

# **Guía Instrumentos Financieros de Comercio Exterior**

**Quito, 24 de noviembre de 2020**

# Guía Instrumentos Financieros de Comercio Exterior

Consideramos importante poner a disposición de nuestros clientes algunos aspectos básicos para sus negocios de Comercio Exterior.

Para lo cual se ha desarrollado una guía con conceptos de los principales productos financieros internacionales.

Los riesgos inmersos en los negocios de comercio exterior son el principal factor para que las partes busquen la forma de cubrirlos.

## Riesgos de carácter comercial

En el comercio exterior las dificultades para obtener información adecuada y suficiente de la contraparte, las diferentes costumbres comerciales y la diversidad de entornos legales, incrementan de forma significativa los riesgos de carácter comercial. De acuerdo al momento en que se encuentra la operación y a la parte a la que afecta podemos, a su vez, encontrar:

- Cancelación unilateral del contrato. Es el riesgo en que incurre el vendedor, antes de la entrega de la mercancía, en el caso que el comprador no quiera o no pueda aceptar la entrega de una mercancía.
- Impago. Es el riesgo comercial por excelencia, en el que incurre la parte vendedora cuando el comprador, a quien se ha entregado la mercancía solicitada, no atiende su obligación de pago.
- Entrega. El comprador debe considerar la posibilidad que la mercancía recibida no satisfaga los requisitos contractuales: no sea conforme con la calidad esperada, no se entregue en tiempo y forma, o no se entregue en absoluto.

## Recomendaciones

El crédito documentario confirmado por PRODUBANCO permite eliminar totalmente los riesgos asociados a las ventas al exterior. En PRODUBANCO recibimos créditos documentarios a favor de exportadores, y añadimos nuestra promesa de pago (confirmación) en la mayoría de los casos (siempre que el crédito lo autorice y sujeto a aprobación de riesgo)

## El riesgo país

El riesgo país se define como el conjunto de factores que influyen en el desarrollo de una operación o negocio, pero que no son propios de éstos, sino que dependen de la situación y del carácter del país donde se esté operando, y que pueden llegar a generar una situación de impago.

Por un lado se encuentran los que tradicionalmente se engloban como “riesgo político”, que corresponden a la falta de transferencia o convertibilidad, a la posibilidad de que se produzca un impago por parte de un comprador público y, por último, a la guerra u otras situaciones de violencia política.

- Riesgo de transferencia: imposibilidad del comprador de realizar el pago en divisas aun disponiendo de fondos en la divisa del país. Puede deberse a falta de reservas, a restricciones especiales en las operaciones comerciales o de capitales
- Riesgo de impago del sector público. Posibilidad de que el sector público, siendo el deudor de la operación, incumpla su compromiso.
- Riesgo de guerra u otras situaciones de violencia política.

En segundo lugar, se encuentran los riesgos extraordinarios y catastróficos, que fundamentalmente se refieren a las catástrofes naturales (terremotos, inundaciones, pandemias, etc) y al riesgo de catástrofe nuclear.

Por último, cada vez tiene mayor importancia un tercer conjunto de factores, que configuran la situación y la evolución del país y que pueden afectar al éxito de una operación, en principio estrictamente comercial, por su impacto sobre la solvencia financiera de los deudores privados. Este riesgo, que se ha dado en calificar como “sistémico”, viene a completar la definición del riesgo país. La estabilidad y solvencia del sistema financiero, la sensibilidad ante las alteraciones en los mercados internacionales, la solvencia de la política económica, la fiabilidad del sistema jurídico... son algunos ejemplos de este grupo de factores.

## Otros riesgos en el Comercio Exterior

**Riesgo de fraude.** A pesar de tratarse de una forma concreta del riesgo de carácter comercial, el riesgo de fraude responde a unas características propias. Se trata de un auténtico engaño premeditado con voluntad de enriquecimiento ilícito, La falta de experiencia de las empresas o personas que se inician en el comercio internacional las convierte en objeto para los estafadores.

**Riesgo de transporte.** A mayores distancias durante el tránsito de las mercancías, implica mayor complejidad en el transporte de las mismas, incrementando la manipulación y transbordo. Tanto el expedidor como el destinatario deben conocer, evaluar y neutralizar los riesgos que representan estos factores.

**Riesgo de cambio.** Es el que se deriva de la utilización de una moneda que no es la propia. El riesgo de cambio normalmente aparece cuando se fijan los precios. A partir de ese momento las posibles fluctuaciones en el tipo de cambio alteran el beneficio esperado de la operación, en mayor o menor medida, y en sentido favorable o desfavorable.

**Riesgos de tipo legal.** El marco jurídico de los diferentes países con quienes se podrían tener relaciones comerciales deben analizarse y revisar la repercusión en el éxito de la operación. Las leyes aplicables, los sistemas jurídicos, los convenios o tratados internacionales en determinadas materias o el costo económico de litigar en el extranjero son aspectos para tener en cuenta: en determinados casos pueden ser poco importantes y en otras ocasiones pueden llegar a desaconsejar la operación.

**Riesgo documentario.** Aunque podría incluirse dentro de los riesgos de tipo legal, el riesgo documentario es específico. Corresponde a la consecuencia que podría existir sobre las dificultades en el despacho o en la expedición de una mercancía por falta o insuficiencia en la documentación aduanera exigida en el país de destino.

### Recomendaciones

Estar atentos al INCOTERM a negociar el momento del acuerdo entre el comprador y vendedor, puede ayudar en mucho a solventar algunos riesgos relacionados a la entrega de mercancías. Por ejemplo, la compra en condiciones FCA/FOB así como la venta en condiciones CIP/CIF permiten un mayor control sobre el transporte y el seguro

#### Recomendación práctica

Es conveniente incluir una cláusula de arbitraje en los contratos internacionales o, en su ausencia, en la documentación intercambiada que refleje el acuerdo comercial. Una de las cláusulas más utilizadas es la que somete el proceso arbitral a la Corte Internacional de Arbitraje de la CCI, cuyo estándar es: “all disputes arising in connection with the present contract shall be finally settled under the Rules of Conciliation and

Arbitration of the International Chamber of Commerce by one or more arbitrators appointed in accordance with the said Rules”. Además puede resultar igualmente conveniente incluir una referencia a la jurisdicción aplicable.

En Produbanco somos expertos en cobertura de riesgos en comercio internacional. Nuestro equipo de especialistas es la mayor garantía para sus operaciones de comercio exterior. Cuando incurra en riesgo de cambio podrá contratar **forwards**. Además, si su empresa es **exportadora** puede eliminar o mitigar considerablemente la mayor parte de los riesgos derivados de su actividad por medio de créditos documentarios, especialmente si se trata de créditos confirmados. Pero también puede hacerlo por medio de garantías de pago. Si la actividad de su empresa es importadora le resultará fundamental nuestra experiencia en créditos documentarios de importación.

# El objetivo de las partes

El **comprador** espera **recibir las mercancías** o los servicios acordados en la forma, en el lugar y en el tiempo pactados. Su interés es disminuir su carga financiera o **demorar el pago** tanto como sea posible, al menos hasta tener la certeza que la mercancía recibida es la esperada.

El **vendedor**, por su parte, desea tener la seguridad de **recibir el pago** completo por la mercancía entregada o por los servicios prestados, en el momento convenido y en la moneda acordada. También desea **generar liquidez** lo más rápidamente posible por medio del pago inmediato o incluso del pago anticipado.

## Recomendaciones

El **comprador** puede hacer uso de una garantía de cumplimiento de contrato (o performance bond) con objeto de asegurar el cumplimiento del compromiso de entrega por parte del vendedor.

El **vendedor**, por su parte, puede cubrir el riesgo de impago por medio de una garantía de pago o una carta de crédito standby

En la práctica, ante el riesgo de recibir mercancías de calidad insuficiente puede recurrir a los **certificados de inspección** emitidos en origen por compañías reconocidas internacionalmente. Estas compañías realizarán una inspección inmediatamente antes del embarque, compararán la mercancía con la documentación contractual en su poder y emitirán el correspondiente certificado de inspección. Este documento puede incorporarse a las condiciones de pago, por ejemplo como documento exigido en un crédito documentario.

Cuando existe demora en el pago, es muy probable que se convierta en una falta de pago.

## Por seguridad, es importante

- Solicitar informes comerciales completos de los futuros clientes o proveedores.
- Incluir en el contrato disposiciones referentes a la legislación aplicable, a los tribunales competentes y al arbitraje.
- Disponer de las garantías de pago o de cumplimiento contractual adecuadas al contrato previsto.
- Incluir la condición Incoterms, con referencia expresa a los Incoterms 2020.
- Contratar un seguro con cobertura suficiente y conforme al riesgo real contraído.
- Asegurar que el contrato de transporte se corresponde con la expedición efectuada, es completo y aceptable según el medio de pago.

En PRODUBANCO podrá obtener financiación de sus cobros o pagos al exterior.. Además de generar liquidez, la financiación a los exportadores puede servirles para eliminar el riesgo de tipo de cambio en las ventas / compras en moneda extranjera, o los riesgos comerciales, políticos y extraordinarios en las diversas modalidades de financiación sin recurso (liquidación anticipada de créditos documentarios)

## ¿Cómo elegir un medio de pago adecuado?

El medio de pago preferido siempre será aquel que ofrezca el menor costo posible y mayor satisfacción a la transacción; ligado fuertemente a factores, como: grado de confianza, la necesidad y el riesgo país, entre otros.

Si el **grado de confianza** entre comprador y vendedor es grande, el vendedor no tendrá inconveniente en enviar la mercancía con anterioridad a la recepción del pago ni, a la inversa, el comprador no se opondrá a efectuar el pago por anticipado. Cuando la confianza no es suficiente, las partes tenderán a exigir un medio de pago que garantice al exportador el cobro y al importador la recepción de la mercancía.

El **grado de necesidad** que tenga el comprador por comprar o el vendedor por vender puede llevar a la imposición del medio de pago por la parte que tenga más fuerza en la negociación.

El **riesgo país** derivado de la situación política o económica del país del importador puede llevar al vendedor a exigir un medio de pago que cubra de posibles riesgos derivados de la inestabilidad en el país de su cliente. Igualmente los importadores de ciertos países se verán obligados a aceptar medios de pago que representen una garantía para el vendedor, ya que de otra forma les será difícil encontrar nuevos proveedores y mantener los existentes.

### Recomendaciones

Una regla de oro en cualquier operación comercial, y especialmente en una que tenga carácter internacional, podría formularse como «**conoce a tu contraparte**». Lo que equivale a obtener el máximo de información posible sobre su cliente o su proveedor.

El exportador puede cubrir el riesgo país por medio de un **crédito documentario** confirmado por PRODUBANCO. En este caso PRODUBANCO se obliga a pagar o a prometer el pago contra presentación de documentos conformes. A diferencia del **seguro de crédito a la exportación** (que también permite cubrir el riesgo país), la cobertura del crédito documentario confirmado es por la totalidad del contrato y se liquida al vencimiento sin ningún tipo de demora.

## Medios de pago

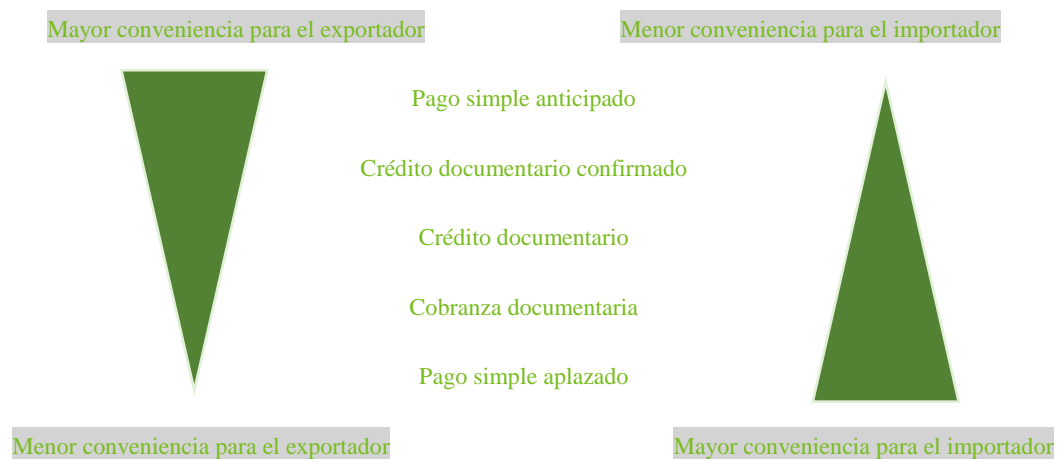
Cuando el riesgo se percibe como bajo, las partes pueden optar por buscar mecanismos de liquidación de la deuda a un bajo costo. Puede que el comprador efectúe un **pago simple anticipado** antes de recibir la mercancía por la que paga; o puede que el vendedor entregue la mercancía y conceda un **pago simple en cuenta abierta** al comprador, sin necesidad de garantizar ese pago. En ambos casos el sistema de liquidación será la **transferencia**.

Cuando el vendedor desea mantener control sobre la mercancía enviada en tanto no se produzca o no se prometa el pago, puede encomendar a un banco la gestión del cobro de la documentación comercial. Estaríamos ante una **cobranza (o remesa) documentaria**. Si no hay pago o promesa de pago, el vendedor sigue controlando la documentación, pero probablemente la mercancía se halle en destino, por lo que deberá reexportarla o buscar un comprador alternativo.

El **crédito documentario** permitiría a ese vendedor disponer de una seguridad de cobro con anterioridad a la expedición de la mercancía, e incluso con anterioridad al inicio de su fabricación. Por su parte el comprador tendría la seguridad de que su obligación de pago solo se producirá cuando el vendedor haya aportado documentación acreditativa suficiente de la expedición de la mercancía deseada. El crédito es, pues, una garantía para ambas partes.

## Recomendaciones

El medio de pago según la conveniencia para exportador e importador:



## La transferencia

Es el principal medio de pago utilizado en el comercio internacional, con un dominio casi absoluto en determinados segmentos del comercio. La transferencia con el desarrollo de las tecnologías de la comunicación y la información, ha experimentado un crecimiento exponencial en las últimas décadas.

Desde la aparición del telégrafo, la transferencia ha sido un medio de pago de marcado carácter electrónico, pero no es hasta la aparición de SWIFT en los años 70 cuando la transferencia despegó como mecanismo electrónico de pago, pasando de poco más de 100.000 transferencias mensuales en 1977 para todo el mundo a más de 150 millones al mes en los últimos años. Sin embargo SWIFT no es la causa única de este crecimiento, sino que es atribuible en primer lugar al fuerte aumento de los intercambios comerciales internacionales, pero SWIFT ha sido un perfecto aliado de esa economía globalizada.

Sin embargo, no es hasta la aparición de Internet que se cierra el círculo electrónico. En efecto, hasta ese momento la instrucción del ordenante y el aviso al beneficiario no eran propiamente electrónicos, actuando SWIFT solo como sistema de comunicación entre bancos. Cuando la transferencia es electrónica de principio a fin:

Aumenta la rapidez y la seguridad.

Disminuyen drásticamente los errores en los datos.

Permite la integración con los mecanismos contables y de gestión de la propia empresa.

## Recomendaciones

### Para el vendedor

- Uso universal
- Menor costo
- Disposición inmediata de fondos
- Rapidez
- Gestión por Banca en Línea
- Seguridad
- No hay control sobre el momento de pago

### Para el comprador

- Uso universal
- Menor coste
- Iniciativa en el pago
- Emisión por Banca en Línea
- Seguridad
- Pago inmediato

Cuando deba cobrar por transferencia no olvide mencionar a sus clientes el código bancario estándar internacional o **BIC** (*Bank Identifier Code*) (para PRODUBANCO es PRODECEQ), su número de cuenta, su dirección y nombre completo. De esta forma acelerará la recepción de las transferencias y contribuirá a disminuir los costos.

A través de la banca en línea podrá instruir pagos al exterior en cualquier momento y **en cualquier moneda (verificar las monedas)**.



## Los documentos comerciales y los medios de pago

Una de las características de los pagos simples es que la documentación comercial que acostumbra a acompañar la expedición de la mercancía (facturas, documentos de transporte, certificado de origen, etc.) se envía directamente al comprador, sin intervención bancaria de ningún tipo. Contrariamente, en la cobranza y en el crédito documentario, los documentos comerciales forman parte del medio de pago, es decir se intermedian bancariamente; de ahí que se les denomine medios de pago documentarios.

En las operaciones comerciales internacionales, la documentación comercial cumple una serie de funciones, entre las cuales podemos destacar:

**Demuestra la existencia de contratos:** de transporte, de seguro, etc.

**Prueba el cumplimiento de las condiciones contractuales acordadas:** flete, lugar de entrega, riesgos cubiertos, origen de la mercancía, etc.

**Informa sobre la mercancía:** su precio, la calidad, el empaquetado, los pesos, las marcas, etc.

**Sirve a la aduana para determinar los impuestos** aplicables a partir del tipo de mercancía, de su valor y de su origen.

**Constituye título de posesión** que acredita los derechos sobre la mercancía (solo en el caso de documentos de título).

En muchos casos –aunque no siempre– el comprador necesita la documentación para acceder a la mercancía. La entrega de los documentos puede ser directa (de vendedor a comprador) cuando el medio de liquidación elegido sea un medio simple, o indirecta (intermediada por un banco) cuando el vendedor quiera condicionar de alguna forma el acceso del comprador a los documentos (y, por tanto, a la mercancía).

### Recomendaciones

#### Debe evitar

Cuando los documentos se envíen por mediación bancaria (cobranza o crédito documentario) debe evitarse en la medida de lo posible tener que remitir un juego de la documentación al comprador, sea directamente o junto a la mercancía. Existen alternativas para que los documentos lleguen rápidamente al comprador, sin para ello comprometer la seguridad representada por la cobranza o el crédito documentario. Consulte con su oficina de Grupo Banco Sabadell.

#### Para tener en cuenta

Los documentos necesarios dependerán a menudo de las regulaciones de importación y exportación de los países afectados. Tanto el comprador como el vendedor deben conocer previamente cuáles son los documentos necesarios en su país. En un crédito documentario, el vendedor debe asegurarse que el comprador desea y puede aportar los documentos que se van a exigir y que puede entregarlos en la forma y con los detalles estipulados en el crédito.

## Los principales documentos en el comercio exterior

La diversidad de prácticas, legislaciones y mercados hace que los documentos usados en la compraventa internacional tengan no características distintas, sino que un mismo documento puede variar sustancialmente según cual sea el país de destino. En líneas generales los documentos más usuales son:

La **factura comercial**. Es el documento usado para describir la mercancía entregada, su precio, sus pesos y medidas o para detallar cualquier otra característica que el vendedor considere necesaria para describir la operación. En muchos casos la factura es el único documento que evidencia la existencia de un contrato, lo que la convierte en un documento más importante.

El **documento de transporte**. Evidencia la existencia del contrato de transporte y las características de dicho contrato: expedidor, destinatario, origen, destino, detalles de la recepción, flete, etc. Según cual sea el medio de transporte utilizado el documento es distinto. Así en el transporte marítimo se utiliza el **conocimiento de embarque marítimo** (*Bill of Lading*), que a diferencia del resto de documentos de transporte es un documento de título que confiere derechos de posesión sobre la mercancía. Otros documentos de transporte habituales son la **carta de porte aéreo** (*Air Waybill*) o la **carta de porte terrestre** (conocida como CMR o Carta Porte simplemente).

El **documento de seguro**. Evidencian la existencia de un seguro de transporte para las mercancías. El documento indica, entre otros, los riesgos cubiertos y el valor asegurado. Existen dos modalidades básicas, la **póliza de seguro**, que es el contrato de seguro propiamente dicho, y el **certificado de seguro**, que es el documento que expide la compañía aseguradora para acreditar la existencia de una póliza global.

El **certificado de origen**. Documento que acredita el origen de la mercancía y que puede ser necesario a efectos de cálculo de los derechos aduaneros. En general son emitidos por organismos autorizados como cámaras de comercio o dependencias estatales. Un modelo específico de certificado de origen puede ser el EURO1.

Otros documentos utilizados en comercio exterior son la **lista de empaque** (*packing list*), la **lista de pesos** (*weight list*), el **certificado de inspección**, el **certificado sanitario** o la **factura de aduanas** (*customs invoice*).

## Las cobranzas (o remesas) documentarias

Una cobranza consiste en la gestión efectuada por un banco, según las instrucciones recibidas, de documentos de carácter comercial o financiero, con el objeto de obtener un pago o una promesa de pago (aceptación). Los documentos representativos de la mercancía y su expedición son gestionados por un banco, que los presenta al comprador –o librado– para su pago o aceptación, siempre según las instrucciones recibidas del vendedor –o cedente– de la cobranza.

Es fundamental entender que los bancos no son sujeto principal de las operaciones, salvo en el caso que hubieran prestado su aval, sino que intervienen en la gestión de cobro de acuerdo con las instrucciones que les son dadas por las partes principales (cedente y librado). No son, por tanto, responsables del buen resultado de la gestión de cobro iniciada por cuenta del cedente.

La cobranza permite que, una vez enviadas las mercancías, el vendedor pueda mantenerlas bajo su control por medio de los documentos. Pero dicho control está sujeto a que realmente el comprador precise los documentos para acceder a la mercancía, de lo contrario la cobranza se convierte en una simple reclamación documentaria de pago.

La cobranza es una situación intermedia entre los pagos simples (cheque, transferencia, efectos, etc.), basados en la confianza entre las partes, y el crédito documentario. Esta situación intermedia de la cobranza puede, a su vez, subdividirse entre

Cobranza a plazo, con “**entrega de documentos contra aceptación**”, más próxima a los pagos simples, por lo que tiene de confianza en el librado en cuanto al cumplimiento de su promesa de pago.

Cobranza a la vista, con “**entrega de documentos contra pago**”, que permite un mayor control al exportador.

Medio de pago rápido, flexible y de fácil manejo, que permite gestionar el cobro de los documentos de embarque con seguridad

Si el librado rehusara pagar o aceptar el pago de los documentos que se le presentan, el exportador seguiría en posesión de la mercancía, pero:

- La mercancía se encontraría en el país de destino.
- Habría que contemplar los riesgos de pérdida, robo o daños.
- Debería gestionarse su almacenamiento.
- El vendedor debería considerar la posibilidad de reexportarla, buscar un segundo comprador o abandonarla.

### Dentro de los beneficios tenemos

- Garantiza al exportador que la entrega de las mercaderías, está condicionada al cumplimiento de las instrucciones de entrega de documentos, contra el pago o la aceptación de una letra o pagaré
- Rapidez en la gestión del cobro y el envío del pago
- Seguimiento continuo a las operaciones y control de la documentación
- Posibilidad de obtener AVAL por parte del Banco del importador, logrando mayor respaldo en el pago y facilitando el otorgamiento de créditos o disminución del riesgo comercial

## Qué riesgos Cubre

- Con un buen manejo se minimiza el riesgo financiero de no pago en una exportación y el riesgo de no recibir las mercaderías solicitadas en una importación, al evitar realizar pagos adelantados.

## Qué riesgos no Cubre

- Incumplimiento o cancelación de pedido (Contrato de Compra Venta Internacional)
- Riesgos de transporte y manipulación de la mercadería
- Incumplimientos o demoras de Pago por Banco del Exterior (Riesgo Banco)
- Incumplimientos o demoras de Pago por Riesgos Financieros o Políticos del país destino de la mercadería (Riesgo País)
- Incumplimientos o demoras del embarque por Riesgos Políticos del país origen de la mercadería (Riesgo País)

## Recomendaciones

### Para el vendedor

Control sobre la documentación  
Mayor facilidad de financiación  
Tramitación bancaria  
Menor costo que el crédito documentario  
Flexibilidad  
Posibilidad de protesto  
Más posibilidades de negocio  
Sin seguridad de cobro  
Disposición de la mercancía en caso de impago  
Riesgo de cancelación de pedido

Para mejorar la seguridad y estandarizar la gestión de los documentos, procure que su banco sujete las cobranzas a las *Reglas uniformes relativas a cobranzas*, publicación 522 de la Cámara de Comercio Internacional (URC522).

### Para el comprador

Más aceptable para el vendedor que el pago simple  
Menor costo que el crédito documentario  
Control sobre el pago  
Disposición de documentos necesarios  
Flexibilidad  
Posibilidad de pago aplazado  
Más posibilidades de negocio  
Pago o promesa de pago antes de retirar los documentos  
Posible protesto por impago  
Pago de timbres cuando contiene un efecto

Si desea mejorar el control sobre la mercancía, consigne el documento de transporte al banco de su cliente. De esta forma el comprador deberá acudir previamente al banco antes de acceder a la mercancía. Consulte antes con su banco.

## El crédito documentario

El crédito documentario permite al vendedor disponer de una seguridad de cobro con anterioridad al embarque de la mercancía, e incluso con anterioridad al inicio de su fabricación. Por su parte, el comprador tendrá la seguridad de que su obligación de pago solo se producirá cuando el vendedor haya aportado documentación acreditativa suficiente del embarque de la mercancía. El crédito es, pues, una garantía para ambas partes.

El crédito documentario es un compromiso de pago bancario contra presentación de documentos conformes, que es independiente de la obligación subyacente. Es decir, el banco que emite el crédito (banco emisor) se obliga a pagar contra documentos a un beneficiario, con independencia del buen cumplimiento del contrato de compraventa o de prestación de servicios, siempre y cuando los documentos cumplan con las condiciones del crédito.

Adicionalmente, con frecuencia se trata de un mecanismo de financiación por el que el comprador obtiene un aplazamiento en el pago sin que el vendedor incremente su riesgo. El vendedor, por su parte, podrá movilizar con mayor facilidad el crédito del que es beneficiario, obteniendo para ello recursos de un tercero financiador, como un descuento o pago anticipado de la aceptación bancaria.

Las obligaciones de las partes en un crédito documentario se rigen, si así se indica de forma expresa, por un conjunto de normas de carácter voluntario publicadas por la Cámara de Comercio Internacional bajo el nombre de *Reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios*. Publicadas por primera vez en 1933 han sufrido diversas actualizaciones, siendo la publicación 600 (UCP600) la que está en vigor desde el año 2007.

### Recomendaciones

#### Para el vendedor

- Seguridad de cobro, especialmente si está confirmado
- Mayor facilidad de financiación
- Tramitación bancaria
- Protección jurídica
- Adaptabilidad al contrato de compraventa
- Rapidez en el cobro
- Control de los documentos hasta el momento del pago
- Mayores posibilidades de negocio
- Menor riesgo de cancelación de pedido
- Mayor costo que otros medios de pago
- Cumplimiento estricto de las condiciones del crédito

#### Para el comprador

- Más aceptable para el vendedor que cualquier otro medio de pago
- Confirmación de la propia solvencia
- Recepción de documentos necesarios
- Adaptabilidad al contrato de compraventa
- Mayores posibilidades de pago aplazado
- Protección jurídica
- Condiciones de entrega deseadas
- Control sobre las fechas de entrega
- Mayores posibilidades de negocio
- Se paga por los documentos y no por las mercancías
- Mayor costo que otros medios de pago
- Para cancelar o modificar es preciso el acuerdo del vendedor

## Partes que intervienen en un crédito documentario

*Ordenante.* Persona natural o jurídica que solicita la apertura del crédito a su banco, comprometiéndose a efectuar el pago. Suele ser el importador.

*Banco emisor.* Banco elegido por el comprador que apertura el crédito. Efectúa el pago del crédito si se cumplen las condiciones exigidas en el mismo.

*Banco notificador (avisador).* Banco corresponsal del banco emisor en el país del exportador. Avisa al beneficiario de la apertura del crédito sin establecer ningún otro compromiso que el de la propia notificación.

*Beneficiario.* Persona natural o jurídica a cuyo favor se emite el crédito y que puede exigir el pago al banco emisor o al banco pagador, una vez haya cumplido con las condiciones establecidas en el crédito.

*Banco confirmador.* Banco que se compromete a pagar por cuenta del banco emisor. Suele utilizarse cuando la seguridad que ofrece el banco o el país del banco emisor no se considera suficiente. En la mayoría de los casos es el propio banco notificador.

*Banco designado (para pago, aceptación o negociación).* Banco, generalmente en el mismo país del exportador, que recibe el mandato del banco emisor para pagar o comprometerse al pago al vencimiento contra presentación de los documentos conformes con los términos y las condiciones del crédito. Para el beneficiario es como si de una delegación del propio banco emisor se tratara. Para el exportador, es conveniente que exista un banco pagador en su propio país.

### Recomendaciones

Como exportador, no dude en exigir que los créditos documentarios de los que sea beneficiario se hagan disponibles para pago en las cajas de PRODUBANCO. La disponibilidad es un elemento fundamental en la seguridad y el costo del crédito documentario a la que en ocasiones no se presta suficiente atención. Si el crédito no es disponible en las cajas de PRODUBANCO (y, por el

contrario, se hace disponible en las cajas del banco emisor extranjero) su empresa correrá con los riesgos de envío y entrega de los documentos, con una demora adicional a la fecha de cobro, con costos añadidos e imprevistos, con mayor probabilidad de que los documentos sean rechazados por contener discrepancias insustanciales, con una menor capacidad de modificar documentos discrepantes y, en general, con una protección jurídica más débil.

## El contrato de compraventa y el crédito documentario

El contrato de compraventa deberá contemplar determinados detalles imprescindibles para el establecimiento de un crédito documentario. Entre estos detalles conviene destacar el importe, el precio de compra, la descripción de la mercancía, las condiciones de entrega, el plazo de embarque y la fecha máxima de entrega de documentos. El contrato deberá especificar el método de pago y la divisa.

De acuerdo con el artículo 4 de los UCP600, « *el crédito, por su naturaleza, es una operación independiente de la venta o de cualquier otro contrato en el que pueda estar basado* ». Si los documentos presentados son conformes con los términos y las condiciones del crédito, el banco emisor o confirmador está obligado a honrar sus compromisos con independencia de las disputas que puedan surgir entre comprador y vendedor al respecto del cumplimiento de las condiciones del contrato. Las partes pueden emprender acciones al respecto pero sin implicar a los bancos, siempre y cuando los términos del crédito hayan sido cumplidos.

Una de las partes fundamentales del contrato, cuando existe un crédito documentario, consiste en determinar contra qué documentos el crédito será utilizable. El importador debe saber qué documentos necesita para desaduanizar la mercadería en su país o para cualquier otra eventualidad. Asimismo el exportador debe cuidar que todos los documentos requeridos puedan ser aportados por él en su debido momento, y sin que aparezcan documentos de imposible o difícil obtención.

### Recomendaciones

Las partes deben decidir en el momento de negociar el contrato quién correrá con los gastos bancarios producidos por el crédito documentario, siendo lo habitual que cada parte asuma con los gastos que el crédito produce en su propio país. Si un comprador no se percató y omite reclamar que el crédito establezca de forma clara quién corre con los gastos y cuáles son éstos, puede encontrarse con la sorpresa que todos los gastos acaben corriendo por su cuenta (art. 37). Estos gastos pueden incluir los de preaviso, los de notificación y confirmación, las comisiones de pago, pago diferido, aceptación o negociación, los costos de las modificaciones, la

falta de utilización, los intereses de la negociación y los costos de los mensajes. Los costos pueden ser elevados, conviene valorarlos y pactarlos en su debido momento.

Para facilitar sus operaciones de crédito documentario y evitar costos por discrepancias en documentos o en modificaciones, le sugerimos que realice una plantilla modelo del crédito documentario que desea recibir o que está dispuesto a emitir. El intercambio de borradores modelos en los primeros momentos de la negociación comercial contribuirá significativamente al buen fin de la operación.

# La modificación del crédito documentario

La modificación o cancelación de los compromisos adquiridos en un crédito irrevocable requiere del acuerdo de todas las partes, emisor, confirmador y del beneficiario, de acuerdo con el artículo 10 (a) de las UCP600. Cualquiera de estas partes puede negarse a aceptar la alteración de los compromisos, manteniéndose el crédito en sus condiciones originales.

Conviene, por tanto, establecer los créditos en su origen de forma que no deban ser modificados, evitando al mismo tiempo los posibles cargos en que se incurre por la modificación. La mayor parte de las modificaciones que se realizan están relacionadas con las fechas de embarque y de caducidad del crédito. Por lo que resulta conveniente extremar las precauciones en el momento de la apertura.

Si a la recepción del crédito hay algunos términos que deben modificarse, lo que con frecuencia exige tiempo, se debe contactar con el comprador para que instruya al banco emisor la modificación de los términos correspondientes. La modificación no será operativa hasta que el banco notificador/confirmador dé aviso al exportador de tal enmienda.

## Recomendaciones

El beneficiario de un crédito documentario no debe aceptar la inclusión de condiciones y documentos cuya obtención dependa del ordenante del crédito. Cuando aparecen este tipo de condiciones, el cobro del crédito documentario –que se basa en la correcta y completa presentación documental– dependerá de la voluntad de pago del comprador. Si éste es el caso, entonces resulta más cómodo y barato el pago por transferencia, que depende igualmente de la voluntad del comprador. Cuando aparecen este tipo de cláusulas (a veces denominadas *soft clauses*) debería solicitarse la modificación del crédito.

Solo el banco emisor de un crédito puede determinar si acepta o no unos documentos que contengan discrepancias. Así, cuando el ordenante indique su disponibilidad a tomar los documentos a pesar de las discrepancias, el vendedor deberá considerar la posibilidad que el banco emisor no los acepte, a pesar de la buena disposición y de la voluntad de pago del comprador. La aceptación de documentos discrepantes equivale en la práctica a una modificación del crédito documentario, y el banco emisor puede negarse a modificar un crédito.



## El crédito documentario confirmado

El crédito está confirmado cuando un tercer banco añade su confirmación, es decir, cuando se suma un compromiso de pago adicional al del banco emisor, por la que el banco confirmador se compromete al pago por cuenta propia y con independencia del compromiso del emisor.

La confirmación del crédito por parte de un banco distinto al emisor comporta una mayor garantía para el beneficiario, que debe ser utilizada cuando existan dudas sobre la solvencia del país o del banco emisor, o cuando lo que se busca es obtener la seguridad de cobro en el banco con el que el beneficiario opera normalmente. En estos casos, el vendedor debe solicitar a su cliente que la venta se efectúe por crédito documentario confirmado, ya que el propio crédito debe prever esta eventualidad en el momento de ser emitido. En la medida de lo posible, el banco confirmador debería ser el propio banco del vendedor.

### Recomendaciones

En general se suele solicitar confirmación en un crédito documentario cuando el vendedor duda de la capacidad de pago del banco emisor o, más probablemente, de la del país del banco emisor. Sin embargo la confirmación tiene otros valores añadidos que pueden hacerla recomendable aun en el caso que no existan dudas respecto al banco emisor o a su país. La primera y fundamental es que el obligado a pagar es el banco del beneficiario (el confirmador) y, por tanto, la discusión sobre la conformidad o no de la presentación –y la sustitución documental si es el caso– se produce en la oficina bancaria habitual del vendedor. Además si, como consecuencia de una diferencia de interpretación respecto a las obligaciones del confirmador, el beneficiario decide emprender acciones legales, la jurisdicción y la ley aplicable serán la del vendedor (que es la del confirmador) y no la del banco emisor extranjero. Por último no debería

olvidarse la posibilidad de obtener financiación por medio de una compra sin recurso.

Antes de solicitar a su cliente extranjero que emita un crédito documentario a confirmar por un banco ecuatoriano, es recomendable consultar a su banco cuáles son las condiciones para establecer la confirmación con ese país y con ese banco emisor.

Con **PRODUBANCO** exporte **sin riesgos**, importe desde **cualquier parte del mundo**. Amplíe su capacidad comercial, beneficiándose de las garantías otorgadas por los bancos multilaterales a través de sus Trade Facilitation Programmes (TFP), que facilitarán la obtención de confirmación a sus exportaciones. PRODUBANCO tiene acuerdos TFP con el *Banco Interamericano de Desarrollo* (BID) y con la *Corporación Financiera Internacional* (IFC)

## El crédito documentario transferible

En un crédito transferible el beneficiario puede dar instrucciones al banco designado para que el crédito sea utilizable, parcial o totalmente, por uno o más beneficiarios (de su país o de otro país.) Para que un crédito sea transferible debe figurar la mención «transferible». El crédito recibido y su transferencia son el mismo crédito, por lo que no es necesario que el intermediario disponga de líneas de riesgo con su banco.

Un crédito transferible es emitido a favor de un beneficiario que no es quien produce la mercancía sino que se trata de un intermediario, alguien que ha establecido un contrato con un comprador pero depende de un tercero para suministrar la mercancía a su cliente. Con un crédito transferible, el intermediario puede hacer extensiva la seguridad de un crédito al suministrador sin descubrir el nombre del comprador y, por medio de la sustitución de documentos, mantener ocultos los datos de su proveedor.

### Recomendaciones

Los intermediarios que operan con créditos transferibles deben, si ese es su interés, evitar que las partes conozcan datos de la operación (nombre de la otra parte, precios, etc.) que puedan comprometer la posición del intermediario en futuras operaciones. Para ello es indispensable comprobar los detalles de los documentos a presentar, de forma que el expedidor sea el propio intermediario, que el consignatario sea el banco emisor, que el documento de seguro sea al portador, etc.

El crédito transferible es una de las modalidades de crédito documentario que exige de una intervención más experta por parte del banco que va a efectuar la transferencia. La experiencia es clave en este tipo de operaciones. PRODUBANCO es la opción ideal para cualquier intermediario que desee proteger sus intereses y los de sus clientes.

### Crédito documentario de importación

#### Beneficios

- Facilita y respalda la gestión de una compra venta internacional, brindando la posibilidad de gestionar mejor los riesgos implícitos.
- Garantiza el pago oportuno, luego del cumplimiento de los términos y condiciones.
- Posibilita financiamientos, obteniendo plazos de pago al importar o adelanto de fondos de una exportación.
- Es una potente herramienta para mitigar los riesgos comerciales y eliminar los riesgos financieros y de riesgo país.

#### Requisitos

- Contrato para emisión de Carta de Crédito
- Copia de la póliza y aplicación de seguro de transporte
- Original del Endoso del Seguro de Transporte a favor de Produbanco
- Copia Solicitud Previa o Depósito Comercial Público, en caso la mercadería venga a este tipo de régimen aduanero
- Copia de la nota de pedido o factura proforma
- Cumplir con la calificación de crédito respectiva

## **Crédito documentario de exportación**

- Compromiso de pago irrevocable que asume Produbanco por cuenta del Banco Emisor a favor de un tercero (Beneficiario / Exportador Ecuatoriano), siempre y cuando cumpla con los términos y condiciones del crédito.
- Produbanco puede ser su Banco avisador y confirmador en Ecuador.
- Podemos realizar el descuento de la aceptación bancaria, luego del embarque de las mercaderías, contra la línea de crédito del Banco emisor

### Requisitos

- Ser cliente de Produbanco

## **Crédito documentario Standby**

Garantía de pago irrevocable emitido por Produbanco, por cuenta y orden de su cliente a favor de un tercero en el exterior, pagadera contra el incumplimiento del ordenante.

La carta de crédito Standby, puede usarse para garantizar cualquier tipo de actividad, sin embargo, entre las más utilizadas tenemos:

- Comerciales: Respaldan el pago de importaciones de mercaderías
- Financieras: Respaldan el pago de facilidades crediticias
- Garantías: Cumplimiento de Contrato, Buen Uso de Anticipo, Seriedad de Oferta

### Beneficios

- Garantiza el pago, en caso de incumplimiento del ordenante
- Instrumento financiero de fácil ejecución y de disponibilidad inmediata
- Permite mantener una cuenta abierta con el exportador

### Requisitos

- Convenio para Operaciones Contingentes (fondos externos)
- Calificación de crédito respectiva

## **Crédito Documentario Doméstico**

Compromiso de pago irrevocable que emite Produbanco por cuenta de su cliente (comprador) a favor de un tercero (vendedor), pagadero a la vista o a plazo, por el valor de los bienes o servicios, contra el cumplimiento de los términos y condiciones estipulados en el crédito.

### Beneficios

- Facilita y respalda la gestión de una compra venta local
- Garantiza el pago oportuno, luego del cumplimiento de los términos y condiciones
- Otorga mayor plazo de pago al comprador
- El vendedor puede obtener liquidez inmediata, descontando el giro producto de la carta de crédito

### Requisitos

- Convenio para emisión Carta de Crédito Doméstica
- Cumplir con la calificación de crédito respectiva

## Garantía bancaria y crédito documentario

El crédito documentario es un instrumento conocido y ampliamente utilizado, que puede servir simultáneamente a los intereses del vendedor y del comprador. Pero más allá del crédito documentario, existen otros instrumentos que pueden ser de utilidad y que, en ocasiones, pueden constituir una alternativa interesante al crédito documentario. Uno de esos instrumentos es la garantía bancaria: garantía de pago para el vendedor y de buena ejecución para el comprador. La diferencia básica entre garantía bancaria y crédito documentario es su utilización como medio de pago.

El crédito documentario es un instrumento financiero de medio de pago. El vendedor espera recibir el pago por la mercancía entregada a través del crédito documentario, es decir, contra presentación de los documentos requeridos. Por el contrario, la garantía bancaria tradicional no incorpora esa condición de medio de pago. El beneficiario de la garantía solo podrá acudir a ella si la otra parte incumple su obligación de pago. El medio de pago esperado será, por ejemplo, una transferencia, y la garantía será únicamente un medio contingente (de reserva) de obtener el pago, desde ese punto de vista tendrá un carácter de medio de pago secundario.

### Recomendaciones

Las garantías deben ser independientes del contrato que las origina, exigibles a primer requerimiento o a simple demanda. La independencia significa que el banco garante no podrá aducir defensas derivadas del contrato subyacente, es decir no podrá exigir evidencia de incumplimiento de lo garantizado ni que el beneficiario acredite sus derechos respecto al ordenante. Las garantías que no son independientes se denominan fianzas o garantías accesorias, y deben evitarse. La mejor forma de garantizar la independencia es por medio de la sujeción a unas normas reconocidas internacionalmente como son las *Reglas uniformes relativas a garantías de demanda*, publicación 458 de la Cámara de Comercio Internacional (URDG758), o a través de un crédito contingente o *standby* sujeto a las UCP600 o a las ISP98.

## Tipos de garantías

Los principales tipos de garantía utilizados en relación con operaciones de comercio exterior son:

**Garantía de seriedad de oferta.** Su propósito es asegurar que quien concurre a una licitación no retirará o alterará su oferta hasta el momento de su definitiva adjudicación y que, en caso de obtener la licitación, aceptará y firmará el contrato de conformidad con los términos ofertados.

**Garantía de fiel cumplimiento.** Cubren el período de mantenimiento establecido contractualmente durante el cual el suministrador continúa siendo responsable del buen funcionamiento de la máquina .

**Garantía de pago anticipado.** Garantiza la devolución de la totalidad del importe anticipado y, si es el caso, de los intereses.

**Garantía de pago.** Las garantías pueden ser utilizadas como mecanismo para asegurar las obligaciones de pago derivados de una compraventa o de una prestación de servicios. Las garantías de pago constituyen una alternativa al crédito documentario.

**Garantías aduaneras.** Se trata de garantías a favor de la SENAE, para garantizar ingreso o egreso de mercaderías a territorio ecuatoriano, bajo regímenes especiales.

### Garantías Bancarias

Instrumento financiero, por el cual Produbanco se convierte en Garante del Cumplimiento de una Obligación contraída por su Cliente (Ordenante) respecto a un tercero (Beneficiario) Entre las características de este Instrumento Financiero es que son Incondicionales, Irrevocables y de Cobro Inmediato, el Banco honrará el pago al beneficiario, contra la presentación de la demanda de pago por parte del Beneficiario, indicando que el Ordenante ha incumplido con la obligación garantizada. Toda Garantía puede ser ejecutada dentro del período de validez de la misma.

#### Beneficios

- Garantiza el pago oportuno, en caso de incumplimiento de los términos y condiciones
- Facilita la negociación entre las partes
- Genera confianza en el negocio

#### Requisitos

- Convenio para Operaciones Contingentes

## **Garantías Aduaneras**

Es un compromiso por el cual Produbanco se convierte en Garante del Cumplimiento de una Obligación contraída por su Cliente (Ordenante) respecto al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador - SENAЕ.

Entre las características de este Instrumento Financiero es que son Incondicionales, Irrevocables y de Cobro Inmediato. El Banco honrará el pago al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, contra la presentación de su demanda de pago, indicando que el Ordenante ha incumplido con la obligación garantizada.

Toda Garantía puede ser ejecutada dentro del período de validez de la misma, pero en este caso el beneficiario SENAЕ por ley dispone de 60 días hábiles o bancarios (90 días calendario) adicionales, luego de la fecha de vencimiento para solicitar su renovación o ejecución.

### **Beneficios**

- Facilidad para el manejo de importaciones/exportaciones bajo regimenes especiales.
- Permite a los operadores de comercio exterior previamente calificados por la administración aduanera, obtener el levante de las mercancías inmediatamente después de liquidada la Declaración Aduanera, sin que se autorice el respectivo pago de los tributos al comercio exterior.

### **Requisitos**

- Convenio Emisión Garantía Aduanera
- Cumplir con la calificación de crédito respectiva