demora a la remitente siguiendo las instrucciones de cobro de la remesa.

La tramitación de la remesa, tal y como hemos visto en los distintos esquemas, suele realizarse con mediación bancaria; ahora bien, el banco remitente, según las instrucciones que reciba de su cliente y el papel de financiador que decida asumir, podrá:

- Limitarse a enviar la remesa en gestión de cobro (con o sin aceptación previa) y realizar el abono al cliente cuando sea cobrada...
- Financiar el cobro mediante la línea de riesgo que previamente deberá tener aprobada el cliente exportador.
- En los casos de remesa de letras para aceptación, la aceptación es un trámite previo al pago de la letra.



Es decir, el trámite con aceptación previa, será:

**Entrega de la mercancía** → **Aceptación de la letra** → **Pago al vencimiento fijado**

En las remesas simples en que no han acordado aceptación previa, el trámite será.

**Entrega de la mercancía** → **Pago al vencimiento fijado**

Pueden darse los siguientes casos:

- Aceptación simultánea a la entrega de la mercancía, y pago posterior en el vencimiento fijado.
- Aceptación (y pago) posterior a la entrega de la mercancía.
- Aceptación previa a la entrega de la mercancía, y pago posterior en el vencimiento fijado.
- Pago posterior a la entrega (en el vencimiento fijado) sin previa aceptación
- Pago simultáneo a la entrega de la mercancía (sin aceptación previa).

Es importante recordar que en la remesa simple, las entidades financieras no canalizan los documentos que permiten la posesión de la mercancía, ya que el exportador los remite directamente al importador.

El comprador corre el riesgo de no recibir las mercancías o recibirlas en condiciones distintas de las acordadas, cuando acepta o paga antes de recibirlas.

El vendedor, a su vez, corre el riesgo de que si la aceptación y el pago se producen con posterioridad al envío de las mercancías:

- Una vez enviada la mercancía y los documentos, no consiga la aceptación o el cobro de las letras.
- Después de enviar los documentos, la mercancía sea rechazada y, consecuentemente, tampoco se produzca el cobro.

En ambos casos se encontrará con la mercancía expedida en el país del comprador y deberá repatriarla o conseguir un nuevo comprador.





## REMESA DOCUMENTARIA

### DEFINICIÓN

Se define como remesa documentaria con entrega de documentos contra pago al envío de documentos comerciales, acompañados o no de documentos financieros, que permiten a un exportador tramitar el cobro de sus operaciones de comercio exterior a través de una entidad financiera.

Los documentos comerciales que acreditan la propiedad de la mercancía serán entregados por el banco presentador al importador contra pago del importe indicado y le permitirán retirar la mercancía en el lugar de destino.

En la remesa documentaria, de forma similar al caso de la remesa simple, las partes que intervienen son:

- El cedente/exportador, que es la parte que encomienda a una entidad financiera la tramitación de la remesa.
- El banco remitente, que es la entidad financiera a la cual el cedente encomienda la tramitación de la remesa.
- El banco presentador, que es la entidad que efectúa la presentación de la remesa al librado.
- El librado/importador, que es la persona a quien debe efectuarse la presentación de acuerdo con la instrucción de cobro.



## ESQUEMA DE REMESA DOCUMENTARIA CONTRA PAGO



1. Envío de la mercancía
2. Entrega de los documentos comerciales y de las instrucciones de cobro
3. Envío de los documentos comerciales y de las instrucciones del exportador y las del propio banco
4. Aviso de llegada de los documentos comerciales y de las instrucciones de pago
5. Autorización de pago
6. Entrega de los documentos y adeudo en cuenta (o financiación)
7. Reembolso de la operación
8. Recogida de la mercancía en el puerto de destino
9. Abono de la remesa

La remesa documentaria contiene documentos relativos a la mercancía. Para que el comprador pueda hacerse cargo de la misma, deberá presentarlos ante quien corresponda, pero tales documentos sólo se le entregarán si paga o se compromete a pagar el importe pactado.

En la remesa documentaria, el vendedor entregará al comprador los documentos relativos a la mercancía, a cambio del pago o de la aceptación de letras de cambio o de la entrega de pagarés. Todo ello normalmente lo realizará mediante la intervención de entidades financieras.

A la remesa documentaria se le suele dar curso utilizando la intervención de entidades financieras (intermediarios que posibilitan la entrega física de los documentos al comprador), a cambio de que pague determinado importe, o de que acepte efectos o de que entregue pagarés.

La remesa se acompañará de las instrucciones:

- *Para cobro.* Los documentos comerciales y/o financieros se entregarán al librado (comprador/importador) contra pago del importe.
- *Para aceptar y guardar.* Los documentos comerciales se entregarán al librado (comprador/importador) contra la aceptación de letras de cambio.



Las letras de cambio quedarán en poder de la entidad presentadora hasta el vencimiento, fecha en que se presentarán al cobro. La aceptación de letras de cambio puede sustituirse por la entrega de pagarés por parte del comprador.

- *Para aceptar y devolver.* Los documentos comerciales se entregarán al librado (comprador/importador) contra aceptación de letras de cambio o entrega de pagarés. Las letras de cambio o pagarés serán remitidas por la entidad presentadora a la entidad remitente, quien dará a los documentos financieros el trámite indicado por el cedente.

Así pues, la remesa documentaria ofrece determinadas garantías al exportador que la diferencian respecto de la remesa simple. Veamos en qué se concretan dichas garantías:

Para el exportador, la principal ventaja consiste en que retiene la propiedad de las mercancías hasta el pago o la aceptación.

Si la operación se realiza a plazo, el exportador puede financiarla si tiene concedida una línea de riesgos, como en el caso de las remesas simples con pago posterior a la entrega.

La principal desventaja consiste en que el exportador asume el riesgo de que, si el importador no retira los documentos, se encontrará con que las mercancías, aunque sigan a su disposición, están en un país distinto del suyo y deberá repatriarlas o buscar un nuevo comprador (y no le será tan fácil). No obstante, supone alguna garantía más para el exportador que en la remesa simple, ya que en ésta habría enviado al importador los documentos comerciales y si éste no le paga no podrá retirar la mercancía.

En cuanto al importador, si la entrega de los documentos es contra aceptación, tiene la ventaja de que puede verificar que las mercancías se corresponden con lo acordado antes de realizar el pago.

En cambio, si la entrega de los documentos es contra pago, el importador asume el riesgo de que las mercancías sean defectuosas o con características distintas de las pactadas, aun cuando tiene una referencia por el contenido de los documentos que podrá revisar antes de proceder al pago/aceptación.

Las reglas y los usos bancarios internacionales de la Cámara de Comercio Internacional para el cobro de remesas establecen que la entidad remitente sólo está obligada a exigir a la presentadora aquello que su cliente exportador le haya indicado en sus instrucciones. Por esta razón es importante que el exportador sea meticuloso al preparar las instrucciones para la entidad, debiendo indicarle, entre otros, los siguientes extremos:



- Qué hacer en el caso de pago parcial o impago.
- En su caso, si hay que protestar o no el efecto.
- Quién debe hacerse cargo de las comisiones y gastos bancarios.

Centrémonos en qué pasa con los gastos y comisiones, en relación con las instrucciones que el exportador proporciona a la entidad.

Por regla general, el exportador paga los gastos y comisiones por la tramitación de la remesa correspondientes a la entidad financiera de su país (entidad remitente), y el librado/importador paga las comisiones y gastos de la entidad financiera de su país (entidad presentadora).

El cedente/exportador puede indicar a la entidad remitente dos posibles instrucciones, para que ésta transmita al banco presentador, respecto el cobro de gastos al librado/importador:

- Mediante la orden "*Sus gastos a cargo del importador*", el exportador indica su intención de que los gastos y comisiones correspondientes a la entidad del país del importador sean pagados por el propio importador. Sin embargo, éste puede rechazarlos.
- Mediante la orden "*Sus gastos a cargo del importador sin posibilidad de ser rechazados*", el exportador obliga al importador a pagar los gastos, ya que, en caso contrario no le serán entregados los documentos comerciales.

## TRAMITACIÓN

Consiste en el envío de documentos relativos a la mercancía —acreditativos de su propiedad, del transporte, etcétera—, que deben ser entregados al comprador a cambio de su pago (si se trata de remesa documentaria contra pago) o puede establecerse que los documentos comerciales se entreguen contra la aceptación de letras de cambio (si se trata de remesa documentaria contra aceptación) o, en el mismo caso, contra la entrega de pagarés.

Recordemos que este tipo de remesas está compuesto siempre de documentos comerciales que pueden ir acompañados, o no, de documentos financieros.



ESQUEMA DE REMESA DOCUMENTARIA CONTRA ACEPTACIÓN O CONTRA ENTREGA DE PAGARÉS



1. Envío de la mercancía
2. Envío del efecto, de los documentos comerciales y de las instrucciones de cobro
3. Envío de los documentos comerciales y de las instrucciones del exportador y las del propio banco
4. Aviso de llegada de los documentos comerciales, del efecto y de las instrucciones recibidas
5. Aceptación del efecto o entrega de pagaré
6. Entrega de los documentos comerciales
7. Devolución del efecto aceptado o pagaré (o guardado en depósito para presentar al librado al vencimiento)
8. Recogida en el puerto de destino
9. Entrega del efecto aceptado o pagaré (o sólo aviso de la aceptación si el efecto ha quedado en depósito)
10. Al vencimiento, pago de la remesa y abono en cuenta del exportador

En la remesa documentaria el efecto aceptado (o pagaré) puede permanecer en poder del banco presentador, si así se ha convenido. En tal caso, se encargará también de presentarlo al cobro a su vencimiento.

La tramitación de la remesa documentaria contra aceptación —y devolución de la letra al vendedor— guarda similitudes con la de la remesa simple.

El cedente/exportador prepara los documentos, y envía la mercancía al puerto de destino. Entrega a su banco los documentos comerciales acompañados de una o varias letras y de las instrucciones de cobro.

La entidad remitente envía al banco presentador las letras, los documentos y las instrucciones que debe cumplir el librado/importador si desea retirar los documentos.

La tramitación de la remesa documentaria prosigue de la siguiente manera:

El banco presentador enseña al librado los documentos comerciales y las letras que han de ser aceptadas para poder retirar los documentos.



En cumplimiento de las instrucciones recibidas del exportador, el banco presentador consigue del librado la aceptación de las letras (o en su caso la recepción de un pagaré) y le entrega los documentos comerciales.

El banco presentador envía al banco remitente un aviso por SWIFT informando que las letras han sido aceptadas o el pagaré recibido y que las guarda para presentarlas para su pago al vencimiento.

Con los documentos en su poder, el librado procede a retirar la mercancía.

En la remesa simple la aceptación de la letra podía ser previa, simultánea, o posterior a la entrega de los documentos que acreditan la propiedad de la mercancía.

Las características de la remesa documentaria hacen que la aceptación de los efectos o el pago del importe reseñado —una de las dos cosas— sea simultánea a la entrega de los documentos.

Para reducir riesgos se utiliza la remesa documentaria contra pago o contra aceptación. Sin embargo, siempre existirá cierto riesgo para una u otra parte, que será tanto menor cuanto más se detallen las condiciones de pago, los requisitos de la mercancía (y, a su vez, de los documentos), las fechas de entrega, etcétera.

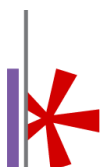
## **VENTAJAS E INCONVENIENTES DE LA REMESA DOCUMENTARIA**

### **Para el comprador**

- *Ventaja:* sólo se compromete a aceptar o pagar después de haber comprobado los documentos representativos de la mercancía, lo cual ya es cierta garantía de que es conforme.
- *Inconveniente:* corre el riesgo de que, al retirar la mercancía, descubra que ésta no es conforme, a pesar de lo señalado en los documentos y, si la remesa documentaria era contra pago, ya habrá efectuado el pago de la misma.

### **Para el vendedor**

- *Ventaja:* retiene la posesión de la mercancía hasta que se produce la aceptación o el pago de los efectos por parte del comprador.
- *Inconveniente:* corre el riesgo de que el comprador se niegue a retirar los documentos, en cuyo caso deberá reimportar la mercancía asumiendo los



gastos de almacenaje, transporte, seguro, etc., o intentar su venta a otro comprador. Evidentemente, también el impago si se produce con aceptación previa.

La remesa tiene como finalidad obtener un pago o un compromiso de pago contra la entrega de ciertos documentos. Se ha de tener en cuenta que el compromiso de pago, que normalmente se materializa mediante la aceptación de una letra de cambio o la entrega de un pagaré, también puede producirse si el comprador de la mercancía firma un recibo en fideicomiso. Se trata de un caso muy especial, que podría considerarse una variante de la remesa documentaria contra aceptación, y merece comentario aparte.

Que el comprador se haga cargo de la mercancía como fideicomisario significa que sólo puede disponer de ella en determinadas condiciones; mientras no se cumplan, aunque haya tomado posesión de las mercancías, puede considerarse que las tiene *en depósito*.

Las condiciones pueden consistir no sólo en un compromiso de pago futuro, sino en el cumplimiento de otros requisitos, de carácter legal o de otra índole, necesarios para que la compraventa se considere concluida.

Al recibo en fideicomiso se le da también el nombre de recibo en depósito; en EE UU se denomina *trust receipt* y, en Gran Bretaña, *trust letter* y *letter of hypothecation*.

Las entidades bancarias, según se establece en las Reglas Uniformes de la Cámara de Comercio Internacional, son responsables de su actuación en la tramitación de las remesas. Por lo tanto, deben verificar que los documentos recibidos se correspondan con los detallados en las instrucciones, aunque no tienen obligación de examinar dichos documentos ni asumen responsabilidad alguna por su forma o regularidad.

En el caso de una remesa documentaria con pago aplazado, con instrucciones de aceptar y guardar, el banco presentador responderá que la documentación no se entregue mientras no se obtenga la aceptación de la letra.

Lo normal es que no haya excesivas dificultades en cuanto a la aceptación y el pago de las letras que constituyen las remesas.

Sin embargo, en ciertos casos el comprador de una mercancía retrasa la aceptación o el pago cuando:

- No está seguro de que se le haya enviado exactamente lo que él deseaba.
- Tenga dudas sobre la calidad de la mercancía enviada.



- Falte algún requisito en la documentación. Los documentos no concuerdan con los solicitados por el comprador o falta algo necesario para poder introducir la mercancía en el país.
- La documentación no responde a lo que había solicitado.
- Existen discrepancias en el precio, condiciones, calidad suministrada...

Puede haber también otras razones:

- Retraso en la llegada de la mercancía al puerto, o demora en los controles de entrada, falta de liquidez, insolvencia, etcétera.
- Mala fe del comprador, que dilata el pago o aceptación hasta tener la certeza de que podrá venderla.

### **AVISO DE RESULTADO (AVIS DE SORT)**

- *Forma de los avisos.* Los avisos o comunicaciones que el banco presentador envía al banco remitente deben contener toda clase de indicaciones útiles, debiendo consignar siempre el número de referencia asignado a la operación por el banco remitente.
- *Medios de comunicación de los avisos.* El banco remitente es responsable exterior de dar las instrucciones al banco presentador respecto al procedimiento a seguir para transmitir los avisos. Ahora bien, en ausencia de dichas instrucciones, el banco presentador enviará los avisos por el procedimiento de su elección y a cargo del banco remitente.
- *Avisos de pago.* El banco presentador está obligado a enviar al banco remitente un aviso de pago, con el detalle del:
  - Importe cobrado, deducidos los gastos de cobro, y/o de las comisiones u otros conceptos, en su caso.
  - Medio para poner los fondos a su disposición (si bien es habitual que el banco remitente ya le haya dado instrucciones en ese sentido).
- *Avisos de aceptación.* El banco presentador está obligado a enviar al banco remitente un aviso de aceptación de los efectos.
- *Avisos de impago o de falta de aceptación.* El banco presentador está obligado a enviar al banco remitente un aviso de impago o de falta de aceptación.





El banco presentador procurará determinar las causas del impago o de la falta de aceptación y ponerlas en conocimiento del remitente. Al recibo de este aviso, el banco remitente está obligado a emitir, dentro de un plazo prudencial, instrucciones adecuadas sobre el procedimiento que conviene aplicar a los documentos. Si el banco presentador no recibe tales instrucciones en el plazo que se determine a partir del aviso de impago o de falta de aceptación, puede devolver los documentos al banco remitente.

El protesto o declaración equivalente suele practicarse para que exista constancia del impago y se pueda iniciar cualquier acción comercial o legal; en todo caso, el banco presentador —como tenedor de la letra— deberá atenerse a las instrucciones recibidas del banco remitente.

Tanto el banco remitente como el presentador deben insistir ante el cliente (el vendedor) para que dé unas instrucciones lo más completas y sencillas posibles, que especifiquen claramente qué debe hacerse en caso de falta de aceptación o de pago.

Las entidades financieras deben tener muy en cuenta la legislación de cada país relativa a las acciones cambiarias para evitar que venza el plazo establecido para el protesto. En algunos países, el protesto de letras no tiene valor judicial; en otros, es un trámite indispensable para poder entablar la acción judicial correspondiente.



## CRÉDITO DOCUMENTARIO

### DEFINICIÓN

Un crédito documental es un acuerdo por el que una entidad de crédito (emisora), obrando a petición y de conformidad con las instrucciones de un cliente (importador/ordenante), se compromete a pagar a un tercero (exportador/beneficiario) un importe de dinero contra la presentación de unos documentos, dentro del plazo de validez y conforme a los términos y condiciones del crédito, a través de su entidad bancaria (que puede actuar como avisador, o confirmador).

Cuando hablamos de créditos documentarios sobre el extranjero, nos estamos refiriendo a un crédito de importación en España. Lo más habitual es que el banco emisor sea español. Al contrario, cuando hablamos de créditos documentarios del extranjero sobre España, nos estamos refiriendo a un crédito de exportación. El banco emisor, generalmente, será extranjero.

También se utilizan los créditos documentarios para garantizar pagos de compras de mercancías o servicios por cuenta de los clientes en operaciones "domésticas" dentro del territorio nacional. En estos casos se denominan créditos documentarios interiores.

El ordenante (importador) es quien fija las condiciones del crédito documental, que se deben ajustar a las acordadas previamente con el beneficiario (exportador) y que pueden haber sido recogidas en un contrato, factura pro-forma, etc.

### PARTES INTERVINIENTES

Las partes que intervienen en un crédito documental reciben nombres acordes con la función que desempeñan.

- Ordenante: es la parte a petición de la que se emite el crédito.
- Beneficiario: es la parte a favor de la que se emite el crédito.
- Entidad emisora: es la entidad que emite un crédito a petición de un ordenante o por cuenta propia.
- Entidad avisadora: es la entidad que notifica el crédito a petición de la entidad emisora.



- Entidad confirmadora: es la entidad que añade su confirmación a un crédito a petición de la entidad emisora.

El ordenante del crédito es el comprador o importador. Contrata con el vendedor la compra de la mercancía y, basándose en el contrato de compraventa —pero como una operación mercantil totalmente independiente del mismo—, cursa instrucciones a una entidad bancaria para que abra un crédito documentario a favor del vendedor, quien se convierte en beneficiario del mismo.

El ordenante se compromete a abonar a la entidad bancaria el importe del crédito documentario en las condiciones que ambos convengan, siempre que su tramitación y utilización se desarrollen según los términos y condiciones que el ordenante determine en la solicitud de apertura.

El banco emisor del crédito es aquel que, habiendo recibido la solicitud e instrucciones del ordenante para que abra el crédito documentario, estudia el riesgo y, si decide acceder a la petición, lo abre, comprometiéndose en firme ante el beneficiario a pagarle o a liquidarle en la forma en que se haya establecido, contra los documentos relativos a la mercancía y/o su expedición, siempre que estén conformes con las condiciones establecidas en el crédito.

El crédito documentario es una operación que implica un compromiso de pago para la entidad emisora y, por lo tanto, comporta riesgo.

Es necesario que el cliente, con anterioridad a la solicitud de apertura del crédito, tenga aprobada una línea de riesgos a la que se deben vincular las solicitudes de apertura de créditos documentarios que presente.

El beneficiario del crédito es el vendedor o exportador de la mercancía. Contra la entrega de los documentos exigidos en el crédito, siempre que sean conformes con las instrucciones y se presenten dentro del plazo previsto, el banco emisor entregará al beneficiario el importe que se haya indicado.

En la operación suele participar, al menos, una segunda entidad que está situada en el país del exportador y que puede adoptar dos funciones:

- *Avisadora o notificadora*, en cuyo caso suele limitarse a comunicar la apertura del crédito al beneficiario/exportador, y hacer de mediadora en la recepción de documentos y en el pago del crédito (que serán responsabilidad de la entidad emisora).
- *Confirmadora*, supuesto en el que, además de notificar al exportador la apertura del crédito, le garantizará el pago, añadiendo una nueva garantía a la operación de crédito y, por tanto, si se trata de créditos a la vista, revisará los documentos y procederá al pago de los mismos en la cuenta establecida en la apertura del crédito antes de que el banco emisor del crédito los reciba.



La entidad emisora recibirá los documentos con posterioridad, los revisará y procederá al pago a la entidad confirmadora si los encuentra conformes.

El crédito documentario es el medio de pago que ofrece mayores garantías al exportador.

## UTILIZACIÓN DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO

Se denomina *utilización de un crédito documentario* al hecho de la entrega, por parte del beneficiario, de los documentos estipulados en el condicionado del crédito, dentro del plazo establecido.

El banco emisor, si el crédito se ha emitido contra pago, está obligado al mismo y lo efectúa cuando recibe los documentos del beneficiario conforme a lo estipulado. Si el crédito documentario se ha emitido contra aceptación de efectos por parte del banco emisor, éste queda obligado a aceptar los efectos y a pagarlos al vencimiento.

En los créditos documentarios pueden combinarse, pues, las siguientes características:

- Clases de crédito
  - No confirmado (simplemente notificado): la entidad avisadora se limita a comunicar el crédito al beneficiario sin compromiso ni responsabilidad por su parte. El compromiso del pago del crédito sólo afecta a la entidad emisora.
  - Confirmado: la confirmación de un crédito por parte de una entidad (entidad avisadora u otra entidad) significa un compromiso de pagar el importe del crédito, independiente del compromiso que tiene la entidad emisora.
- Lugar de utilización del crédito
  - En las cajas del banco emisor => los documentos que cumplen los términos y condiciones deben ser presentados en el banco emisor, para que éste haga efectivo su compromiso de pago.
  - En las cajas del banco notificador (confirmador o no) => los documentos que cumplen los términos y condiciones deben ser presentados en el banco notificador o confirmador, quien, en el primer caso, los hará seguir al banco emisor, para que sea efectivo su compromiso de pago



y, en el segundo, hará efectivo el pago y los remitirá seguidamente al banco emisor para reembolsarse.

- En las cajas de cualquier banco => los documentos que cumplen los términos y condiciones pueden ser presentados en cualquier banco, quien los hará seguir al banco emisor, para que sea efectivo su compromiso de pago.
- Forma de utilización del crédito
  - Contra pago (a la vista o a plazo)
  - Mediante aceptación de efectos
  - Mediante negociación de efectos o documentos

Puede darse el caso de que el banco emisor del crédito documentario solicite la confirmación a un banco distinto del notificador (esto suele ocurrir cuando el notificador es un banco del país del beneficiario y el confirmador, en cambio, está en otro país).

En su papel de mediador entre banco emisor y beneficiario del crédito documentario, el banco notificador (no confirmador):

- Recibirá del beneficiario los documentos y, en su caso, los efectos para aceptar o negociar, que remitirá al banco emisor.
- Recibirá del banco emisor y, por cuenta de éste, hará llegar al beneficiario, según sea la forma de utilización del crédito documentario:
  - El importe del crédito
  - Los efectos aceptados por el banco emisor

Desde el momento en que ha confirmado el crédito documentario —contra pago—, el banco confirmador queda comprometido ante el beneficiario a pagarle el importe del crédito contra la presentación y entrega de los documentos, si éstos son conformes. Si, después, el banco emisor no reembolsa al confirmador dicho importe, será una cuestión entre ambos bancos que no afecta al beneficiario.

Cuando el banco emisor solicita al notificador que añada su confirmación, generalmente el crédito será pagadero en las cajas del banco notificador (ahora confirmador), pues querrá controlar todo el proceso.



## CONDICIONES

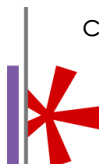
La mayoría son operaciones a corto plazo, porque el cliente quiere recibir la mercancía en la fecha o plazo especificado en el crédito y el beneficiario quiere expedirla cuanto antes para entregar los documentos y cobrar.

En todos los créditos documentarios se debe consignar su importe de forma clara y precisa, indicando la clase de divisa en que se efectuará la liquidación. La cantidad de mercancía debe indicarse del modo más claro y exacto posible, evitando términos ambiguos que puedan originar dudas y confusiones.

Las condiciones que establece el ordenante del crédito documentario se refieren, en general, a:

- Los documentos exigidos, como por ejemplo los siguientes:
  - *Documentos contractuales y casi contractuales*: generalmente, factura comercial.
  - *Documentos de transporte*: conocimiento de embarque marítimo, póliza de fletamento, carta de porte por carretera, conocimiento de embarque aéreo, etc.
  - *Documentos de seguro de transporte*: póliza de seguro y certificado de seguro.
  - *Documentos aduaneros*: certificado de origen, EUR 1, etc.
  - *Documentos de control y verificación*: certificado de pesos, lista de contenidos y pesos, certificados de análisis, de sanidad, de inspección y otros análogos.
- La mercancía: descripción, cantidad, precio, etcétera.
- La expedición de la mercancía: fecha máxima de expedición, medio de transporte utilizado, posibilidad de efectuar transbordos; el seguro de transporte de la mercancía (aspectos, todos ellos, que deben justificarse documentalmente).
- El vencimiento del crédito documentario o el plazo máximo para la presentación de los documentos, por el beneficiario, en el banco emisor o en otro banco designado en las condiciones del crédito documentario.

Las expresiones *alrededor de*, *aproximadamente* o *similares*, relativas al importe del crédito, o la cantidad de mercancía o precio unitario consignados en sus



condiciones, serán interpretadas en el sentido de que *permiten una diferencia máxima del 10 %*, por exceso o por defecto, sobre la cifra a que se refieran.

A menos que el crédito estipule que la cantidad de las mercancías que se *especifica no debe aumentarse ni reducirse*, se *permitirá una tolerancia del 5 %*, en más o en menos, siempre y cuando el *importe de las utilizations no exceda del importe del crédito*. Esta tolerancia no se aplicará cuando el crédito especifique la cantidad en unidades de embalaje o de artículos individuales (por ejemplo, existirá tolerancia cuando la mercancía se establezca en cantidad de kilogramos, pero no en número de cajas).

Los márgenes de tolerancia admitidos en los créditos documentarios pueden no coincidir con los permitidos por las autoridades aduaneras en relación con las mercancías, por lo que es conveniente conocerlos antes de efectuar las expediciones.

Cuando un crédito prohíba los envíos parciales, se permitirá (salvo que se especifique lo contrario o sea de aplicación alguna de las tolerancias del 10 y 5 % expuestas respectivamente en los párrafos anteriores) una variación de un 5 % en menos en el importe de la disposición, siempre y cuando:

- Si el crédito determina la cantidad de mercancía, ésta se envíe íntegramente.
- Si el crédito estipula un precio unitario, dicho precio no se reduzca.

Es frecuente que en los créditos documentarios se autorice el envío de la mercancía en expediciones parciales: *las reglas y usos uniformes del crédito documentario* las consideran permitidas, salvo que el crédito contenga instrucciones expresas en contra.

De todas formas, y a fin de evitar confusiones, en las solicitudes y comunicaciones referidas a créditos documentarios es preferible que se haga constar claramente si se permiten o no las expediciones parciales.

Del mismo modo deberá procederse respecto a si se permiten transbordos de mercancías, aunque si no hay una prohibición expresa se considerarán permitidos; es más, incluso en caso de prohibición, suelen considerarse válidos — a los efectos del crédito documentario— los documentos de transporte que indiquen que se efectuarán transbordos (o que podrán efectuarse), siempre y cuando la totalidad de dicho transporte se ampare en un documento único.

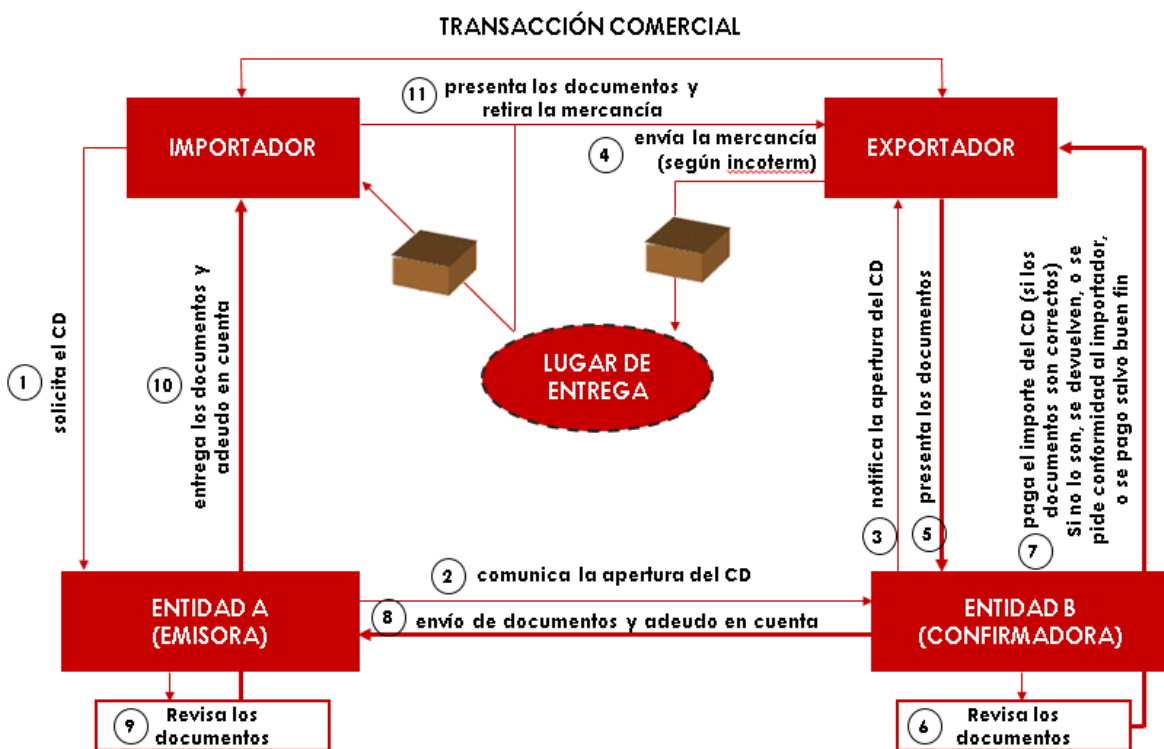
Si las utilizations y/o las expediciones fraccionadas dentro de periodos prefijados están estipuladas en el crédito y alguna fracción no es utilizada o expedida dentro del periodo permitido para esa fracción, el crédito deja de estar disponible para



esa o cualquier fracción subsiguiente a menos que en el crédito documentario se haya convenido lo contrario.

**TRAMITACIÓN**

**ESQUEMA DE CRÉDITO DOCUMENTARIO UTILIZABLE EN LAS CAJAS DEL BANCO CONFIRMADOR**



Si la entidad B es sólo notificadora, generalmente el paso 8 (pago por la entidad B al exportador) será posterior al paso 11 (pago por la entidad A a la entidad B)

La entidad emisora, una vez ha aceptado la solicitud de apertura cursada por el ordenante, envía normalmente por SWIFT un mensaje de apertura de crédito documentario a una entidad del país del beneficiario (entidad notificadora).

El aviso al beneficiario de la apertura del crédito documentario por parte de la entidad notificadora es el hecho que determina la puesta en marcha del medio de pago.





El banco notificador comprueba, en primer lugar, la autenticidad del crédito documentario de la siguiente forma:

- La comunicación realizada mediante SWIFT es comprobada por las claves del mismo.
- Si la apertura se ha comunicado por carta, mediante el cotejo de las firmas que aparecen en la misma con el libro de firmas que el banco notificador tiene del banco emisor (o sistema equivalente). Del mismo modo procederá en caso de modificación o anulación del crédito.

Dada la celeridad de muchas transacciones internacionales, la mayoría de los créditos documentarios se abren, modifican y anulan —en su caso— mediante SWIFT, sin que se precise ratificación posterior.

La comunicación de apertura del crédito documentario deberá indicar claramente que se emite conforme a *las reglas y usos uniformes de la Cámara de Comercio Internacional* relativos a los créditos documentarios, ya que, de lo contrario, la operación no quedaría sujeta a las pautas recogidas en esas reglas y usos. En el caso de que alguna de las partes que intervienen en el crédito documentario se considere no sujeta a su acatamiento total o parcialmente, las condiciones del crédito deberán dejar constancia de ello.

La designación de banco confirmador, realizada por el banco emisor, requiere necesariamente la aceptación del banco designado. Un banco que reciba la petición de añadir su confirmación al crédito documentario, y que no esté dispuesto a asumir tal compromiso, deberá comunicar su negativa al banco emisor sin tardanza. En cualquier caso, el banco del país del beneficiario que medie en el crédito documentario, sin confirmarlo, actuará como mero notificador.

El banco confirmador debe examinar los documentos con el mismo cuidado que el banco emisor, puesto que si el banco emisor no los encontrara conformes, no le reintegraría del importe del crédito documentario, o se negaría a aceptar o a negociar los efectos, recayendo tales obligaciones sobre el banco confirmador, por haberlos admitido.

Los documentos que el beneficiario deberá presentar y entregar en el banco designado para ello han de ser precisamente los que haya indicado el banco emisor del crédito documentario, y deben ajustarse exactamente a lo indicado.



En todo crédito documentario puede fijarse una fecha límite para la expedición de la mercancía y debe especificarse una fecha máxima para la presentación de los documentos - fecha.

Además, el beneficiario deberá cumplir estrictamente las demás condiciones que se especifiquen en el crédito, tales como:

- El plazo de expedición de la mercancía y el de presentación de los documentos o utilización del crédito.
- El medio de transporte de la mercancía.
- La prohibición de transbordos o enviar parciales de mercancía y la consiguiente utilización fraccionada del crédito documentario. Tales prohibiciones sólo serán efectivas si constan en las instrucciones del crédito documentario.
- El aseguramiento de las mercancías, en las condiciones y por los riesgos que se hayan establecido.

Se conoce como *utilización de un crédito documentario* al hecho de entregar los documentos estipulados dentro del plazo establecido

El crédito documentario se considera utilizado en las cajas del banco que efectivamente paga el importe estipulado o, en su caso, acepta o negocia efectos. La expresión *utilizable en nuestras cajas* o *en sus cajas* es la empleada para designar al banco que protagoniza la utilización del crédito (con independencia de que se liquide en metálico o no).

En consecuencia, el banco que se limita a recibir o enviar documentos, es decir, a intermediar en el crédito documentario, sin efectuar desembolsos que previamente no haya recibido del banco emisor, o sin aceptar o negociar — directamente— los efectos cedidos por el beneficiario, no pone sus cajas a disposición del crédito.

Mediante la entrega de los documentos a un banco confirmador, el beneficiario utiliza el crédito documentario al momento; en cambio, si el pago (aceptación o negociación) no va a tener lugar hasta que el banco emisor haya recibido y examinado los documentos y haya transferido los fondos al banco notificador, el beneficiario sufre necesariamente una demora entre la entrega de los documentos y la obtención de los fondos o del compromiso de pago correspondiente.

En cualquier caso, el banco al que corresponda el examen de los documentos, según las condiciones del crédito documentario (emisor, confirmador u otro banco expresamente designado que acepte ese cometido), contará con un



plazo máximo de cinco días hábiles bancarios (concretamente, laborables en el sector bancario) para revisarlos, decidir sobre su admisión y notificar al presentador su decisión al respecto.

En todo crédito documentario deben fijarse siempre unas fechas límite para la expedición de la mercancía y para la presentación de los documentos —fecha de vencimiento del crédito—. En caso de que el beneficiario no presente, durante el periodo de validez del crédito documentario, todos los documentos conformes con los términos del mismo, dicho crédito quedará anulado o cancelado.

De acuerdo con las *reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios*:

- Todos los créditos deben estipular una fecha final y un lugar de presentación de los documentos para pago, aceptación o negociación.
- Los documentos deben presentarse en la fecha de vencimiento o antes (al día siguiente hábil, en caso de que sea un día festivo en el lugar de presentación).
- Cuando se indique que la validez del crédito documentario se extiende a un plazo determinado (un mes, seis meses...), sin indicar a partir de qué fecha, se considerará que el cómputo se inicia en la fecha de emisión del crédito. Los bancos deben desaconsejar que se indique la fecha de vencimiento del crédito de esta forma.

La fecha de embarque o expedición de la mercancía se determinará a la vista del documento de transporte utilizado. Por ejemplo, en los medios de transporte siguientes, la fecha a tener en cuenta será la que se indica a continuación:

- En el transporte terrestre (por carretera o ferrocarril) y en el fluvial: la fecha de emisión del documento de transporte, salvo que en él se indique la fecha de recepción de las mercancías por el transportista, en cuyo caso se exterior tendrá en cuenta esta última.
- En el transporte aéreo (y en el que se utilicen dos o más formas de transporte amparándose las mercancías en un solo documento —transporte multimodal—): la fecha de emisión del documento de transporte, salvo que en él se indique una fecha efectiva de envío, en cuyo caso se tendrá en cuenta esta última.
- En el transporte marítimo, cuando el embarque deba realizarse en un buque determinado: la fecha de emisión del documento o, si figura en él, la consignada para carga a bordo por el transportista, su agente u otra persona autorizada.
- En las expediciones por correo o mediante empresas de mensajería: la del sello de fechas de los servicios postales o la de recepción de las mercancías



por la empresa de mensajería que figure en el documento de expedición correspondiente.

El plazo de presentación de los documentos requeridos del beneficiario, ante el banco que se haya designado para ello, se encuentra sometido a dos limitaciones:

- La antigüedad máxima que pueden tener los documentos de transporte en el momento de su presentación. Si las condiciones del crédito documentario no la indican, no podrá superar los 21 días naturales después de la fecha de embarque o expedición de la mercancía.
- La fecha de vencimiento del crédito documentario. Los documentos no pueden presentarse después del vencimiento, aunque hayan sido presentados con una antelación que no supere el plazo citado en el párrafo anterior.

Por otra parte, los bancos pueden aceptar documentos expedidos con anterioridad a la fecha de emisión del crédito documentario, siempre que en sus condiciones no se indique lo contrario y se cumplan las anteriormente indicadas.

En resumen, el circuito de un crédito documentario pagadero a la vista en las cajas de la entidad emisora sería:

1. El importador da instrucciones a una entidad (entidad emisora), situada en el país de importación, para que emita un crédito documentario a favor del exportador (*beneficiario*).
2. La entidad emisora emite el crédito y lo comunica por SWIFT a una entidad (*entidad avisadora/notificadora*), situada en el país de exportación.
3. La entidad avisadora/notificadora informa al exportador sobre la recepción del crédito a su favor.
4. El exportador, tras analizar las condiciones y los plazos del crédito y verificar que puede cumplirlos, procede al envío de las mercancías y, a continuación, entrega los documentos requeridos a la entidad notificadora.
5. La entidad notificadora envía los documentos a la entidad emisora.
6. La entidad emisora comprueba si los documentos se ajustan o no a las condiciones y términos establecidos en el crédito. En caso afirmativo, reembolsa a la entidad notificadora que le ha presentado los documentos en utilización del crédito para que a su vez haga efectivo el importe al beneficiario. En caso negativo, es decir, si los documentos no se ajustan a los términos y condiciones del crédito, comunica a la entidad presentadora que contienen discrepancias, y solicita al cliente ordenante que indique si



acepta los documentos y proceda al pago, o bien si los rechaza, situación en que procederá a la devolución.

#### ESQUEMA DE CRÉDITO PAGADERO, A PLAZO, EN LA ENTIDAD EMISORA



1. Solicitud de la apertura del crédito documentario
2. Emisión del crédito
3. Aviso de la apertura del crédito documentario
4. Envío de la mercancía
5. Entrega de los documentos comerciales
6. Envío de los documentos comerciales
7. Entrega de los documentos comerciales
8. Recogida de la mercancía en el puerto de destino
9. Adeudo en cuenta el vencimiento
10. Reembolso del crédito documentario
11. Abono de la operación

Cuando el exportador no presenta la documentación según lo estipulado en el crédito, se dice que presenta discrepancias con el condicionado. Cuando esto sucede, la entidad bancaria intermediaria puede optar entre diversas posibilidades.

- En primer lugar, si todavía hay tiempo para ello, la entidad puede optar por devolver los documentos para que el exportador (beneficiario) realice su subsanación y una nueva presentación en plazo.
- Si el crédito está vencido o las irregularidades son insalvables, la entidad bancaria intermediaria tiene dos posibilidades más:
  - Puede remitir los documentos a la entidad emisora como si se tratara de una remesa documentaria. Si la entidad bancaria emisora los acepta, de acuerdo con las instrucciones del ordenante, posteriormente se recibirá el reembolso.



- Puede solicitar por SWIFT a la entidad emisora que, con anterioridad al envío de los documentos con discrepancias, le informe también por SWIFT si acepta los documentos con las discrepancias y procederá al pago.

Según la última publicación regulatoria de la Cámara de Comercio Internacional (Publicación 600, sobre las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos documentarios), que entró en vigor el primero de julio de 2007, todos los créditos documentarios son irrevocables una vez emitidos. Es decir, que sólo se admitirán cambios con el acuerdo de todas las partes interesadas en la relación documentaria (banco emisor, beneficiario y, en su caso, banco confirmador). De esta forma, los créditos documentarios constituyen, por parte de la entidad emisora, un compromiso en firme de pago, aceptación de efectos o negociación, según el caso.

## OTRAS POSIBLES FORMAS DE CONTRATACIÓN DE UN CRÉDITO DOCUMENTARIO

Existen otras características que pueden definir a un crédito documentario. Veámoslas en los siguientes subapartados.

### REVOLVING O ROTATIVO

Un crédito documentario rotativo es aquel que va siendo utilizado y renovado sucesivamente de forma automática a lo largo de un periodo de tiempo acordado. Permite disposiciones periódicas por importes prefijados, por ejemplo, 20 000 EUR mensuales.

En las condiciones del crédito debe expresarse claramente que se trata de un crédito rotativo (en inglés se conoce por revolving), así como otras circunstancias relevantes.

Existen dos tipos de crédito rotativo, en función de si se renuevan por tiempo o por importe.

- Los créditos rotativos renovables por tiempo pueden ser dispuestos por importes parciales hasta el límite acordado. De forma periódica, generalmente cada semana o cada mes, el importe inicial vuelve a estar disponible en su totalidad.
- Los créditos rotativos renovables por importe son disponibles por el importe acordado y quedan renovados automáticamente, o con previo aviso de la



entidad bancaria emisora, cuando ésta recibe en conformidad los documentos de la utilización precedente.

También puede diferenciarse entre los acumulativos (que se renuevan por lo pendiente no utilizado más el límite del siguiente mes o periodo fijado) o los no acumulativos (aunque no se agote el límite de un mes o periodo al siguiente, se renueva sólo por ese límite máximo mensual).

### **TRANSFERIBLES**

Son aquellos en que el crédito puede transferirse a otro u otros beneficiarios.

Un crédito documentario transferible es un crédito en virtud del cual el beneficiario tiene derecho a solicitar al banco designado para efectuar el pago la aceptación, o la negociación, que el crédito pueda ser utilizado en su totalidad o en parte por uno o más segundos beneficiarios. Esta condición de transferibilidad debe especificarse al emitir el crédito.

Salvo que sus condiciones indiquen lo contrario, un crédito documentario sólo puede transferirse una única vez; pero si permite envíos y utilizations parciales, el primer beneficiario puede transferir cada parte a un segundo beneficiario distinto, considerándose todas ellas como una sola transferencia que no puede exceder, en conjunto, del importe del crédito.

Las condiciones en que el primer beneficiario transfiera el crédito documentario deben ser idénticas a las establecidas para el mismo, a excepción del importe y los precios unitarios —que pueden ser inferiores—, el periodo de validez, la fecha final para la presentación de documentos y el periodo de embarque, que puede ser reducido o acortado. El porcentaje de cobertura del seguro de transporte, puede aumentarse.

En las comunicaciones al segundo beneficiario, el nombre del primer beneficiario puede sustituir al del ordenante del crédito; pero, si el crédito que se transfiere requiere expresamente que aparezca el nombre del ordenante del crédito en cualquier documento distinto a la factura, tal requerimiento debe cumplirse.

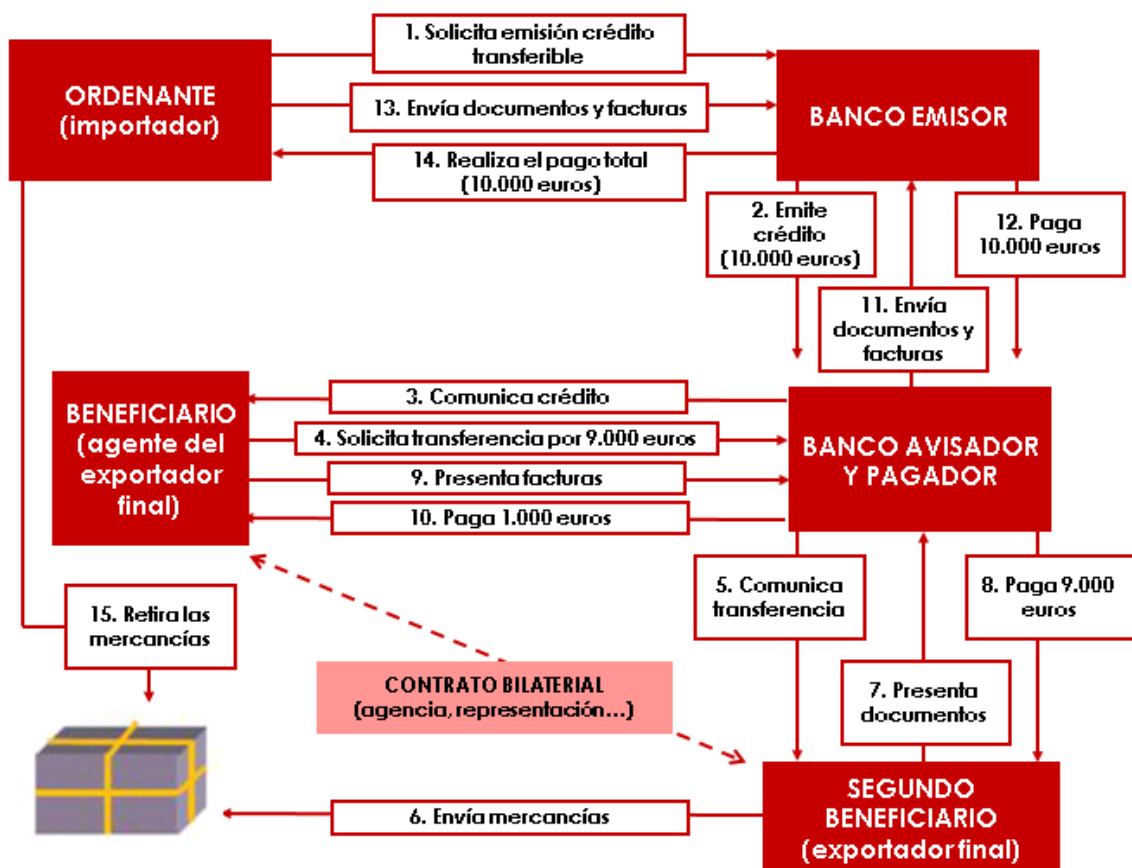
El primer beneficiario puede remitir al banco las facturas del segundo beneficiario, o bien sustituirlas por sus propias facturas. Si al realizar la sustitución, existe diferencia entre ambas facturas, corresponderá su cobro al primer beneficiario.

La transferencia del crédito documentario puede efectuarse en el interior del país del beneficiario o bien al extranjero, a menos que la transferencia se haya limitado expresamente.



Los créditos documentarios transferibles suelen ser utilizados por exportadores que actúan comercializando los productos de un fabricante. De esta forma, la empresa comercializadora, que es la que contrata con el importador, es el primer beneficiario. El fabricante, por su parte, es el segundo beneficiario.

El esquema sería básicamente el siguiente (prescindiendo aquí del coste del crédito):



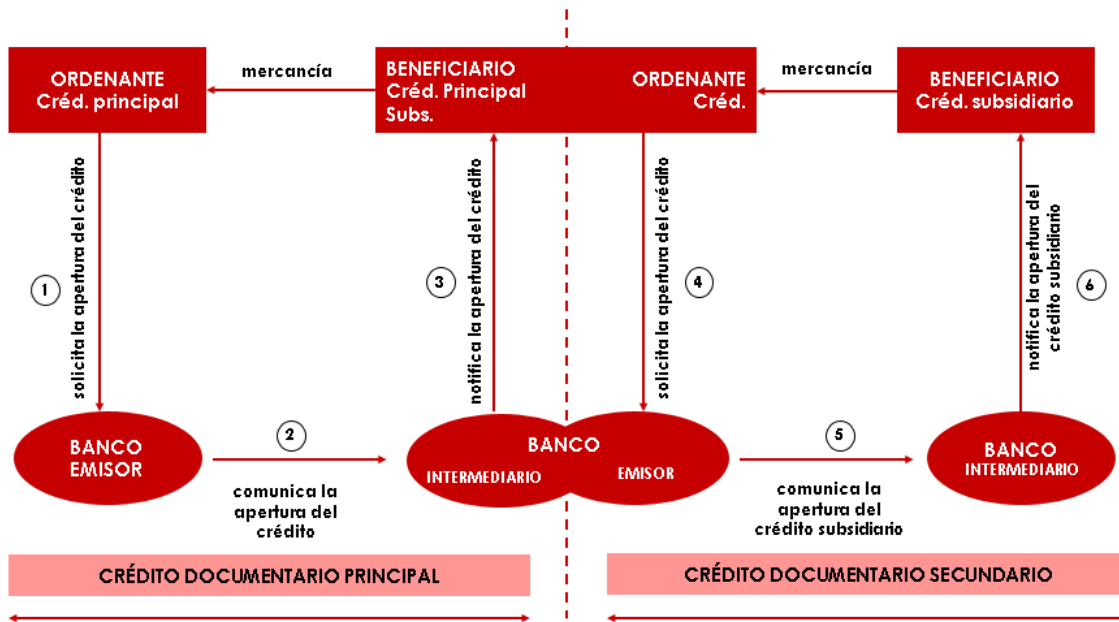
**CRÉDITO DOCUMENTARIO SUBSIDIARIO (BACK TO BACK)**

A un comerciante que revende mercancías no le interesa que sus compradores sepan quiénes son sus proveedores, ya que éstos probablemente establecerían relaciones directas.

En tal caso, lo que puede hacer el beneficiario de un crédito documentario es solicitar a su banco la apertura de un nuevo crédito documentario a favor de su propio proveedor. Nace así el llamado crédito documentario subsidiario (en inglés, *back-to-back*), distinto del primero, aunque éste constituye la garantía de aquél.







El ordenante del crédito documental subsidiario es el beneficiario del primer crédito (crédito principal), y el banco que emite el crédito documental subsidiario es el banco intermediario del crédito principal.

Antes de acceder a la petición del beneficiario de un crédito documental para que, con la garantía del mismo, se abra un crédito documental subsidiario, el banco que reciba dicha petición estudiará cuidadosamente los riesgos de esta segunda operación.

Precisamente, la garantía que el banco tiene de recuperar el importe del crédito documental subsidiario consiste en que, con los documentos conformes previstos en el condicionado de este último, recibirá el reembolso del crédito principal.

Una operación de cobro con crédito subsidiario implica la existencia de dos créditos documentarios independientes:

- Un crédito documental ordenado por el importador.
- Un crédito documental ordenado por el primer beneficiario, es decir, el exportador. Por ejemplo, si el exportador es una empresa comercializadora que acuerda la venta con el importador y el suministro del producto con el fabricante, la operación se desarrollará de la siguiente manera:
  - El importador ordenará a la entidad del país de importación un crédito documental designando como beneficiario al exportador.
  - Por su parte, el exportador ordenará a la entidad del país de exportación un crédito documental subsidiario en favor del



fabricante, por el importe neto que le corresponda a éste. El exportador ofrecerá el primer crédito como garantía.

Hay que tener en cuenta que un crédito subsidiario supone mayor riesgo y complejidad y las entidades suelen condicionar la apertura del mismo a que el crédito original haya sido avisado o confirmado por ellos.

La entidad del exportador debe satisfacer el importe del crédito subsidiario, siempre que el fabricante cumpla las condiciones y términos, sin tener la seguridad de que el primer crédito documentario llegue a buen fin. Por ello, la entidad que emite el crédito subsidiario suele hacerlo valorando el riesgo del crédito inicial.

## GARANTÍAS BANCARIAS INTERNACIONALES

### DEFINICIÓN

Mediante las operaciones de garantía internacional, las entidades bancarias dan cobertura al riesgo de impago en las operaciones realizadas entre distintos países.

En general, una *garantía bancaria internacional* puede definirse como el compromiso asumido por una entidad de crédito de pagar a un beneficiario (el exportador o quien ofrece una prestación) el precio de una operación, hasta el límite pactado, si éste prueba el incumplimiento de la otra parte (el importador).

Estas garantías también pueden asegurar cobros al comprador o receptor del servicio, si ha realizado pagos por anticipado que quizá deba reclamar.

Las garantías internacionales permiten a las empresas ofrecer mayor seguridad a sus contrapartes, y conseguir que se realicen operaciones que en otro caso quizá no llegarían a formalizarse.

Aunque las diferentes garantías persiguen finalidades distintas y tienen modalidades diversas, pueden destacarse los siguientes puntos comunes:

- Son contratos vinculados a una obligación existente o que se va a formalizar, pero separados de ésta.
- Intervienen las siguientes partes:



- *Garante*: es la entidad bancaria que asegura el riesgo de impago.
- *Ordenante de la garantía*: es la persona, empresa o institución cuya obligación de pago queda garantizada.
- *Beneficiario de la garantía*: es el acreedor cuyo derecho de cobro queda asegurado por la formalización de la garantía.

También pueden intervenir otras entidades bancarias que desempeñen funciones de comunicación o apoyo a la ejecución de la garantía.

- Para que se demuestre el incumplimiento se necesita la presentación de los documentos que se hayan acordado.
- Debe indicarse claramente el período de validez (si hay vencimiento fijo), que generalmente queda ligado a la vigencia de la obligación garantizada. Así, una vez cumplida dicha obligación, o si no se ha solicitado la ejecución de la garantía dentro del plazo previsto, la garantía dejará de tener validez. No obstante, también pueden establecerse plazos más largos, no ligados a una sola operación, para garantizar pagos en transacciones internacionales regulares.
- Su concesión exige un análisis del ordenante, para comprobar su solvencia y capacidad de pago y reembolso.

## FINALIDADES

Las garantías aseguran riesgos de impago, pero pueden emitirse en supuestos diversos, ligadas a situaciones diferentes dentro de las transacciones internacionales.

Destacamos aquí varias finalidades o supuestos (para sintetizar, nos referimos genéricamente a importador y exportador, incluyendo a quienes reciben o prestan servicios).

- *Pago*. Son las garantías internacionales por excelencia. Habitualmente, el ordenante es el importador y el beneficiario el exportador.

Lo que se asegura es:

- La obligación de pagar el precio en una operación de compraventa internacional o en cualquier otra prestación de servicios.
- La obligación de pago de una operación de crédito concedida al beneficiario por una entidad de otro país.



- *Licitación*. Tienen como objetivo garantizar el compromiso de aceptación de un contrato que se haya adjudicado al ordenante de la garantía en una licitación o concurso celebrado en otro país.

La presentación al concurso supone para el ordenante realizar una oferta de cumplimiento en determinadas condiciones, y, si finalmente se le adjudica la operación, su no aceptación puede generar perjuicios económicos al beneficiario.

Suele determinarse como un porcentaje del importe de la operación licitada.

- *Cumplimiento o correcta ejecución*. Permite al ordenante asegurar al beneficiario que responderá de los daños que se deriven del incumplimiento de sus obligaciones contractuales. Son válidas para exportadores e importadores.

Con frecuencia se ordenan por quienes participan en licitaciones, prolongando la garantía a posibles incumplimientos posteriores. También se suelen fijar como porcentaje de la operación licitada.

- *Reembolso por anticipos*. En estos supuestos, el importador, en una operación de compraventa, se asegura el reembolso de los pagos anticipados al exportador. El ordenante es, por tanto, el exportador, y el beneficiario es el importador. La presentación de este tipo de garantías facilita a los exportadores la obtención de pagos a cuenta.
- *Mantenimiento o correcto funcionamiento*. En estos supuestos la garantía tiene como fin cubrir al importador de posibles defectos o averías en los equipos (maquinaria, informática, instalaciones industriales...), adquiridos durante un determinado plazo. La ordena el exportador, y con ello cubre su riesgo y refuerza la seguridad de que el importador obtendrá la reparación incluida en el período de garantía de los equipos.
- Suele hacerse coincidir el plazo de la garantía bancaria con el de la garantía técnica de los equipos.

## TIPOS DE GARANTÍAS

Vistos los principales supuestos que pueden originar la necesidad de solicitar garantías internacionales a las entidades de crédito, a continuación se exponen las características más destacables que definen algunas de las modalidades más habituales en el mercado.



## FIANZAS

Una *fianza* es un contrato por el que una persona (fiador) se obliga a pagar una deuda a otra (acreedor) en caso de que un tercero (deudor afianzado) incumpla una obligación de pago que tenga con aquél.

Las fianzas son obligaciones accesorias de una obligación principal y subsidiarias (sólo se ejecutan en caso de impago de la principal).

Puede formalizarse una fianza dentro del contrato que genera la obligación principal (en cuyo caso, firmarán deudor, acreedor y fiador) o en acuerdo formalizado aparte (en cuyo caso, no es necesario el consentimiento del deudor, e incluso puede formalizarse como aval sólo por el fiador).

El fiador queda obligado a pagar si el deudor incumple su obligación de pago.

Existen tres beneficios del fiador cuya renuncia suelen exigir los acreedores (generalmente, entidades financieras) para aceptar las fianzas en sus operaciones:

- *Orden*. Permite al fiador que se exija al acreedor que primero se dirija contra los bienes del deudor antes de hacerlo al fiador.
- *Excusión*. Permite al fiador que exija al acreedor que se dirija primero al deudor y ejecute todos sus bienes (embargables) antes de reclamar la ejecución de la fianza.
- *División*. Permite, en el caso de cofiadores, que a cada uno sólo se le pueda reclamar la parte que le corresponda de la obligación garantizada.

La renuncia a estos beneficios permite al acreedor dirigirse a cualquier fiador en caso de incumplimiento, sin necesidad de ejecutar primero bienes del deudor, y hacerlo a cualquiera de los firmantes por toda la deuda. Pero como la obligación es subsidiaria, lo que no podrá es reclamar a los fiadores si no hay incumplimiento del deudor.

Las fianzas son internacionales cuando las partes tienen su residencia en países diferentes.

Existen unas reglas uniformes para las fianzas contractuales (*Uniform Rules for Contract Bonds*, de 1993) promulgadas por la CCI (publicación 524).



## GARANTÍAS A PRIMER REQUERIMIENTO (INDEPENDIENTES)

Una *garantía a primer requerimiento* es un tipo de garantía independiente mediante la cual una persona, el deudor de una obligación, ordena a otra, el garante, que, si él incumple su obligación, pague a su acreedor (beneficiario) en cuanto éste le notifique dicho incumplimiento.

Las garantías a primer requerimiento:

- Son obligaciones subsidiarias para el garante: sólo deberá pagar si el deudor (ordenante de la garantía) incumple la suya.
- Son independientes de la obligación garantizada, por lo que podrían suponer un deber de pagar un importe superior al de ésta y tener un período diferente de vigencia, si así se ha pactado.
- Se ejecutan con la simple notificación de incumplimiento, si cumplen los requisitos establecidos.
- Impiden que el garante se oponga a la ejecución de la garantía y, por tanto, al pago, alegando problemas en la obligación principal; sólo podrá alegar argumentos basados en la propia garantía (defectuosa notificación, plazo caducado...). Como excepción, podrá oponerse en caso de conducta maliciosa del acreedor y en litigios judiciales.
- Son garantías de alto riesgo para las entidades garantes, por lo que sólo deben concederse (análisis de riesgo del deudor al margen) si se considera que hay muchas probabilidades de que las notificaciones del acreedor respondan a la realidad.
- Implican el pago rápido por el garante, una vez examinada la notificación y los documentos anexos pactados, si se confirma que todo está en regla. Posteriormente, el garante podrá reclamar al ordenante el reembolso de la suma satisfecha.
- Salvo pacto en contrario, son irrevocables.

Sus principales ventajas son las siguientes:

- Ofrecen una garantía muy poderosa a los acreedores de las transacciones internacionales, ya que tienen la completa seguridad de que, si todo está en regla, cobrarán con celeridad el importe de su crédito.



- Permiten transacciones que en otro caso no se generarían, ya que disipan la desconfianza de los exportadores.
- Facilitan a los importadores la gestión de tesorería, al mejorar su liquidez ya que merced a la garantía pueden conseguir mayores plazos de pago.
- Simplifican la operativa para la entidad garante, que, a cambio de asumir un alto riesgo, puede olvidarse de examinar la obligación que se garantiza y centrarse en analizar la capacidad de pago y reembolso del ordenante.

Sus inconvenientes son, obviamente, el alto riesgo que suponen para el garante, al no poder oponer argumentos basados en problemas de la obligación principal, y las posibilidades de fraude por parte de acreedores que quieran aprovecharse de ello (presentando notificaciones correctas sobre incumplimientos inexistentes).

Existen unas reglas uniformes relativas a las garantías a primer requerimiento (*Uniform Rules for Demand Guarantees*) de la Cámara de Comercio Internacional CCI. Su última revisión, las denominadas URDG 758, entró en vigor en julio de 2010, sustituyendo a las reglas URDG 458).

Estas normas actualizadas tratan de precisar, aclarar y completar la regulación de este tipo de garantías.

Algunos puntos que pueden destacarse son los siguientes:

- Presentan las definiciones en un artículo único, como ocurre con las UCP de los créditos documentarios.
- Excluyen *algunas referencias imprecisas (como tiempo razonable o cuidado razonable)*, marcando plazos concretos (en revisiones, suspensiones, prórrogas...).
- Concretan más la regulación de las contragarantías, extendiendo a éstas algunos aspectos de la regulación de las garantías.
- Efectúan algunas consideraciones sobre la utilización de divisas sustitutorias.
- Completan las referencias a la finalización de las garantías sin vencimiento concreto (por ejemplo, se concreta que si no se indica un vencimiento, la garantía se extinguirá a los 3 años de su emisión).
- Establecen la irrevocabilidad de las garantías.
- Indican que las modificaciones no pueden ser impuestas al beneficiario, puede rechazarlas éste en cualquier momento (incluido en el requerimiento de pago) y no pueden contener la condición de que entrarán en vigor salvo que sean rechazadas en un tiempo determinado.



- Indican que los documentos pueden ir en formatos electrónicos.
- Indican que el garante deberá determinar el cumplimiento de un requerimiento dentro de los cinco días hábiles posteriores a su presentación completa. Si el requerimiento es conforme, el garante deberá pagar.
- Indican que si la actividad del garante es interrumpida por causas ajenas a su voluntad (fuerza mayor), la garantía quedará prorrogada durante 30 días naturales a partir de su vencimiento.
- Establecen algunas indicaciones sobre la transferencia de las garantías (no extensibles a las contragarantías).

## CARTAS DE CRÉDITO CONTINGENTES (STAND BY)

Una *carta de crédito contingente* o *carta stand by* es un acuerdo por el cual una entidad bancaria (emisor), por instrucciones de una persona (ordenante), se compromete a realizar un pago a un tercero (beneficiario) o a aceptar efectos librados por éste, contra la entrega de determinados documentos, si se cumplen ciertos requisitos.

Expresado de manera más sintética, son créditos documentarios con función de garantía, con los que pueden cumplirse las mismas funciones que con las garantías a primer requerimiento.

A diferencia de los créditos documentarios ordinarios, en las cartas stand by el pago por la entidad emisora (y garante) se produce si hay un incumplimiento del ordenante (la notificación, que puede llevar o no documentos anexos, es indicativa de éste), mientras que en los ordinarios se realiza a partir del cumplimiento presumido por la entrega correcta por el beneficiario de todos los documentos.

Este tipo de garantías son muy frecuentes en el tráfico internacional, especialmente en operaciones realizadas en EE UU.

Su operativa es similar a la de los créditos documentarios, incluyendo que las promesas de pago de la entidad siempre han de ser irrevocables.

Pero, en todo caso, son garantías en las que la entidad emisora (y las colaboradoras, en su caso) sólo examinan documentación, sin preocuparse de las mercancías.





Algunos documentos que suelen exigirse para decidir el pago son un escrito o requerimiento del beneficiario informando del incumplimiento, la factura impagada y el documento de embarque que informe del envío de la mercancía. En todo caso, no deberán examinarse más documentos que los previstos en la carta de crédito.

Las ventajas de este tipo de garantías son similares a las que aportan los créditos documentarios ordinarios (simplifican trámites al sustituirse el examen de la mercancía por el de documentos), y su mayor peligro es el fraude documental, o al menos, las posibles discordancias entre lo que indican éstos y la realidad, si no puede ser apreciado por la entidad emisora.

Las cartas stand by tienen en común con las garantías a primer requerimiento su independencia de la obligación que garantizan, por lo que la entidad emisora no podrá argumentar problemas de esta obligación para evitar el pago (sólo se podrán alegar defectos en la presentación de los documentos).

Su regulación internacional principal son las reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios (de 2007), y los usos internacionales relativos a los créditos contingentes (International Standby Practices, de 1998), normas ambas de la Cámara de Comercio internacional CCI (publicaciones 600 y 590).

## CARTAS DE PATROCINIO (CONFORT LETTERS)

Una *carta de patrocinio (comfort letter)* es un documento en el que una empresa (sociedad matriz) declara a una entidad de crédito su compromiso de apoyar a una de sus filiales, a la que dicha entidad estudia conceder o renovar una operación de crédito. También puede ser emitida por una entidad de crédito a favor de uno de sus clientes ante otras personas.

No se trata, por tanto, de una garantía estrictamente considerada, ya que sólo se declara un apoyo o la certeza de que el patrocinado está en condiciones de cumplir con la obligación que asumiría. Por tanto, no otorgan a la entidad de crédito la fuerza para reclamar el pago a la sociedad patrocinadora.

Hay que distinguir entre cartas de patrocinio débiles y fuertes:

- *Débiles.* No contienen compromisos que vinculen a la sociedad patrocinadora. En este tipo de documentos se expresa el convencimiento de que la patrocinada cumplirá con su obligación, de que es solvente y no tiene problemas económicos, de que está bien gestionada y administrada..., y en ocasiones, se informa del porcentaje de participación de la matriz.



- *Fuertes.* Incluyen, además de informaciones y opiniones como las indicadas para las débiles, algún tipo de compromiso de la empresa patrocinadora: compromiso de mantener o aumentar la participación en la filial, hacer lo posible por mantener la solvencia de la filial, controlar de cerca la gestión y administración y hacer todo lo posible porque no se produzca ningún incumplimiento.

En las cartas de patrocinio fuertes hay compromisos exigibles (y, por tanto, su incumplimiento puede dar lugar a algún tipo de responsabilidad contractual), pero en ningún caso llegarán a incluir una promesa de pago en caso de incumplimiento que sea exigible por la entidad de crédito.

Lo que está en juego, por tanto, es:

- La imagen de la sociedad emisora (patrocinadora).
- La creación de antecedentes de poca seriedad respecto a los compromisos asumidos por la patrocinadora.

## CONTRAGARANTÍAS

En general, "contragarantía" designa a toda garantía, fianza u otro compromiso de pago del contragarante, sea cual sea su nombre o descripción, dado por escrito para el pago de dinero al garante a su presentación, de conformidad con los términos del compromiso de un requerimiento escrito de pago y otros documentos especificados en la contragarantía que aparentemente estén conformes a los términos de la contragarantía.

En el comercio internacional, las contragarantías son un instrumento que se utiliza cuando el beneficiario de una garantía no conoce suficientemente a la entidad garante extranjera que la ha de emitir y exige que sea emitida por una entidad de su propio país.

El proceso de la operación consiste en que una entidad de un país (contragarante) emite una contragarantía a favor de otra entidad financiera de otro país (garante) y le solicita que, a su vez, emita con los mismos términos y condiciones una garantía a favor del beneficiario.

En el caso de que la obligación cubierta por la garantía se incumpla, el beneficiario ejecutará la garantía para obtener el cobro de la entidad garante. A su vez, y al mismo tiempo, la entidad garante ejecutará la contragarantía para obtener el cobro de la entidad contragarante.



Las contragarantías son, por su naturaleza, independientes de la garantía a la cual se refieren, así como de todos los contratos de base y los contragarantes no quedan de ningún modo afectados u obligados por dichas garantías o contratos.

Las contragarantías están reguladas por las *Reglas Uniformes relativas a las garantías a primer requerimiento* (URDG 758) de la CCI en vigor desde 01.07.2010.

Hasta aquí hemos observado los distintos tipos de medios de pago utilizados preferentemente en el comercio internacional.

