MONOGRÁFICO: EL CRÉDITO DOCUMENTARIO DE EXPORTACIÓN

Cómo asegurar las exportaciones

Negocio Internacional
Dirección de Estrategia de Negocio

BCC/Grupo Cooperativo Cajamar

GRUPO
COOPERATIVO
CAJAMAR

CONOCIMIENTOS QUE SE ADQUIRIRÁN

- ¿Qué es un crédito documentario?
- Intervinientes
- Ventajas e inconvenientes
- Tipos de créditos documentarios
- Los Incoterms ®
- Datos a pactar a priori
- Las modificaciones
- Fases de un crédito documentario
- Las discrepancias
- Documentos de transporte
- Documentos de seguro
- Otros documentos
- Normativa de créditos documentarios

¿QUÉ ES UN CRÉDITO DOCUMENTARIO?

Una de las principales inquietudes de un exportador es eliminar el riesgo comercial, es decir, tener la certeza de que va a cobrar sin problema su operación de venta al extranjero.

El crédito documentario es un medio de pago que garantiza de forma irrevocable el cobro, siempre que se cumplan los requisitos establecidos en el condicionado del mismo, en forma y plazo.

Técnicamente lo podemos definir como: convenio en virtud del cual un banco (banco emisor), a petición de un cliente (ordenante) y de conformidad con sus instrucciones, se obliga irrevocablemente a efectuar un pago a un tercero (beneficiario) a través de su banco (banco avisador) contra presentación de los documentos exigidos dentro del plazo establecido, siempre que se hayan cumplido todas y cada una de las condiciones y términos del crédito.

El crédito documentario como todas las operaciones de Comercio Exterior, se emite a través de la plataforma SWIFT que es un sistema de interconexión bancaria internacional que dota de total seguridad a las transacciones.

Es importante tener en cuenta que es un medio de cobro que se puede utilizar también dentro del mercado nacional.

Recuerda:

El éxito de la operación depende en gran medida de que todas las condiciones que se plasmarán en el condicionado sean pactadas previamente entre importador y exportador y sean bien entendidas por ambas partes.

INTERVINIENTES

Veamos a continuación las distintas figuras que aparecen en un crédito documentario:

- *Ordenante:* el ordenante es siempre el importador y tendrá que tener concedida una línea de riesgo en su entidad para poder emitir el crédito documentario.
- *Beneficiario:* el beneficiario es siempre el exportador
- *Banco ordenante:* es el banco del importador
- *Banco beneficiario:* es el banco del exportador y también se puede denominar como banco avisador.
- *Banco receptor:* es el banco que recibe el crédito documentario, que puede ser el banco beneficiario u otro banco intermediario en el caso de que los bancos emisor y beneficiario no tengan acuerdo entre sí.
- *Banco confirmador:* es la entidad a la que el banco emisor solicita que añada su confirmación a la operación de crédito documentario. Suele ser el banco del exportador.
- *Banco reembolsador:* es el corresponsal del banco emisor, es decir, aquella entidad a través de la cual se van a hacer seguir los fondos.

Recuerda:

Para evitar costes innecesarios de intermediación, se recomienda a los clientes que averigüen con qué entidad financiera trabaja su cliente/proveedor y que acudan a su banco para ver si ambas entidades tienen acuerdo mutuo (intercambio de claves). Si no tienen clave intercambiada, podrán hacerlo en un plazo corto de tiempo.

VENTAJAS E INCONVENIENTES

<u>Exportador:</u>

Ventajas

- Garantiza el cobro ante la presentación de documentos conformes
- Permite financiación:

EJEMPLO

Imagina que el cobro de la factura que estás gestionando a través de un crédito documentario es a 90 días de la fecha de embarque. Puedes negociar un anticipo de los fondos acudiendo al banco que está gestionando el cobro de los documentos relativos a la exportación.

- Permite el acceso a nuevos mercados: si un nuevo cliente te ofrece el pago a través de crédito documentario, te está ofreciendo una garantía de cobro, por lo que puedes lanzarte a operar con él siempre que negocies adecuadamente todas las condiciones de la venta y conozcas bien el funcionamiento del crédito documentario.

Inconvenientes

- Comisiones: por ser el producto más completo, suele ser también el más caro. Normalmente las entidades financieras acompañan a sus clientes durante toda la operación de crédito documentario, ya que además de gestionar el cobro cuentan con un servicio de asesoramiento y de revisión de documentos personalizado.
- Medio de cobro más complejo que otros. Es necesario que los documentos sean presentados sin discrepancias para que el cobro quede garantizado. Esto se mitiga con el conocimiento del producto, la experiencia y la correcta negociación para que el condicionado del crédito documentario sea lo más claro posible.

Importador:

Ventajas

- Puesto que al exportador le damos una seguridad de cobro, es un arma a utilizar en la negociación del precio de las mercancías.
- Se asegura el envío de la mercancía antes de efectuar el pago.
- Otorga solvencia frente al proveedor: si el importador emite un crédito documentario es porque su entidad financiera le considera lo suficientemente solvente como para concederle una línea de riesgo en la que irá amparada dicha emisión.

Inconvenientes

- Necesidad de que el banco conceda el riesgo para esta operación
- Las entidades financieras no revisan mercancía, en caso de documentos conformes siempre hay que pagar, independientemente del estado de la mercancía. Por ello, el importador debe solicitar al exportador los documentos necesarios que garanticen el estado y naturaleza de la mercancía.

TIPOS DE CRÉDITOS DOCUMENTARIOS

Todos los créditos documentarios son irrevocables, es decir no se pueden cancelar sin el consentimiento de todas las partes.

Existen muchos tipos de créditos documentarios, veamos algunos de los más habituales:

En función de los compromisos asumidos

- *Confirmado:* todo crédito documentario supone una garantía de cobro para el exportador dada por el banco emisor, es decir, dicho banco pagará siempre si los documentos presentados por el exportador son conformes. Si además es

confirmado, supone que existe un segundo banco (normalmente el del exportador) que añade una garantía extra que será utilizada cuando el banco emisor falle en su compromiso de pago.

EJEMPLO

Un exportador ha recibido un crédito documentario procedente de un país con problemas políticos. A la hora de cobrar, él ha presentado los documentos conformes, pero en el país de su cliente se ha decretado un bloqueo a la salida de fondos al exterior. Si el crédito es confirmado, el banco del exportador está obligado a pagar al exportador independientemente de que no pueda recibir los fondos del país bloqueado.

- *Sin confirmar:* cuando no se añade confirmación por parte de ningún banco interviniente en la operación.

Dependiendo del plazo del pago

- *A la vista:* el pago ha de efectuarse en cuanto el importador retire la documentación de su banco. Si los documentos son conformes, existe un plazo legal de 5 días hábiles para efectuar el pago, independientemente de que el importador retire o no la documentación.
- *Pago diferido:* el pago se realizará en una fecha futura, no a la retirada de la documentación por parte del importador.

EJEMPLOS

- Pago a 30 días desde la fecha de la factura
- 90 días de la fecha de embarque
- 60 días de la fecha de emisión del crédito documentario

- *Pago mixto:* cuando una parte de la factura se ha de pagar a la vista y otra parte se paga mediante pago diferido.

Desde el punto de vista de la transferencia del crédito documentario

- *Transferible:* Para que un crédito documentario puede transferirse, ha de indicarse expresamente en su condicionado. Será transferido cuando tras ser recibido por el exportador que hace de intermediario en una operación, se lo hace seguir a un tercero.

EJEMPLO

Un cliente español, está comprando almendras en California y vendiéndolas a Marruecos. Nuestro cliente solicita a su cliente marroquí la emisión de un crédito documentario transferible como garantía de cobro. Una vez recibido el crédito documentario lo transferirá a su proveedor estadounidense.

- ***No transferible:*** **cuando el crédito documentario no puede ser transferido a un tercero. Si en el condicionado no se especifica nada, se considera que el crédito es no transferible.**

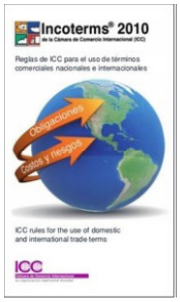
Recuerda:

Las normas que rigen la emisión de un crédito documentario son las UPC 600 de la Cámara de Comercio Internacional. En ellas se indica que los únicos puntos que pueden modificarse a la hora de transferir un crédito documentario son:

- **El importe del crédito,**
- **Cualquier precio unitario indicado en el mismo,**
- **La fecha de vencimiento**
- **La última fecha de presentación de los documentos**
- **El plazo de embarque.**

LOS INCOTERMS ®

Son usos y reglas que marca la Cámara de Comercio Internacional y que establecen un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de términos comerciales relativos a los contratos de compraventa, limitando los derechos y obligaciones de las partes en relación a la entrega de las mercancías.



La última revisión se ha efectuado en el año 2010.

Los Incoterms ® más usuales son: FOB (Free on board), CIF (Cost, Insurance and Freight y CFR(Cost and freight)

Recuerda

En la Cámara de Comercio Internacional puedes encontrar el texto que ves más arriba para profundizar en el conocimiento sobre los Incoterms 2010®. Es importante, ya que tus costes de transporte, seguro, … varían sustancialmente dependiendo del Incoterm® al que vaya sujeto la operación de compra-venta.

DATOS A PACTAR A PRIORI

Como hemos visto, antes de la emisión del crédito documentario por parte del banco del importador, es importante que se pacten todas las condiciones del mismo previamente.

Importador y exportador deben sentarse a negociar y tratar cada uno de los puntos que se trasladarán al condicionado del crédito.

Veamos a continuación cada uno de los puntos sobre los que el importador tendrá que informar a su banco para que éste pueda emitir la operación y que previamente habrá pactado con su proveedor (el exportador):

- ***Importe***
- ***Moneda***
- ***Tipo de crédito documentario:*** **¿confirmado? ¿transferible?**
- ***Forma de pago:*** **a la vista o pago diferido**
- ***Descripción de las mercancías***
- ***Fecha de expiración:*** **es la fecha máxima de presentación de documentos**
- ***Fecha máxima de embarque***
- ***Documentos requeridos:*** **facturas, packing list, documento de transporte, certificado de origen,…**
- ***Transbordos:*** **hay que especificar en el condicionado si se permite el cambio de mercancía, por ejemplo de un barco a otro, o no.**
- ***Embarques parciales:*** **¿se carga toda la mercancía de una vez o se permiten varias cargas en fechas distintas en el tiempo?**
- ***Tolerancia:*** **la factura debe venir por el importe exacto del crédito documentario o se permite una variación a la alza o a la baja. Normalmente la tolerancia en caso de existir suele ser del 10%.**

Una máquina tiene que ser embarcada en una sola vez y además su precio no admite variación por lo que el crédito no admitirá tolerancia. Sin embargo, si vendemos tomates, éstos pueden ser embarcados parciamente en distintos momentos en el tiempo y su precio puede oscilar por lo que el crédito documentario habitualmente admitirá tolerancia.

- ***Lugar de origen y destino de las mercancías***
- ***Puerto de carga y descarga de las mercancías***
- ***Incoterm ®:*** **hasta donde llegan las responsabilidades de ambas partes, es decir quién paga el flete, el seguro de la mercancía,…**

- *Banco del beneficiario* (banco avisador): muy importante para evitar intermediarios y costes innecesarios. Si el banco del importador y del exportador no tienen acuerdo entre ellos, se tiene que utilizar un intermediario que cobrará una comisión. Lo óptimo es que los clientes avisen a sus bancos de la operación que se va a realizar para que hagan las gestiones necesarias para el intercambio de clave y se evite así la utilización de un banco intermediario.
- *Gastos bancarios:* en el condicionado del crédito documentario, se especificará por cuenta de quién son los gastos bancarios del banco emisor, del banco receptor, del banco confirmador,…

LAS MODIFICACIONES

Una vez emitido el crédito documentario, se pueden modificar todos los términos del condicionado, salvo el banco receptor del crédito documentario.

Como hemos visto, las condiciones deben ser pactadas entre importador y exportador de forma previa a la emisión de la operación. Pero en algunas ocasiones surgen imprevistos como por ejemplo retrasos en el embarque previsto, que hacen que tengan que modificarse los términos del condicionado.

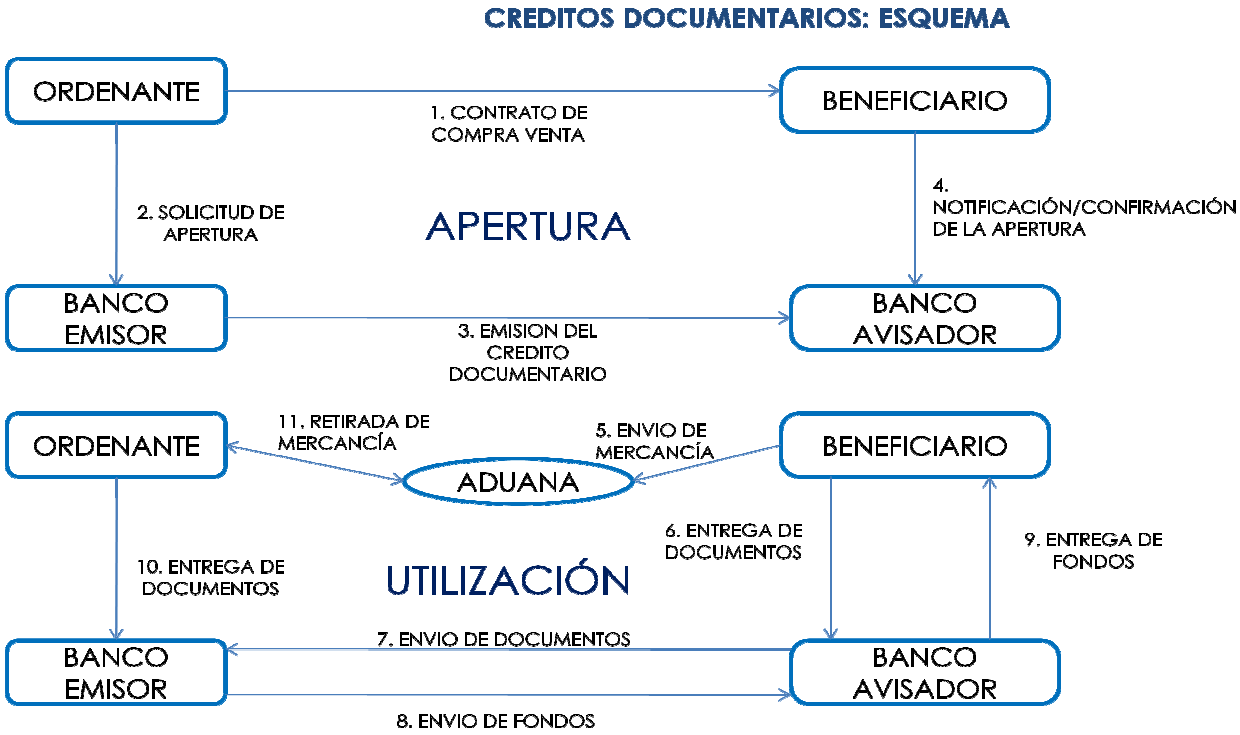
Cuando esto ocurre, el importador dará instrucciones a su banco para cambiar las condiciones del crédito emitiendo un mensaje Swift de modificación.

FASES DE UN CRÉDITO DOCUMENTARIO

El funcionamiento de un crédito documentario es el siguiente:

1. Como ya hemos venido comentado y como algo fundamental para el éxito de la operación, el punto de partida debe ser la negociación de todas las condiciones entre importador y exportador.
2. Una vez cerrados los acuerdos, el importador acudirá a su banco y solicitará la emisión del crédito documentario.
3. El banco del importador emitirá la operación mediante un mensaje Swift.
4. El banco receptor, avisará a su cliente sobre la recepción del crédito documentario. Como hemos visto anteriormente, si banco el banco del importador y el del exportador no tienen clave, el banco emisor emitirá la operación a un banco intermediario que será el encargado de avisar al banco del exportador.
Una vez recibido, el beneficiario (exportador) ha de revisar todos los términos del condicionado para ver que se ajustan a lo previamente pactado con el importador. Este paso es importante ya que la garantía de cobro depende de que se presenten los documentos conformes al condicionado y el exportador tiene que estar seguro de que puede cumplir en tiempo y plazo todas las condiciones indicadas en el mensaje Swift.
5. El siguiente paso es enviar la mercancía y preparar la documentación requerida.

6. La documentación será presentada por el exportador en su banco, que revisará si los documentos son conformes. En caso de documentos con discrepancias, dará la oportunidad a su cliente para subsanarlas.
7. El banco del exportador enviará los documentos al banco emisor.
8. Envío de los fondos por parte del banco emisor en la fecha pactada.
9. Abono al beneficiario (exportador)
10. Entrega de documentos al importador para que pueda retirar la mercancía en el destino acordado.



LAS DISCREPANCIAS

El artículo 4 de las UPC 600 resalta la independencia del crédito documentario y sus documentos con respecto al negocio contractual.

Esto significa que independientemente del estado de la mercancía y cualquier otro factor de la relación comercial, el importador está obligado al pago ante presentación de documentos conformes por parte del exportador.

Por ello, es importante conocer las discrepancias más usuales para evitarlas siempre que podamos. Estas son:

1. Debemos presentar todos los documentos que nos requieren en el campo 46A del crédito documentario, y es recomendable que se confeccionen en el idioma del crédito.

2. Todos los documentos deben indicar la referencia del crédito documentario (campo 20 del condicionado)
3. Ordenante y beneficiario deben aparecer literalmente en los documentos (son los campos 50 y 59 respectivamente).
4. El campo 45A (descripción de la mercancía), debe aparecer completo y literal en la factura y la descripción que indiquemos en el resto de documentos debe ser coherente con la información mostrada en la factura. Lo recomendable es que en todos los documentos se plasme el campo 45A.
5. Documentos coherentes entre sí.
6. La fecha de embarque que aparezca en el documento de transporte debe ser igual o anterior a la fecha máxima de embarque (campo 44C)
7. Los documentos han de ser presentados en el lugar que indique el crédito documentario como muy tarde en la fecha de expiración que aparezca en el campo 31D.

LOS DOCUMENTOS DE TRANSPORTE

Los documentos de transporte evidencian el envío de la mercancía y algunos de ellos dan la titularidad de la misma.

Sus elementos más importantes son la fecha de emisión y/o carga de la mercancía, el lugar de origen y destino, el lugar de carga y descarga, la descripción de las mercancías y la casilla "consignado a" (especialmente en el transporte marítimo).

Los documentos de transporte más habituales son:

- Documentos de transporte marítimo: BILL OF LADING(B/L)
  En este documento la casilla "consignado a" es básica, pues quien aparezca indicado en ella podrá retirar la mercancía teniendo en su poder al menos un original del documento de transporte.

Recuerda

Las opciones de la casilla "consignado a" del B/L son:

- a la orden(cualquiera puede retirar la mercancía)
- a la orden del ordenante
- a la orden del banco emisor (este banco tendrá que endosar el documento a favor del importador para que éste pueda retirar la mercancía).

LOS DOCUMENTOS DE SEGURO

Como hemos visto anteriormente el seguro de la mercancía será contratado por el importador o por el exportador en función de lo acordado previamente y según el Incoterm® pactado.

El documento de seguro debe estar emitido en la misma moneda del crédito documentario y normalmente se pide que se asegure el 110% del valor CIF de la mercancía. Además debe indicar las coberturas y el país donde se puede reclamar en el caso de que el importador tenga que ejecutar la póliza.

EJEMPLO

Supongamos un crédito documentario cuyo Incoterm® sea CIF. Esto supone que el exportador debe contratar y pagar los costes y el flete necesarios para llevar la mercancía hasta el puerto de destino designado, así como el seguro. Por ello, el importador deberá exigir como documento requerido en el crédito documentario un original del documento de seguro, que evidencie que el exportador lo ha contratado y además su importe y coberturas son adecuadas a la operación.

OTROS DOCUMENTOS

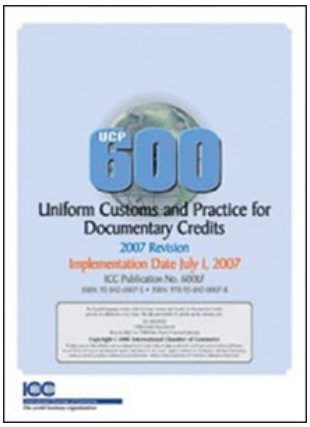
Además de los documentos de transporte y seguro, otros documentos habituales en cualquier transacción de compra-venta internacional son:

- Factura: identifica principalmente el importe, moneda, descripción de la mercancía e incoterm.
- Packing list: documento que detalla las características de la mercancía.
- Certificado de origen: como su nombre indica identifica el país de origen de los bienes y suele requerirse que sea emitido por la Cámara de Comercio del país de origen.
- Certificados sanitarios: si la mercancía tiene que cumplir con alguna normativa sanitaria, por ejemplo si hablamos de pescado.
- Certificados del beneficiario: cuando se solicita al exportador que certifique que ha realizado algo o que la mercancía cumple con alguna característica importante.

Recuerda

- La garantía de cobro de un crédito documentario depende de la presentación de documentos conformes. Es por ello que el exportador debe asegurarse que todos los documentos requeridos en el condicionado puede presentarlos en forma y fecha adecuadas. Además el importador deberá solicitar aquellos documentos que acrediten las características y estado de la mercancía ya que estará obligado al pago si posibilidad de revisar la misma.

NORMATIVA DE CRÉDITOS DOCUMENTARIOS



Todo exportador que trabaje con créditos documentarios, debería estar al tanto de la normativa aplicable a los mismos. Estas normas son emitidas y revisadas por la Cámara de Comercio Internacional y para que sean aplicables han de mencionarse en el mensaje Swift de emisión del crédito.

Las que están en vigor a día de hoy son las UCP 600, Revisión 2007