

AULA DE FORMACION



AULA DE
FORMACION

LISTA DE ULTIMOS TRABAJOS PUBLICADOS EN «AULA DE FORMACION»

- «Homologación y certificación en el comercio internacional: los ARM» (BICE 2529).
- «Teoría de opciones y valoración de “warrants” y convertibles» (BICE 2532).
- «El arbitraje comercial en Iberoamérica» (BICE 2535).
- «La póliza 100 y su importancia para las PYMEs» (BICE 2536).
- «La dirección financiera y de operaciones: un enfoque integrador» (BICE 2538).
- «Manual de contratación de Instituciones Financieras Multilaterales» (BICE 2552).
- «La calidad total y el aseguramiento de la calidad» (BICE 2557).
- «El confirming» (BICE 2559).
- «Legislación y gestión de residuos de envases en la UE» (BICE 2569).
- «“Splits” sobre acciones» (BICE 2575).
- «Elementos para el análisis de los procesos de innovación tecnológica en red» (BICE 2588).
- «El patrocinio de acontecimientos» (BICE 25921).
- «Glosario de términos de Balanzas de Pagos» (I) (BICE 2598).
- «Glosario de términos de Balanzas de Pagos» (II) (BICE 2599-2600).
- «La satisfacción del cliente» (BICE 2603).
- «Internet como herramienta del exportador» (BICE 2615).
- «Project Finance» (BICE 2618).
- «El leasing como instrumento de gestión empresarial» (BICE 2619).
- «Formación y tendencias laborales para la pyme exportadora» (BICE 2620).
- «La Ventanilla Unica Empresarial» (BICE 2623).
- «Consortios de exportación y otros tipos de alianzas estratégicas entre empresas» (BICE 2627).
- «La gestión de intangibles» (BICE 2629).
- «Construir un negocio de éxito en Internet» (BICE 2632).
- «Normativa documental para las importaciones y exportaciones de mercancías: la doble vía» (BICE 2654).
- Opciones «exóticas» (BICE 2673).
- «La transferencia internacional de la sede social en el comercio internacional» (BICE 2674).
- «El proceso armonizador del IVA en la Unión Europea» (BICE 2682).
- «Utilización práctica de las opciones exóticas» (BICE 2686).
- «La tienda en Internet: cómo diseñar y dar a conocer un establecimiento virtual con éxito» (BICE 2687).
- «La selección de proveedores internacionales. La metodología AHP» (BICE 2691).
- «Las distintas economías nacionales y la expansión de Internet» (BICE 2692).
- «El crédito documentario en el comercio internacional» (BICE 2693).



AULA DE
FORMACION

Recordamos que los lectores de BICE tienen la posibilidad de sugerir temas de su interés que puedan tener cabida en este epígrafe (teléfono de contacto: 91 349 36 31; fax: 91 349 36 34).

El crédito documentario en el comercio internacional

Aspecto básicos, utilización como figura
financiera y proximidad de la actualización
de las reglas uniformes que los regulan

.....
JOSÉ FRANCISCO SORIANO HERNÁNDEZ*
.....

El presente trabajo estudia el crédito documentario, figura típica de los medios de cobro del comercio internacional. Tras una introducción sobre la figura en si misma, se centra el análisis en tres puntos básicos, el componente contractual que conlleva el propio crédito documentario (trilogía contractual); su utilización como figura financiera (transferibilidad y cláusulas de colores) y la próxima, y previsible, actualización de las Normas Uniformes que regulan este medio de cobro del comercio internacional. Todo ello con una doble finalidad, acercar al mundo empresarial una visión practica de este medio de cobro en el comercio internacional, y resaltar su viabilidad, en su estructura actual, frente a planteamientos alternativos que se comentan en determinados foros para cambiar sus propias características, lo que podría suponer modificar a una figura mas cercana a las actuales remesas, simples y documentarias, con la correspondiente perdida de las garantías que, en estos momentos, pueden suponer la correcta utilización de los créditos documentarios.

Palabras clave: comercio internacional, medio de pago, crédito documentario, riesgos, financiación.

Clasificación JEL: F30.

1. Introducción.

El crédito documentario

Desde que en 1933 se publicaron por primera vez las Reglas Uniformes para los créditos documentarios (*Uniform Customs and Practice for Documentary Credits*), podemos asegurar que dichas Reglas, en su evolución a lo largo de los años, se han consolidado y su aceptación a nivel mundial con mas de 160 países que actualmente aceptan dicha normativa como directrices para sus relaciones con otros países mediante la utili-

zación de los ya citados créditos documentarios, lo confirma y justifica su importancia así como la necesidad de prestar, aunque sea periódicamente, una cierta atención a este medio de cobro/pago, fundamental en el comercio internacional.

Recientemente ha circulado, por los medios especializados, un planteamiento que, como trompetas de Jericó anunciando la catástrofe, se ha hecho llegar y difundido por determinados foros. Se trata de una modificación de la actual estructura básica de los créditos documentarios aprovechando la próxima modificación de las Normas que regulan este medio de cobro, probablemente en el año 2003.

* Profesor de la Universidad de Valencia. Facultad de Economía. Departamento de Dirección de Empresas Juan José Renau.



AULA DE
FORMACION

La proximidad de la indicada fecha de revisión, nos hace suponer que ya se estará trabajando, en la Cámara de Comercio Internacional, preparando las adaptaciones y modificaciones sobre este tema. Nuestra preocupación viene motivada por el hecho de que, tal como se está presentando y tratando de difundir la revisión que nos ocupa, esto podría suponer un planteamiento que modificaría, en su caso, la esencia misma del crédito documentario. De este aspecto nos ocuparemos mas adelante.

Desde hace muchos años, a través de diversos foros he difundido los diferentes medios de pago del comercio internacional y, lógicamente, el crédito documentario, que desde siempre ha sido uno de mis preferidos por los motivos que a continuación expondré; ha ocupado un lugar preferente e importante, tanto por el total de horas dedicadas a esta figura como por la significación que, dentro del conjunto de medios de cobro/pago supone, tanto por el numero como por el volumen de operaciones que se canalizan por su mediación.

Cuando tratamos de hacer ver, y especialmente sensibles a este tema son los empresarios relacionados con el comercio internacional, principalmente exportadores, la importancia de este tipo de comercio, lo primero que surge, siempre, es la palabra *riesgo*, teniendo en cuenta que *riesgo*, para el empresario, tiene diferentes acepciones, una de las más importante viene a ser el equivalente a coste (de cobertura) o pérdidas (por posibles fallidos), evidentemente este planteamiento tiene la misma validez para los importadores, solo que considerando que su posición, la de *riesgo*, es la inversa que la del exportador.

En tal sentido, el interés por el comercio internacional viene directamente relacionado con el concepto *riesgo*, y en ese punto, es cuando la figura del crédito documentario aparece como una técnica de cobertura, para el exportador, incluso para el importador, que le permite contemplar con una cierta simpatía la posibilidad de la utilización de este medio de cobro en sus operaciones internacionales.

Solemos explicar, los medios de cobro/pago, mediante diferentes clasificaciones, siendo una de las más utilizada la de:

1. Medios de cobro de carácter dinerario;

2. Medios de cobro de carácter documental con garantía bancaria;

3. Medios de cobro de carácter documental sin garantía bancaria, y

4. Medios de cobro sin ningún tipo de garantía ni cobertura.

Los créditos documentarios se enmarcan en el punto 2 anterior de medios de cobro de carácter documental y garantía bancaria. Veamos el porqué de esta clasificación.

Evidentemente el crédito documentario es una garantía de una entidad de crédito (Banco/Cajas) de pagar si se cumplen una serie de condiciones. Ya en su definición (art. 2), lo señalan claramente las Reglas y Usos Uniformes de los Créditos Documentarios al decir que un crédito documentario es:

«todo acuerdo, cualquiera que sea su denominación o descripción, por el que un banco (Banco Emisor) obrando a petición y de conformidad con las instrucciones de un cliente (Ordenante) o en su propio nombre:

I) se obliga a hacer un pago a un tercero (Beneficiario) o a su orden, o a aceptar y pagar efectos librados por el Beneficiario o

II) autoriza a otro banco para que efectúe el pago, o para que acepte y pague tales efectos, o

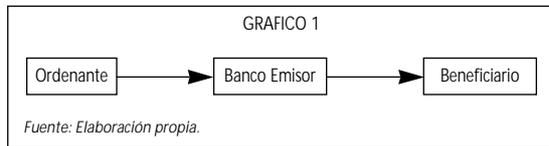
III) autoriza a otro banco para que negocie, contra la entrega del/de los documento(s) exigido(s) siempre y cuando se cumplan los términos y las condiciones del crédito.»

Es a partir de esta primera definición donde ya podemos, claramente, contemplar la importancia del medio de cobro en tanto en cuanto, si se cumplen los términos y las condiciones del crédito, el exportador cobrará el importe de la venta efectuada, pues tiene una garantía bancaria de cobro. Es por ello que el crédito documentario es un medio de cobro que sirve de cobertura y tiene un carácter documental, para garantizar el cobro de las operaciones de venta.

Además, se suele exponer la importancia de poder traspasar el riesgo de la posible financiación (supongamos un crédito documentario con pago aplazado) a la figura del banco emisor, o banco pagador, en tanto en cuanto la garantía de



AULA DE
FORMACION



cobro para el financiador será mucho más significativa e importante que, salvo en contadas excepciones, la del propio exportador. Esto permitirá, también, liberar capacidad de endeudamiento al exportador frente a su Banco o Entidad de Crédito o Financiadora. Sobre este tema volveremos más adelante al hablar de la financiación.

2. La trilogía contractual del crédito documental

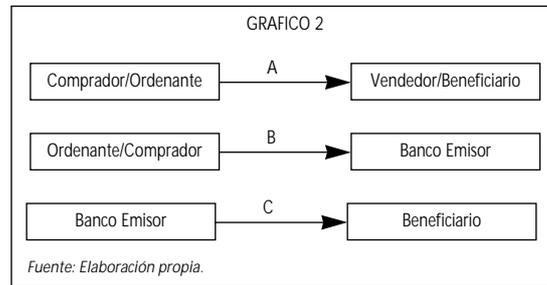
Veamos qué significa este concepto que, a nuestro entender, tiene un gran importancia para la correcta comprensión del crédito documental, su funcionamiento, responsabilidades, derechos y deberes de las partes que intervienen en el mismo

Podemos identificar una crédito documental, utilizando su expresión gráfica tal como se muestra en el Gráfico 1, para representar los participantes en el mismo. Veremos que, con tres figuras puede darse el crédito documental, esto es, el Ordenante, el Banco Emisor y el Beneficiario. Lo lógico, y más habitual, es que aparezcan más figuras, el Banco Avisador, el Banco Confirmador, el Banco Pagador, etcétera.

Para poder explicar el porqué de la trilogía contractual, y a partir del Gráfico 1, trataremos de identificar tres contratos diferentes (Gráfico 2), todos ellos relacionados entre sí, pero totalmente independientes, hasta el punto de estar, como posteriormente comentamos, explícitamente prohibida la vinculación entre ellos.

Si nos centramos en el Gráfico 2, veremos que se ha descompuesto el Gráfico 1 en tres relaciones o líneas (contratos) que representan los compromisos adquiridos entre las partes de un crédito documental, tal como se expone a continuación:

Analizando la línea A, y sus componentes, se hace evidente que la operación nace derivada de un contrato de compraventa entre comprador (ordenante) y vendedor (beneficiario), por lo que existe un contrato base para este medio de cobro



que es el propio contrato de compraventa, origen de la operación y que es el punto de partida para el propio crédito documental. Primer compromiso entre dos partes (Comprador/Vendedor).

Pero si seguimos analizando el Gráfico 2, estudiando la línea B, se ve que el Banco Emisor emitirá el medio de cobro, comprometiéndose a pagar contra la presentación de documentos, de acuerdo con las ordenes que le da su propio cliente (Ordenante/Comprador) esto es, es una operación que esta basada, tiene como origen, en un contrato u orden de apertura que da el comprador (Ordenante) a su banco (Banco Emisor), segundo compromiso entre dos partes (Ordenante/Banco Emisor).

Finalmente, la línea C viene a identificar el compromiso que el Banco Emisor, tiene de hacer frente a los pagos derivados de la propia carta de crédito, compromiso frente al beneficiario, siempre que cumpla los términos y condiciones de dicha carta de crédito, por lo que nos encontramos con el tercer contrato (compromiso) entre dos partes (Banco Emisor/Beneficiario)

A partir de que aceptamos esta triple situación contractual, tres contratos entre tres partes (Comprador/Vendedor/Banco Emisor) dos a dos, entre sí, independientes pero, íntimamente relacionados, es cuando podemos insistir en el comentario anterior de que estos contratos no pueden ser utilizados, de forma alternativa a la que se ha expuesto, así dice claramente el artículo 3 que:

«a. Los créditos son, por su naturaleza operaciones independientes de las ventas o de cualquier otro(s) contrato(s) en los que puedan estar basados y a los bancos no les afectan ni están vinculados por tal(es) contrato(s), aún cuando en el Crédito se incluya alguna referencia al/a los mencionado(s) contratos(s). Por lo tanto, el compromiso por parte de un banco de pagar, aceptar y pagar efecto(s) o negociar y/o cumplir cual-



quier otra obligación incluida en el Crédito no está sujeto a reclamaciones o excepciones por parte del Ordenante, resultantes de sus relaciones con el Banco Emisor o con el Beneficiario

b. El Beneficiario no podrá, en ningún caso, hacer uso de las relaciones contractuales existentes entre los bancos o entre el Ordenante y el Banco Emisor.»

Todavía, podemos llegar más lejos, y si hemos desligado el contrato en sí mismo de la propia operación del crédito documentario, también se puede desligar el aspecto relacionado con la mercancía, en tanto en cuanto, los créditos documentarios nada tienen que ver con el contrato de compraventa en el que están basados, como se ha expuesto, por lo tanto, nada tienen que ver con la mercancía que ampara dichos contratos. En el sentido textual de la palabra, ya que, dice el artículo 4:

«Todas las partes intervinientes en la tramitación de un Crédito negocian con documentos y no con mercancías, servicios y/u otras prestaciones a que tales documentos puedan referirse.»



AULA DE
FORMACION

Lo que indica claramente que los Bancos, no tendrán en cuenta, ni la existencia de contratos de compraventa, o de cualquier tipo que puedan ser origen, base o motivo de la propia operación del crédito documentario, así como tampoco se considerará por los bancos, la posible relación, situación, validez o existencia de las mercancías, en tanto en cuanto, su responsabilidad se ciñe a los documentos que se solicitan en y como parte integrante del propio crédito documentario.

3. El crédito documentario como figura financiera

Decíamos antes que, al empresario, cuando se habla de comercio internacional, la palabra *riesgo* es la primera que acude a su mente a la hora de analizar los distintos medios, figuras, métodos o sistemas que se le intenta explicar; pero a continuación, aparece la segunda en importancia y preocupación, la *financiación*. Ya hemos anticipado en un punto anterior, que la figura del crédito documentario tiene una serie de ventajas, entre la

que no es menos importante, el hecho de poder ser liberador de capacidad de endeudamiento, en tanto en cuanto, la existencia de la garantía bancaria puede suavizar la imputación de la financiación como riesgo del exportador.

Es precisamente con motivo la actual situación económica mundial, esto es, el encontrarnos en un mundo en el que las empresas se mueven en entornos turbulentos, cambiantes y de un gran dinamismo, por lo que la empresa debe saber utilizar, o aprovechar, todas las oportunidades de negocio que, en sus relaciones a todos los niveles, para nuestro caso y en este punto, el aspecto financiero puede ser, debe de ser y es, de suma importancia para la propia empresa. Veamos, pues, como puede contemplarse la financiación desde, o por, el propio crédito documentario y que posibilidades existen para su utilización por parte de la empresa beneficiaria.

Podemos señalar, inicialmente, tres aspectos o figuras normales de la utilización del crédito documentario como figura financiera:

- i) Las Cláusulas de Colores.
- ii) Los Créditos Transferibles.
- iii) La Cesión de las Cartas de Crédito.

Se podríamos apuntar una cuarta fórmula mas para este estudio, los Créditos *Back to Back*, pero este aspecto lo comentaremos brevemente mas adelante por las características diferenciadoras que reúne.

4. El crédito transferible

La primera figura que aparece para contemplarse como figura financiera, es la del crédito transferible, la cual esta recogida en las Reglas Uniformes, en el artículo 48 cuando dice que:

«a. Un Crédito transferible es un Crédito en virtud del cual el Beneficiario (Primer Beneficiario) puede requerir al banco autorizado a pagar, comprometerse a un pago diferido, a aceptar o a negociar (Banco Transferente) o, en el caso de un Crédito libremente negociable, al banco específicamente autorizado en el Crédito como Banco Transferente, a poner el Crédito total o parcialmente a la disposición de uno o mas Beneficiarios (Segundos Beneficiarios).

b. Solamente se puede transferir un Crédito si el Banco Emisor lo emite específicamente como «Transferible» (transferible). Términos tales como «divisible» (Divisible) «Fraccionable» (Fractionable) «Cedible» (asignable) y «Transmisible» (transmissible) no determinan que el Crédito sea transferible. Si se utilizan tales términos, no se tendrán en cuenta.

....

g. Salvo estipulación contraria, un Crédito Transferible puede transferirse una sola vez. Por consiguiente, no se puede transferir por petición del Segundo Beneficiario a un posterior Tercer Beneficiario. A los efectos de este Artículo, la devolución al Primer Beneficiario no constituye una transferencia prohibida.

Se pueden transferir por separado fracciones de un Crédito transferible (que no excedan en total el valor del Crédito) a condición de que no estén prohibidos los embarques/disposiciones parciales, y el conjunto de tales transferencias se considerará que constituye una sola transferencia del Crédito.

h. El Crédito solamente puede transferirse en los términos y condiciones especificados en el Crédito original, con la excepción de:

- el importe del crédito,
- el precio unitario indicado en el mismo
- la fecha de vencimiento
- la última fecha de presentación de los documentos, según el Artículo 43
- el plazo de embarque
- que cualesquiera de ellos, o todos, pueden reducirse o restringirse

El porcentaje por el cual se debe efectuar la cobertura del seguro puede aumentarse de tal manera que proporcione el importe de la cobertura estipulada en el Crédito original, o en estos artículos.

Además el nombre del Primer Beneficiario puede sustituir al del Ordenante del Crédito, pero si el Crédito original específicamente requiere que el nombre del Ordenante del Crédito aparezca en algún documento aparte de la factura, este requisito debe cumplirse.

i. El Primer Beneficiario tiene el derecho de sustituir por sus propia(s) factura(s) y efecto(s) las del/de los Segundo(s) Beneficiario(s), por

importes que no excedan del importe original del Crédito y por los precios unitarios originales, si estuvieran estipulados en el Crédito, y en caso de dicha sustitución de factura(s) y efecto(s) el Primer Beneficiario puede cobrar en virtud del Crédito la diferencia, si la hubiera, entre su(s) propia(s) facturas y la(s) del/de los Segundo(s) Beneficiario(s).

Cuando se haya transferido un Crédito y el primer beneficiario deba suministrar su(s) propia(s) factura(s) (y efecto(s)) a cambio de la(s) factura(s) (y efecto(s)) del/de los Segundo(s) Beneficiario(s) pero no lo haga a primer requerimiento, el Banco Transferente tiene el derecho a remitir al Banco Emisor los documentos recibidos en virtud del Crédito transferido, incluida(s) la(s) factura(s) (y efecto(s)) del/de los Segundo(s) Beneficiario(s), sin incurrir en responsabilidad frente al Primer Beneficiario....».

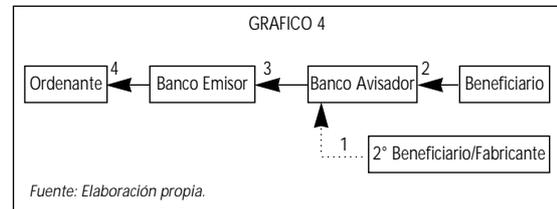
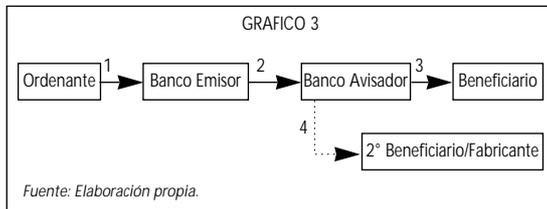
Aquí vemos que esta figura, que está pensada, en general, para aquéllos empresarios que no son los fabricantes del bien objeto de la exportación, permite la compra, sin límites, de bienes, en tanto en cuanto, la garantía que, como hemos indicado al principio del artículo, supone el crédito documental, aporta cobertura adecuada, salvo circunstancias excepcionales, para poder intervenir en operaciones de comercio internacional, sin problemas de cobertura del valor de la compra por parte del intermediario

El funcionamiento, resumido, de este tipo de operaciones sería el que indica el Gráfico 3.

El Gráfico 3 muestra cómo se desarrolla el proceso de una carta de crédito transferible en su primera fase, fase de aviso y transferencia, así vemos que:

1. El ordenante da orden de apertura del crédito documental.
2. El Banco Emisor emite el crédito documental y utiliza un Banco (Banco Avisador) para notificar dicho crédito al beneficiario.
3. El Banco Avisador avisa al Beneficiario la existencia y características del crédito documental.
4. El Beneficiario, primer beneficiario, transfiere a favor del segundo beneficiario una parte, o la totalidad, del importe del crédito documental.





A partir de que el Beneficiario ha recibido el aviso del crédito, que como dice el apartado «b» del artículo 48 anterior deberá ser abierto como «transferible», el Beneficiario de éste crédito (que se identifica como primer beneficiario) podrá transferir una parte, o la totalidad del mismo, a favor de otros beneficiarios (apartado «a» del citado artículo 48), por lo que, por el importe transferido, realmente, el que tendrá el derecho sobre el compromiso del Banco Emisor será el segundo beneficiario, esto es, el segundo beneficiario (posiblemente el fabricante de la mercancía) tiene un compromiso, o aval bancario, de que si cumple los términos del crédito documentario cobrará el importe de la operación (por la cantidad transferida), lo que da una garantía y permite, al primer beneficiario (intermediario) sabiendo utilizar esta figura y dentro del límite del importe del crédito, comprar la mercancía que ampara el crédito, sin tener que desembolsar importe alguno.

cancía, y con casi toda seguridad, quien es el comprador (no olvidemos el apartado h, del artículo 48 citado), aspecto éste que genera una inseguridad en el intermediario que tratara de evitar el conocimiento entre las partes (Comprador Final/Fabricante de la Mercancía).

Con tal finalidad, las propias Reglas Uniformes, contemplan en su artículo 49, la siguiente posibilidad:

Cesión del producto del crédito

«El hecho de que un Crédito no se establezca como transferible, no afectara al derecho del Beneficiario de ceder cualquier producto del crédito del que sea, o pueda ser, titular en virtud de dicho crédito, de acuerdo con las disposiciones legales aplicables. Este Artículo se refiere solamente a la cesión del producto del crédito y no a la cesión del derecho a actuar en virtud del propio crédito.»

¿Que podemos deducir de este planteamiento? Si efectuamos una representación gráfica similar a la que hemos venido utilizando, hasta ahora, para ver los procedimientos de un crédito documentario, observamos la siguiente estructura (Gráfico 5).

En este caso, el proceso de la cesión sigue los siguientes pasos:

La segunda fase de un crédito documentario, esto es, su utilización se basa en, tal como muestra el Gráfico 4, el siguiente proceso:

1. El 2º Beneficiario (Fabricante) embarca la mercancía y prepara toda la documentación necesaria para la utilización del crédito documentario.

2. El Primer Beneficiario sustituye por sus propias facturas y giros, los del segundo beneficiario (apartado i, artículo 48).

3. El Banco Avisador, remite los documentos de la utilización del crédito al Banco Emisor (habiendo sustituido las facturas/giros del 2º beneficiario por las del primer beneficiario).

4. El Banco Emisor, recibe los documentos, verifica su adecuación a los términos y condiciones del crédito documentario, los entrega al ordenante para que despache la mercancía y paga el importe del mismo.

De acuerdo con los procedimientos expuesto anteriormente, es evidente que el 2º Beneficiario de la carta de crédito, va a saber donde va la mer-

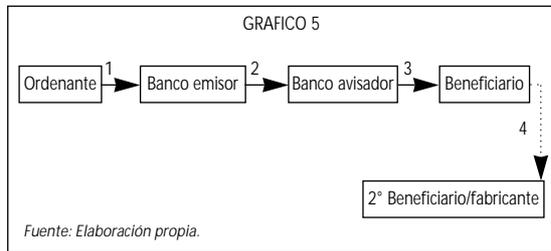
1. El ordenante da orden de apertura del crédito Documentario.

2. El Banco Emisor emite el crédito documentario y utiliza un Banco (Banco Avisador) para notificar dicho crédito al beneficiario.

3. El Banco Avisador avisa al Beneficiario de la existencia y características del crédito documentario.

4. El Beneficiario, primer beneficiario, da instrucciones al Banco para que, cuando tengan que abonarle el importe del crédito, tomen nota de que una parte, o la totalidad del mismo, ha sido





cedida a favor del beneficiario de la cesión (el fabricante probablemente) a quien deberán efectuar el pago de dicho importe

De la estructura que muestra el Gráfico 5, y tal como se deduce el proceso explicado, podemos entresacar, como características más importantes, las siguientes:

Sigue existiendo un crédito documental, que cubre la operación de exportación, pero si comparamos el Gráfico 5 con el Gráfico 3, se observa que la relación entre el 2º beneficiario con el crédito documental ha sido desplazada del que podríamos denominar Circuito Bancario, a un Circuito Empresarial, esto es, antes (Crédito Transferible) el segundo beneficiario tendría la garantía de un banco de que si cumplía los términos y condiciones del crédito cobraría el valor de la mercancía entregada, mientras que ahora, la garantía bancaria ha desaparecido, (obsérvese que la línea que une el 2º beneficiario con el crédito documental pasa a través del intermediario) por lo que en este caso, es el intermediario (primer beneficiario) el que mantiene el derecho sobre la carta de crédito.

Si se ha conseguido desvincular, eliminar, la relación entre Ordenante/Comprador final de la mercancía y 2º Beneficiario/Fabricante, puesto que, al entregar la mercancía el 2.º Beneficiario al 1.º Beneficiario, ya no conocerá el destino final de la misma, aunque, si soportará el riesgo de que dicha mercancía se embarque con el destino que se preveía en la carta de crédito de la que, este segundo beneficiario, no tendrá conocimiento, puede que únicamente tenga una ligera referencia en la carta de cesión que le haya hecho su comprador (primer beneficiario).

Creemos que esto explica lo que significa la frase del artículo 49 cuando dice que el beneficiario tendrá el derecho de «ceder cualquier producto del crédito». No olvidemos que el producto del

crédito no es el crédito en si mismo, sino el importe que se percibirá por el beneficiario si se cumplen las condiciones del mismo, por lo que para que el primer beneficiario pueda utilizar el crédito con toda la documentación en regla, el segundo beneficiario deberá entregar la mercancía al primer beneficiario, sin que tenga ninguna cobertura (garantía) bancaria de que recibirá el importe de dicha cesión.

Otra de las posibilidades que se utilizan, aunque en este caso mas esporádicamente, dado el coste que, para el ordenante supone la figura, de la financiación a través de los créditos documentarios es lo que se conoce como las *Cláusulas de Colores*.

Es una fórmula, utilizada desde hace muchos años, que, sin estar contemplada en las Reglas Uniformes, permiten la financiación al beneficiario de una parte del importe total del crédito.

Existen dos tipos de cláusulas, la «Cláusula Roja» y la «Cláusula Verde», (de ahí el nombre de cláusulas de colores).

a) *La Cláusula Roja*, cuyo nombre le viene de que en su antigua transcripción se efectuaba en tinta roja en el texto de los créditos documentarios, actualmente se ha mantenido la denominación de cláusula roja, independientemente del tipo de tinta utilizada en el mensaje. Esta figura permite al beneficiario de un crédito documental, obtener la financiación por anticipado de una parte (normalmente un porcentaje sobre el total del crédito documental, que oscila del 20 por 100 hasta el 60 por 100), con cuyos fondos el beneficiario podrá comprar la materia prima objeto del contrato o utilizarlo en determinados tipos de inversiones que, normalmente, pues no existe control sobre este aspecto, deberán tener una relación más o menos directa con la operación de exportación.

Se entrega el porcentaje que se señale en la Cláusula Roja contra entrega de un recibo firmado por el propio beneficiario de que ha cobrado el importe correspondiente.

b) *La Cláusula Verde*, cuyo nombre le viene, también, de la antigua transcripción en tinta verde en el texto de los créditos documentarios, actualmente se la denomina cláusula verde, independientemente del tipo de tinta utilizada en el men-



AULA DE
FORMACION

saje, permite al beneficiario de un crédito documentario obtener la financiación por anticipado de una parte (normalmente un porcentaje sobre el total del crédito documentario, que puede llegar hasta el 70 por 100), con cuyos fondos el beneficiario podrá comprar materia prima objeto del contrato o utilizarlo en determinados tipos de inversiones que deberán tener una relación directa con la operación de exportación.

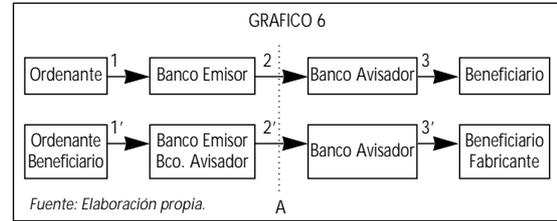
Se entrega el porcentaje que se señale en la Cláusula Verde a cambio de la entrega de un recibo firmado por el propio beneficiario de que ha cobrado, junto con un documento, que se indicará en el crédito documentario, en el que se justifique que el importe de dicho pago tiene como destino una actuación relacionada con la mercancía o el objeto del propio crédito documentario.

Se suelen utilizar estas figuras (cláusulas de colores) para garantizarse operaciones de suministro de determinados tipos de productos. La base fundamental, se encuentra en una mezcla de confianza, entre comprador/vendedor, con la necesidad, por parte del comprador, de la mercancía en el momento adecuado, combinado con una falta de recursos, principalmente financieros, por parte del vendedor.

No debemos olvidar que el anticipo de la cantidad, supone un riesgo para el comprador pues la recuperación del importe anticipado se realizara en el momento de la entrega de los documentos por parte del vendedor (beneficiario) que es cuando se le descontará el importe anticipado como Cláusula de Colores.

Por otra parte, existe un coste financiero, para el comprador/importador, dado que el pago al beneficiario de la carta de crédito se debe hacer repercutir al Ordenante/Comprador, que está anticipando una parte del valor de la mercancía por un período de tiempo que, dependerá, fundamentalmente, de la validez de la carta de crédito (normalmente 90 días).

Aunque sea de una forma muy breve, creemos necesario comentar la figura de los créditos *Back to Back*, en tanto en cuanto, también son una figura que permite al intermediario poder comprador y comercializar mercancías, sin tener que efectuar desembolsos por dichas actuaciones.



Se conoce como créditos *Back to Back*, la combinación de dos créditos documentarios, uno de exportación, que será la base, la garantía, para el segundo crédito documentario. Esto es, recibido un crédito documentario de exportación, el primer beneficiario, ordena al Banco avisador, que, en base o con la garantía de dicho crédito documentario habrá otro crédito documentario a un segundo beneficiario, (normalmente el fabricante de la mercancía).

Se suele utilizar esta figura par eliminar toda relación entre el comprador original y el fabricante (segundo beneficiario) dado que, la apertura del segundo crédito supone, que el ordenante (primer beneficiario) podrá solicitar los documentos que a él le interesen, mientras que el segundo beneficiario(fabricante) dispondrá de la garantía que supone el tener un crédito documentario a su favor

Veamos en el Gráfico 6 la representación gráfica de este tipo de operación.

Observamos que dicho gráfico representa dos créditos documentarios en su forma básica:

1. El Ordenante da la orden de apertura del crédito documentario;
2. El Banco Emisor emite el crédito documentario utilizando el Banco Avisador;
3. El Banco Avisador avisa al Beneficiario (1.º Beneficiario el crédito documentario)

Una vez recibido el crédito documentario el primer beneficiario se dirige a su banco, normalmente será el Banco Avisador, y da instrucciones para que emita un nuevo crédito (se convierte en ordenante) a favor de el 2.º beneficiario (normalmente el fabricante de la mercancía). De esta forma se inicia un nuevo crédito con los mismos pasos, sustituimos los puntos 1, 2 y 3 por 1', 2' y 3' que tienen la misma explicación, pero modificándose el papel de las figuras del primer crédito.

Se le llama *Back to Back* (espalda con espalda) porque si observamos el Gráfico 6, si pudiéramos



AULA DE FORMACION

doblar dicha figura tal como muestra la línea de puntos A, las figuras del primer crédito (parte superior - Banco Avisador y Beneficiario) de la derecha pasarían a ser las figuras de la izquierda en el segundo crédito (parte inferior - Ordenante y Banco Emisor)

5. Revisión de las reglas y usos uniformes, publicación 500 de la Cámara de Comercio Internacional

Finalmente, nos gustaría comentar las expectativas que sobre la modificación de los créditos documentarios se está comentando en distintos foros. Básicamente, según lo que hemos podido oír y leer, se trata de modificar la estructura del crédito para que la triangulación actual, Ordenante/Banco Emisor/Beneficiario, se modifique por la de Ordenante/Verificador de la Mercancía/Beneficiario. Esto es, sustituir la figura de la Entidad Financiera por la de una empresa que se ocupe de verificar la exactitud de la mercancía embarcada con la solicitada por el comprador.

Se basa en la figura que se denomina «garantía bilateral» que, como tal ya existe pero que, aparentemente, la intención es la de incorporarla como documento básico a los créditos documentarios.

En el supuesto de que dicho documento se incorporase como documento a presentar para la utilización de un crédito documentario supondría, entre otras cosas, las siguientes modificaciones:

a) En primer lugar, la responsabilidad sobre los documentos pasaría a ser secundaria, dado que la importancia sería dicho documento que, emitido por entidad con solvencia suficiente (habría que especificar que empresas/entidades/sociedades... cumplen los requisitos para ser solventes ante operaciones de comercio internacional), garantizase que la mercancía embarcada era la solicitada por el comprador.

b) *Los Incoterms* perderían efectividad, pues términos que supusiesen entregas a bordo (*on board*), sobre medio de transporte, serían de difícil aplicación, por cuanto es de suponer que las empresas que tuvieran que garantizar la validez de las mercancías embarcadas no se responsabilizarían de que no hubiese sufrido mermas o desperfectos en su embarque.

c) Sobre el tema del coste de dicha inspección no entraremos, pero supondría un incremento notable en los costes de las operaciones de comercio internacional.

d) Por otra parte, en el supuesto de que se generalizase este aspecto, la necesidad de técnicos que pudieran verificar la totalidad de los embarques podría suponer un problema al menos en los tiempos, hasta que se preparasen todas las empresas para hacer frente a tal actuación.

e) También creemos importante señalar que, la garantía de la que actualmente dispone el exportador, se perdería porque, así como ahora la entrega de los documentos es prueba de su actuación, pasaríamos a un comercio de desconfianza, pues no vale la documentación del propio exportador, sino que tendría que ser la empresa verificadora, la que diese fe de que se actúa sin mala intención, lo que podría dar lugar a situaciones incómodas entre las partes, y pérdidas y demoras importantes en la negociación internacional.

f) Finalmente, creemos que podría ser la muerte del crédito documentario como tal, pues simplemente con un crédito *stand-by* o una garantía bancaria, sustituiría a los actuales créditos documentarios, puesto que, no sería necesaria la presentación de ningún tipo de documentos para la operación, que, podrían ser remitidos directamente al exportador, con lo que los bancos, no serían necesarios, en tanto en cuanto, su actuación quedaría relegada a un incumplimiento del pago por parte del comprador, no a la entrega efectiva de los documentos, que, como se ha comentado no serían en absoluto necesarios, excepción hecha del documento de comprobación o verificación.

Para concluir este planteamiento, queremos recordar que los *Incoterms* 2.000, en su punto 16 de la Introducción, y en todos los apartados «B.9» de obligaciones del comprador, especifica claramente cómo, cuándo y por quién se puede y deben soportar los costes de la inspección, por lo que consideramos, en adición a lo comentado en puntos anteriores, que podría suponer un problema para la correcta interpretación de los recientemente aprobados *Incoterms*-2000 al suponer cambios en cuanto a los términos de los mismos.



6. Conclusión

Para concluir lo expuesto, quisiéramos destacar los tres aspectos sobre los que hemos centrado el trabajo.

En primer lugar, y a pesar de que dentro del contexto internacional, el peso del crédito documentario está perdiendo, ligeramente pero de forma continuada, importancia en cuanto a su participación por número de operaciones en el comercio internacional amparadas en este medio de cobro, aunque esta figura es una de las más importantes, así como la única que, realmente, podemos decir que tiene una normativa aceptada a nivel internacional y que da, efectivamente, normas de obligado cumplimiento a las partes (en este punto digamos que las Reglas Uniformes para el cobro del papel comercial, publicación 522 de la C.C.I. no deja de ser un intento fallido en tanto en cuanto no impone condiciones sino da orientaciones y se centra en eximir de responsabilidades a los bancos participantes), lo cual supone una garantía para las partes, especialmente el vendedor, y el comprador que pueden conocer la forma e interpretación que se va a dar al contenido de la garantía que supone el propio crédito documentario.

Por otra parte, creemos que la utilización adecuada de los créditos documentarios supone una facilidad de obtención de financiación para la empresa, que debe ser estudiada y utilizada, de acuerdo con las características propias del medio de cobro y su garantía para la entidad financiadora. No hace falta señalar que, en muchas ocasiones, cuando se busca eliminar el riesgo de cobro a través de compañías de Seguros (CESCE, etcétera) solicitan que el medio de cobro sea un crédito documentario, lo que da idea de la confianza que este medio supone para las propias compañías.

Finalmente, y aunque estamos seguros que la propia Cámara de Comercio Internacional, a través de sus especialistas conocerá sobradamente los aspectos que aquí se han expuesto, no queremos dejar de incidir en que un medio de cobro que funciona, es aceptado, tiene una antigüedad que garantiza su efectividad y permite una variedad de opciones importantes, podría ser muy peligroso que se modificasen en el sentido expuesto,

de forma que sus estructura fuesen rectificadas para acercarse más a una normativa que (tal como las de las remesas) no han funcionado, casi nunca, adecuadamente.

No queremos pensar que la finalidad última es que la responsabilidad inherente a este tipo de operaciones se haga descansar fundamentalmente en las partes comprador/vendedor, eliminando la que pueda suponer para las entidades de Crédito que, actualmente participa y tiene su responsabilidad en dicho medio de pago, por lo que, insistimos, recomendamos que la Cámara de Comercio Internacional, estudie con profundidad y buscando no solo una de las partes, sino la trilogía expuesta, que se consolide, más si cabe, el medio de pago que tan acertadamente se ha venido utilizando en el comercio internacional, y que cada día más, está siendo utilizado en el comercio doméstico y que, las modificaciones se hagan para conseguir una adecuación a las actuales métodos y técnicas así como a los medios informáticos y de nuevas tecnologías que están incorporándose al comercio mundial.

Bibliografía

1. (1993): *Documentary Credits. A practical guide* Suiza, Swiss Bank Corporation.
2. (1994): *International Finance and Investment, Multinational Corporate Banking*, Third Edition, London, The Chartered Institute of Bankers.
3. (1980): *Operaciones Documentarias*, Swiss Bank Corporation, Suiza.
4. DIAZ MIER, M. A. (1996): *Técnicas de Comercio Exterior I*, Madrid, Editorial Pirámide, S.A.
5. GIMENO TUSET, J.J. (1967): *Créditos Documentarios y Operaciones de Extranjero*, Madrid, Segunda Edición, Consejo Superior Bancario.
6. INCOTERMS (2000): *Cámara de Comercio Internacional*, París.
7. MARQUEZ NARVAEZ, J. M. (1993): *Medios de pago en la compraventa internacional*, Madrid, Editorial ESIC Editorial/ICEX.
8. MARTÍNEZ CEREZO, A. (1974): *Medios de Pago Internacionales*, Madrid, Ediciones Pirámide S.A.
9. *Reglas Uniformes para las Cobranzas* (1995) publicación 522 de la Cámara de Comercio Internacional. París.
10. *Reglas y Usos Uniformes para los Créditos Documentarios* (1993) publicación 500 de la Cámara de Comercio Internacional. París.



AULA DE
FORMACION