



UNAP

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA AMAZONIA PERUANA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y DE NEGOCIOS
ESCUELA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y TURISMO

EXAMEN DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

EL RIESGO DE CRÉDITOS DOCUMENTARIOS Y COBRANZAS

Con el propósito de optar el título profesional de Licenciado en Negocios
Internacionales y Turismo

Presentado por el Bachiller en Negocios Internacionales y Turismo:

REMMY ALVIN USHIÑAHUA PANDURO

IQUITOS - PERÚ

2019



UNAP

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS
FACEN

"OFICINA DE ASUNTOS ACADÉMICOS"



**ACTA DE EXAMEN ORAL DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
ACTUALIZACIÓN ACADÉMICA**

En la ciudad de Iquitos, a los 22 días del mes de ENERO del 2019, a horas 9:00 am se ha constituido en el Auditorio de esta Facultad, el jurado designado mediante Resolución Decanal N° 77 -2019-FACEN-UNAP, integrado por el LIC.ADM. GILBERT ROLAND ALVARADO ARBILDO, Dr. (Presidente), LIC.NIT. RILKE CHONG VELA, Mgr. (Miembro) y el LIC.ADM. FRANCISCO PAREDES SÁNCHEZ (Miembro), para proceder al acto del Examen Oral de Suficiencia Profesional - Actualización Académica del Bachiller en Negocios Internacionales y Turismo REMMY ALVIN USHINAHUA PANDURO, tendiente a optar el título profesional de LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y TURISMO.


De acuerdo a lo establecido en el Reglamento de Grados y Títulos y sustentado en la Ley N°30220, el jurado procedió al Examen Oral sobre la Balota N°12 "EL RIESGO DE CREDITOS DOCUMENTARIOS Y COBRANZAS".

El acto público fue aperturado por el Presidente del jurado, dándose lectura a la Resolución que fija la realización del Examen Oral.

De inmediato procedió a invitar al examinado a realizar una breve exposición sobre el tema del examen y posteriormente a los señores del jurado a formular las preguntas que crean convenientes relacionadas al acto. Luego de un amplio debate y a criterio del Presidente del jurado, se dio por concluido el examen oral pasando el jurado a la evaluación y deliberación correspondiente en privado; concluyendo que la examinada ha sido: APROBADO POR UNANIMIDAD

El jurado dio a conocer el resultado del examen en ACTO PÚBLICO, siendo las 11:00 am se dio por terminado el acto académico.


LIC.ADM. GILBERT ROLAND ALVARADO ARBILDO, Dr.
Presidente


LIC.NIT. RILKE CHONG VELA, Mgr.
Miembro


LIC.ADM. FRANCISCO PAREDES SÁNCHEZ
Miembro

Nanay N° 352-356 Iquitos
Teléfonos: 23-4364/24-3644 Telefax: 22-4342
Correo: facen@unapiquitos.edu.pe

www.unapiquitos.edu.pe

MIEMBROS DEL JURADO



LIC.ADM. GILBERT ROLAND ALVARADO ARBILDO, Dr.
Presidente
Registro - N°01929



LIC.NIT. RILKE CHONG VELA, Mgr.
Miembro
CLAD N°22275



LIC.ADM. FRANCISCO PAREDES SÁNCHEZ
Miembro
CLAD - N°11564

RESUMEN EJECUTIVO

Los negocios internacionales son en general, las transacciones privadas y gubernamentales entre dos o más países. Y se componen de dos partes principales: comercio exterior y comercio internacional:

Comercio exterior, el cual se refiere a las condiciones, formas y contenido que presenta el intercambio de bienes y servicios; exactamente son las leyes y regulaciones nacionales para manejar el comercio internacional.

Comercio Internacional, se refiere a todas las operaciones comerciales, importaciones y exportaciones, inversión directa, financiación internacional, mercadeo, etc., que se realizan mundialmente y en el cual participan las diferentes comunidades nacionales.

En el presente tema de “El Riesgo de Créditos Documentarios y Cobranzas” es importante resaltar que tanto el crédito documentario y las cobranzas son mecanismos que se emplean dentro de una compra-venta internacional, al momento de efectuarse el pago (por parte del importador) y el cobro (por parte del exportador).

Este trabajo hace mención a los riesgos que ambas partes están inmersos al momento de interactuar y sobre los mecanismos de seguridad para que las operaciones no se vean afectadas; también los pasos del funcionamiento de los mecanismos que se utilizan y los bancos intervinientes que cumplen un rol muy importante durante este proceso, todo ello se desarrolla dentro de los parámetros del comercio internacional.

INTRODUCCIÓN

La globalización de la vida económica contemporánea, junto con las grandes posibilidades que ofrecen las nuevas tecnologías, las comunicaciones y los flujos financieros han generado que el comercio internacional de importación y exportación se haya convertido en un fenómeno de grandes proporciones, que caracteriza a nuestra época con el aumento de intercambios económicos, las nuevas formas comerciales que revisten y la creación de grandes bloques comerciales regionales o supranacionales.

Antes de entrar a hablar de las distintas formas que se pueden tomar el riesgo de los créditos documentarios y cobranzas, quiero señalar un hecho paradójico respecto a los créditos documentarios. Parecía obvio que los países que han logrado gran estabilidad política, económica y monetaria, y que por ende han liberado su comercio exterior de toda traba reglamentaria, son los que más se prestan al desarrollo y utilización de este instrumento. Esto es parcialmente cierto. En efecto, en tales países se pueden abrir, confirmar, pagar o negociar créditos documentarios reduciendo los riesgos de toda índole sin ninguna restricción.

Por otra parte, la estabilidad de un país, en general, el aumento de la confianza que le tienen internacionalmente.

El Comercio Internacional por su complejidad y los riesgos que tiene inmerso, requiere de mecanismos de seguridad para que las operaciones de compra y venta internacional no se vean afectados por situaciones ajenas a lo previsto en los contratos internacionales, es aquí donde el seguro de crédito de la exportación cumple un rol fundamental, ya que muchos son los imprevistos que pueden surgir mientras la mercancía está en tránsito, lo cual acarrea pérdidas considerables a los exportadores e importadores; para cubrir los riesgos es necesario contratar los servicios de una compañía aseguradora.

El crédito documentario es un instrumento maravilloso y sumamente dúctil que los bancos han puesto a disposición de clientela para facilitar la materialización y la liquidación de las operaciones comerciales en general y las de importación y exportación en particular. Visto que el crédito documentario se utiliza en nuestros días casi tanto para cubrir a su beneficiario del riesgo "país" como del riesgo "comprendedor – ordenante", al aumentar la confianza del que goza un país del exterior, también disminuye la necesidad de este de abrir créditos documentarios en cobertura a sus importaciones.

INDICE

RESUMEN EJECUTIVO.....	4
INTRODUCCIÓN.....	5
EL RIESGO DE CREDITOS DOCUMENTARIOS Y COBRANZAS.....	8
I. CRÉDITO DOCUMENTARIO O CARTA DE CRÉDITO	8
1.1 Algunas indicaciones importantes	8
1.2 Tipos de Cartas de Crédito	9
1.3 Uso del Crédito Documentario.....	10
1.4 Sujetos que intervienen	11
1.5 Funcionamiento	11
1.6 Puntos a comprobar en el crédito.....	13
1.7 Finalidad	14
1.8 Ventajas del Crédito Documentario.....	14
II. RIESGOS.....	15
2.1 Definición	15
2.2 Riesgos en el Comercio Exterior.....	15
2.3 Cobertura de Riesgo.....	15
2.4 Riesgos no cubiertos por el Crédito Documentario	15
2.5 Riesgos para el Ordenante	16
2.6 Riesgos para el Beneficiario	16
2.7 Riesgos para los Bancos Intervinientes.....	17
2.8 Riesgos para el Banco Emisor.....	17
2.9 Riesgos para el Banco Corresponsal	19
III. EL CRÉDITO DOCUMENTARIO Y EL SEGURO A LA EXPORTACIÓN	21
3.1 Introducción	21
3.2 Seguro de Crédito a la Exportación.....	21
3.3 Diferencias entre el Seguro a la Exportación y el Crédito Documentario.....	22
IV. COBRANZAS.....	24
4.1 Definición	24
4.2 Partes que Intervienen en las Cobranzas.....	25
4.3 Características de las Cobranzas	25
4.4 Cobranza Bancaria.....	25
4.5 Tipos de Cobranza	25
4.6 Ventajas.....	26
4.7 Cobranza Proceso Básico	27

EL RIESGO DE CREDITOS DOCUMENTARIOS Y COBRANZAS

V. COBRANZAS VERSUS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS.....	28
5.1 Cobranza de importación versus cobranza de exportación.....	29
VI. BANCOS QUE REMITEN LAS COBRANZAS	30
6.1 El Banco Remitente	30
6.2 Elección del Banco Corresponsal	30
6.3 Recepción de la cobranza por el banco corresponsal.....	31
VII. PROTESTOS Y COMISIONES.....	32
7.1 Protestos	32
7.2 Comisiones	32
GLOSARIO DE TERMINOS	33
BIBLIOGRAFIA.....	36

EL RIESGO DE CREDITOS **DOCUMENTARIOS Y COBRANZAS**

I. CRÉDITO DOCUMENTARIO O CARTA DE CRÉDITO

Un Crédito Documentario es un compromiso escrito contraído por un banco, que actúa a petición de un importador y de conformidad con sus instrucciones, se compromete a efectuar un pago a un exportador contra presentación de una serie de documentos exigidos dentro de un tiempo límite especificado, siempre y cuando se hayan cumplido los términos y las condiciones del crédito.

Es la modalidad más utilizada en el mundo del comercio exterior, es responsable por la mayoría del valor mundial del comercio de mercancías, es muy parecida al de "DOCUMENTOS DE COBRANZA" solo que en este caso los bancos si tienen responsabilidad por la idoneidad de los documentos para lo cual deben de dar su visto bueno antes de proceder a la autorización de pago.

Esta se basa en la publicación #600 de la Cámara de Comercio Internacional.

Se utiliza para operaciones cuyos valores pueden ser sumamente importantes, es el medio de pago más seguro y equitativo que existe.

1.1 Algunas indicaciones importantes:

01. Las cartas de crédito tienen vida propia, es decir no dependen de ningún documento (contrato compra y venta).
02. A los bancos solo les interesa las Cartas de Crédito (lo que manda).
03. No necesariamente la factura de exportación debe coincidir con el monto de la Carta de Crédito.
04. La Carta de Crédito define a los documentos para negociar.
05. La Carta de Crédito señala el tipo de Incoterms.
06. Importador indica como se distribuye la mercancía a nivel mundial (modo de transporte).
07. Validez de la Carta de Crédito: señala que la operación de comercialización, tiene inicio, vigencia y fin.
08. Define el lugar de origen (embarque)
09. Define el lugar de destino (desembarque)

10. Señala la fecha límite de embarque, el exportador tiene que embarcar de acuerdo a la fecha máxima, puede ser antes pero no después (si se pasa esto no se puede cobrar la Carta de Crédito).
11. Puede existir la fecha límite de desembarque.
12. También se estipula la fecha máxima de entrega de documentos al banco.
13. Y finalmente un plazo importante es la determinación de la fecha de pago.

En algunos casos se coloca fecha máxima de desembarque (poco usual).
Ejemplo: perecibles, animales vivos, flores, aquello que tiene fecha máxima de desembarque.

1.2 Tipos de Cartas de Crédito:

En realidad cada importador puede diseñar su propia Carta de Crédito debido a que tenemos una serie de alternativas de aplicación:

Irrevocables: Una carta de crédito irrevocable requiere el consentimiento del banco emisor, del beneficiario o exportador y el solicitante para rendir cualquier reforma, modificación o cancelación de los términos originales. Este tipo de carta de crédito es la que más se usa y la preferida por los exportadores o beneficiarios, debido a que el pago siempre está asegurado y presentados los documentos que cumplen con los términos de la carta de crédito. Las cartas de crédito irrevocables pueden estar o no confirmadas.

Revocables: Una carta de crédito revocable permite reformas, modificaciones y cancelaciones en cualquier momento y sin el consentimiento del exportador o beneficiario de los términos explicados en la carta de crédito. Debido al riesgo considerable para el exportador, no se aceptan normalmente.

Transferibles: Una carta de crédito irrevocable puede también transferirse. El exportador puede transferir todo o parte de sus derechos a otra parte según los términos y condiciones especificadas en el crédito original con ciertas excepciones. Se usan a menudo cuando el exportador es el agente del importador o un intermediario entre el proveedor y el importador, en lugar de ser el proveedor real de la mercancía. Cuando un banco abre una carta de crédito transferible para un comprador, ninguna de las partes puede estar segura del proveedor. Ambas deben confiar en las evaluaciones del importador de la reputación del exportador y la capacidad de operar.

Por su compromiso de pago:

Confirmado: El beneficiario requiere de su banco (o un tercer banco) que garantice el pago o se adhiera al compromiso del banco emisor, cuando el beneficiario:

No tiene confianza en la línea de crédito del banco emisor y/o
No quiere asumir el riesgo del importador

Sin confirmar (Notificado): El banco emisor sólo garantiza el riesgo comercial del importador, es decir, avisa o notifica que la carta ha sido expedida.

Por su disponibilidad:

A la vista: El pago del crédito se efectúa cuando el exportador presenta documentos que satisfacen los términos y condiciones especificados en la carta de crédito.

A plazo: Por aceptación, el pago del crédito se realiza con base en una Letra de Cambio correctamente aceptada por el banco negociador.

Diferido: El crédito se paga al beneficiario en un tiempo determinado.

Por su uso:

Cartas de crédito a la exportación: Permite realizar exportaciones con éxito al garantizar, sin el más manimos riesgo y de manera confiable, la recepción de su pago y la correcta entrega de mercancía en el punto acordado.

Cartas de crédito a la importación: Permite ofrecer garantías de pago a sus proveedores mientras protege sus intereses al confirmar que los bienes se han embarcado conforme a sus especificaciones antes de realizar un pago.

1.3 Uso del Crédito Documentario

Las características del mercado internacional, hacen que las compras-ventas internacionales sean más complicadas que las nacionales, debido a:

- a) El tiempo de la mercancía está viajando.
- b) Los posibles percances en el viaje.
- c) Las formalidades aduaneras.
- d) Las regulaciones de comercio exterior y los controles de cambio.
- e) La diferencia de legislaciones entre países.
- f) Desconocimiento mutuo entre el importador y el exportador.
- g) Distintos idiomas, divisas, costumbre, etc.

El importador necesita saber que la mercancía le será entregada conforme al pago realizado, mientras que el exportador quiere asegurarse que va a recibir el pago de la mercancía enviada.

En consecuencia, lo que se requiere en este tipo de transacciones es un instrumento que proteja los intereses de las partes implicadas. El comprador necesita saber que pago por mercancía solicitada, y el vendedor recibirá el pago de la mercancía enviada.

El exportador deberá presentar al banco los documentos que evidencien el envío o despacho de la mercancía requerida, contra la presentación de los documentos conformes obtendrá el pago o el compromiso de pago.

Estos documentos constituyen a menudo un título sobre las mercancías de forma que el importador, además de saber qué es lo que está recibiendo, puede asegurarse el acceso a las mercancías a su llegada a destino.

Hay que señalar que los bancos nunca trabajan con mercancías, siempre lo hacen con documentos.

1.4 Sujetos que intervienen

- a) **Beneficiario:** Persona a cuyo favor se emite el crédito y que puede exigir el pago al Banco Emisor o al pagador una vez ha cumplido las condiciones estipuladas en el crédito. Es el exportador.
- b) **Ordenante:** Persona o entidad que solicita la apertura del crédito a su Banco comprometiéndose a efectuar el pago. Es el importador.
- c) **Banco Emisor:** Banco elegido por el importador. Confecciona y realiza la apertura del crédito. Paga el crédito si se cumplen las condiciones exigidas en el mismo. Es el Banco de Importador.
- d) **Banco Pagador:** Generalmente es un banco el país exportador, que recibe el mandato del Banco Emisor para pagar o comprometerse al pago contra presentación de la documentación exigida. Para el exportador es conveniente que exista un Banco Pagador en su país.
- e) **Banco Avisador:** Es el Banco Corresponsal del Banco Emisor en el país del exportador. Sólo adquiere el compromiso de avisar al beneficiario de la apertura de crédito.
- f) **Banco Aceptador:** Similar al Banco Pagador, pero en este caso, acepta un efecto al vencimiento en lugar de pagar o comprometerse al pago.
- g) **Banco Negociador:** Compra (descuenta) un efecto al exportador. Aunque el pago suela ser diferido, el exportador cobra a la vista (con o sin intereses).
- h) **Banco Confirmador:** Garantiza el pago por parte del Banco Emisor. Se usa cuando las garantías que ofrece el Banco Emisor no se consideran suficientes. Suele ser el Banco Avisador.

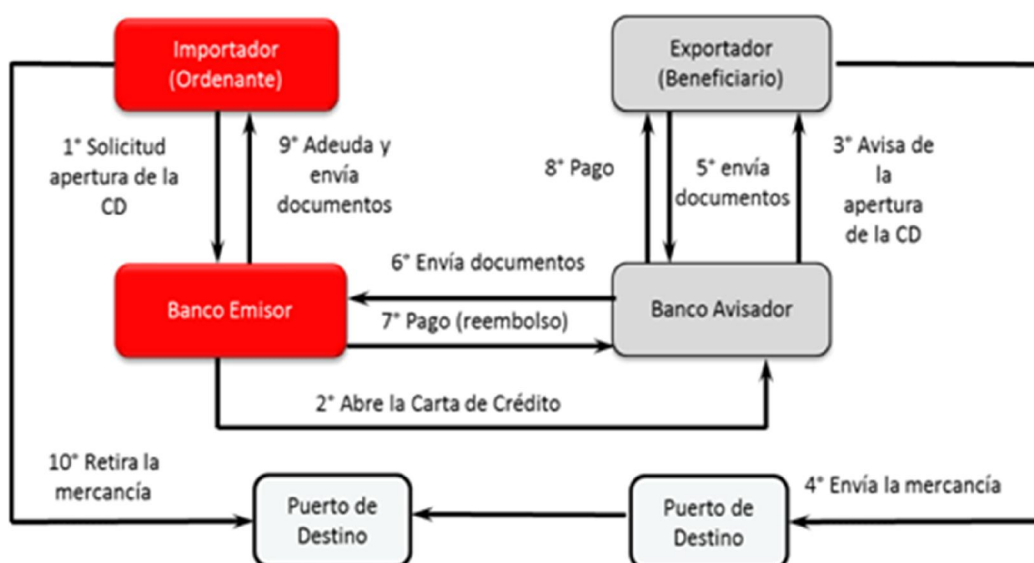
1.5 Funcionamiento

- a) El exportador y el importador suscriben un contrato de compra-venta pactando el pago mediante un crédito documentario.
El importador solicita a su banco (Banco Emisor) la apertura de un crédito documentario a favor del exportador.
- b) El Banco Emisor (tras estudiar el riesgo) emite el crédito y solicita a un Banco Intermediario (generalmente el del exportador) que aviso y/o confirme el crédito.

EL RIESGO DE CREDITOS DOCUMENTARIOS Y COBRANZAS

- c) El Banco Avisador/Confirmador revisa los documentos y remite el crédito al exportador.
- d) Si el exportador está de acuerdo con las condiciones de crédito, envía la mercancía al país del destino en función del Incoterm pactado.
- e) El exportador presenta la documentación al banco exigida en el crédito.
- f) El Banco Avisador revisa los documentos y los acepta, pago o negocia (bajo las condiciones del crédito).
- g) El Banco Avisador/Confirmador remite los documentos al Banco Emisor.
- h) El Banco Emisor revisa la documentación y reembolsa el importe al Banco Intermediario.
- i) El Banco Emisor adeuda al importador y le entrega la documentación.
- j) El importador, con los documentos, procede a retirar la mercancía.

CIRCUITO OPERATIVO DE UN CRÉDITO DOCUMENTARIO



1.6 Puntos a comprobar en el crédito

- a) Que las condiciones del Crédito Documentario concuerden con el contrato de compra-venta.
- b) Que el tipo de crédito sea el acordado. Rechazar créditos revocables.
- c) Que nuestros datos (nombre y dirección) sean correctos.
- d) Que no haya condiciones inaceptables o que no estén bajo nuestro control.
- e) Los documentos pueden obtenerse tal y como indican las condiciones del Crédito Documentario.
- f) La descripción de los productos y los precios unitarios coinciden con el contrato.
- g) Que sea correcto el informe.
- h) Somos responsables por cargos de intereses no previstos.
- i) Los gastos bancarios corran por cuenta de la parte estipulada en el contrato.
- j) Las fechas de embarque y vencimiento de presentación de documentos permita un margen de tiempo suficiente para procesar el pedido, embarcarlo, obtener los documentos y presentarlos al banco.
- k) Sean correctos los puertos de embarque y desembarque o los lugares de entrega y recepción de la mercancía.
- l) La mercancía puede enviarse de la forma señalada.
- m) Los Incoterms sean correctos.
- n) Que el tipo de embarque (parcial) y transbordo permite. Si no significa nada se entiende que están permitidos.
- o) Si la mercancía viaja en cubierta, el crédito permita la carga "On Deck".
- p) El seguro coincida con el contrato.
- q) Si es pagadero a plazo o a la vista.
- r) Sea utilizable en el país del exportador.
- s) El Agente de Aduana tenga una copia de las condiciones.

1.7 Finalidad

Facilitar el comercio interno y externo, eliminando la desconfianza que pueda existir entre compradores y vendedores que desean celebrar sus operaciones como si lo hicieran en persona.

1.8 Ventajas del Crédito Documentario

a) Ventajas para el comprador:

- El comprador confirma su solvencia, ya que su banco está informando de que es merecedor de crédito por el total de la operación y, en consecuencia, puede obtenerse mejores condiciones de pago (al ofrecer seguridad de cobro, posiblemente solicite al vendedor mejor precio, más plazo de pago, etc.).
- Seguridad de que la mercancía suministrada será la realmente solicitada según el pedido. Debe tenerse en cuenta, sin embargo, que los bancos pagarán por los documentos conformes, con independencia de que la mercancía recibida sea la solicitada o no. La conformidad de la mercancía puede, no obstante, expresarse en forma documental mediante un certificado emitido por una tercera parte independiente (Certificado de Inspección).
- La mercancía será servida conforme a las condiciones acordadas en el crédito, que fija el comprador (de acuerdo con el vendedor).

b) Ventajas para el vendedor:

- El comprador ha confirmado su solvencia para la operación, lo que representa una mayor garantía para el vendedor.
- Es el Banco Emisor quien establece el compromiso de pago, con independencia del comprador, en la forma determinada en el Crédito Documentario.
- El comprador no puede, bajo ningún pretexto, retener el pago.
- Si existe cualquier reclamo por defecto de la mercancía, ésta debe dirimirse fuera del ámbito del crédito. Así pues, el exportador se encuentra en la posición más fuerte en caso de litigio, puesto que ya habrá cobrado o recibido un compromiso de pago.
- Los pagos dentro del marco del crédito se efectúan por lo general con mayor rapidez.

II. RIESGOS

2.1 Definición

Es la posibilidad que ocurra un caso fortuito o circunstancial y que pueda perjudicarnos.

Es cualquier fenómeno aleatorio, o sea capaz de producirse o no producirse en un determinado momento.

Es el evento posible o incierto, previsto en el contrato, de cuya realización depende el vencimiento de la obligación, establecida en el contrato a cargo de la aseguradora para atender a la necesidad económica del asegurado.

La palabra riesgo no se refiere siempre a un suceso dañino, pues incluso puede ser un suceso feliz. Así por ejemplo son riesgos en la acepción común de la palabra los de incendio, de accidentes y otros; pero también existe el riesgo de que un asegurado alcance cierta edad y adquiera derecho a una prestación supeditada a esa circunstancia.

2.2 Riesgos en el Comercio Exterior

Existen diversos riesgos que pueden afectar el normal desarrollo del comercio internacional, los más comunes son: siniestros provocados, siniestros fortuitos, siniestros ocasionados por fenómenos naturales, incidentes políticos, etc.

2.3 Cobertura de Riesgo

Es la acción de contratar una póliza de seguro para cubrir el riesgo.

2.4 Riesgos no cubiertos por el Crédito Documentario

Lo que creemos más importante de subrayar, sin embargo, es que el crédito documentario no cubre todos los riesgos y que inclusive, en algunos casos, su misma utilización entraña ciertos riesgos.

Muchos usuarios del crédito documentario a veces confían demasiado en el mismo, ignorando u olvidando que, si bien el crédito documentario ofrece una serie de ventajas, no constituye un seguro absoluto contra la mala fe o el fraude.

Consideramos que en el establecimiento de una relación comercial entre un importador y un exportador, es primordial que ambos posean informes documentarios completos que pueda constituir una precaución adicional, pero nunca será un sustituto para la buena moral y la buena fe de esa contraparte.

Si ésta no merece confianza, no hay que cerrar una transacción con ella, ni siquiera cuando existe un Crédito Documentario para afianzarla.

2.5 Riesgos para el Ordenante

El Crédito Documentario no constituye una garantía contra la mala fe de un exportador. Una de las sorpresas más frecuentes y desagradables que se lleva un importador, se refiere a la calidad de la mercancía.

Los documentos presentados para utilizar un Crédito Documentario pueden indicar una determinada calidad de la mercancía y, pese a ello, la que llega a ser realmente es de otra calidad (generalmente inferior). Ningún banco tiene control sobre esto, ya que trabaja exclusivamente en base a documentos y por ello, la apertura de un crédito no puede darle al importador ninguna clase de seguridad al respecto.

En caso de duda, existen compañías especializadas que pueden efectuar control de la mercancía por cuenta del ordenante y emitir un certificado de calidad. Dicho certificado es frecuentemente uno de los documentos requeridos por un Crédito Documentario.

Además de la mala fe, existen muchos casos de fraude, contra los que el Crédito Documentario no ofrece ninguna clase de garantía.

Los bancos negocian los documentos presentados sin responsabilidad en cuanto a su autenticidad. Es decir: si un banco, sin percatarse de ello, negocia documentos fraudulentos, a menos que exista una falsificación burda y evidente, no asume ninguna responsabilidad, ya que, a pesar del fraude existente (que no incumbe directamente), habrá cumplido con su cometido específico, que se limita a la verificación de la existencia de documentos “aparentemente en orden”.

Se debe insistir, en que si el importador quiere evitar los riesgos de fraude, debe empezar por efectuar una cuidadosa elección de sus contrapartes.

2.6 Riesgos para el Beneficiario

El beneficiario de un crédito tampoco está al abrigo de la mala fe del ordenante, lo primordial para el exportador, es estos casos, es analizar cuidadosamente las cláusulas del Crédito Documentario para tener la seguridad de que podrá cumplir con todas sus condiciones. En otras palabras, tendrá que verificar por ejemplo, que el crédito no contiene una cláusula que lo convierte en un “crédito pantalla”.

Pero aunque el ordenante no haya tenido ninguna segunda intención, y haya abierto un crédito perfectamente normal, al exportador le convendrá que sea lo más sencillo y claro en sus requisitos, con el fin de evitar errores involuntarios en la confección de los documentos, que podrían ponerlo nuevamente a la merced del ordenante.

Este último, el ordenante, podrá rechazar los documentos si no responden exactamente a las estipulaciones del crédito, y aun cuando la discrepancia pueda parecer sin importancia. A veces las circunstancias cambian entre el momento en que el Crédito Documentario ha sido abierto y el momento en que es utilizado.

2.7 Riesgos para los Bancos Intervinientes

Para evitar verse envueltos en litigios desagradables, lo mejor que pueden hacer los bancos es elegir cuidadosamente a su clientela y asesorarla adecuadamente.

En efecto, en un caso similar al que hemos citado, técnicamente el ordenante tiene la razón, y por ende tiene derecho a rechazar los documentos, las verdaderas razones del rechazo no son las invocadas por él, y existe una evidente mala fe de su parte. En esta situación, el Banco Emisor encontrará muy molesto tener que defender la posición de su cliente. (En general, el banco utiliza todos los medios de persuasión a su alcance frente a su cliente, para que el litigio se resuelva de manera justa). Siempre es un error que el banco defienda la posición de un cliente simplemente porque es cliente y que acepte convertirse, en hacerlo, en abogado del diablo.

Aparte de las molestias de verse envueltos en eventuales litigios entre el ordenante y el beneficiario, es obvio que los Bancos Intervinientes toman riesgos propios al abrir, confirmar, o negociar un Crédito Documentario.

Estos riesgos pueden ser de carácter técnico y de carácter crediticio.

2.8 Riesgos para el Banco Emisor

Para el Banco Emisor, por ejemplo, constituye un riesgo de carácter técnico, la correcta interpretación, o la transmisión de las instrucciones recibidas del ordenante. Mencionamos los casos de interpretación y de transmisión porque, evidentemente, no todos los ordenantes tienen la misma preparación técnica y por consiguiente, para el Banco Abridor, a veces es suficiente transcribir el texto de las instrucciones recibidas del cliente, mientras que en otros casos se debe interpretar y asesorar a su cliente en el momento de la apertura del crédito.

Conviene recalcar la importancia de darle al corresponsal confirmante, pagador o negociador, instrucciones claras y precisas, pues no hay que olvidar que la mayoría de los créditos mencionados son de carácter irrevocable, y ello implica que cualquier error de contenido en los mismos puede ser subsanado, exclusivamente, con la conformidad del beneficiario. Si este es inescrupuloso si simplemente su opinión no concuerda con la del ordenante, o con la del Banco Abridor, estos pueden encontrarse ante un problema insoluble.

Sin embargo, el riesgo principal que toma el Banco Abridor es de carácter crediticio, pues al abrir un Crédito Documentario le está concediendo a su cliente ordenante lo que se llama un crédito por firma.

A pesar de que, técnicamente, la apertura de un Crédito Documentario es considerada como un riesgo de segunda categoría, es decir, un riesgo con garantía real (en vista del control que el banco mantiene sobre la mercadería mientras la documentación correspondiente permanece en su poder), muchos bancos comerciales en América Latina tienden a analizar el riesgo a asumir como de primera categoría, o sea, un riesgo a sola firma.

Existen varias razones para esto:

Muchos créditos presuponen desde su apertura, una post-financiación en banco. El crédito de aceptación, por ejemplo, se transforma de un riesgo de segunda categoría a un riesgo de primera categoría en el momento de la entrega de documentos contra un recibo de fideicomiso o "trust receipt".

Es cierto que en algunos casos se prevé un depósito de garantía por parte del cliente en el momento de la entrega de los documentos, pero en otros casos no es así. En vista de que la operación se estudió desde el principio como un riesgo de primera categoría, el control de los documentos se considera una garantía transitoria y ocasional, y no una condición del crédito.

Es lógico que el banco abridor estudie la operación dando la mayor importancia a la responsabilidad material y moral de su ordenante, y una importancia secundaria a la garantía, a veces teórica, que representa la mercadería que se va a importar.

En efecto, si se supone que el Banco Abridor conoce perfectamente al ordenante, no necesariamente conoce al beneficiario. De hecho, rara vez lo conoce y por ende ignora si este merece confianza. Visto que tanto la calidad como la cantidad de la mercancía representada por los documentos (e inclusive, a veces, la misma existencia de tal mercancía) depende de la moralidad o la buena fe del beneficiario más que la del ordenante, el banco tiene poco control sobre su valor real como garantía de la operación.

Como hemos mencionado, por lo general los bancos prefieren no verse envueltos en la faz comercial de las transacciones, aumenta grandemente la posibilidad de que el banco se vea forzado a convertirse en un comerciante improvisado.

Los problemas de orden legal también pueden convertir en muy relativa la garantía que representan los documentos de embarque. Según la legislación existente en varios países, o según las fórmulas utilizadas en la emisión de los documentos, la tenencia de estos por parte del Banco Abridor puede constituir para el mismo, desde la propiedad real de las mercancías que representan, hasta solamente un control precario sobre la misma.

En algunos países de América Latina existen reglamentaciones aduaneras que, por su carácter, incitan a los banqueros a evitar toda la posible vinculación directa o indirecta de la mercancía. En efecto, el solo hecho de que un conocimiento de embarque haya sido emitido a la orden de un banco, puede hacerlo responsable de las multas y recargos que caigan sobre la mercancía que llega a la Aduana, independientemente del hecho de que ese conocimiento haya sido emitido a la orden del banco únicamente para darle control sobre la mercadería, en salvaguardia de un crédito otorgado.

En estos casos, puede llegar a ser más peligroso tener la mercadería en garantía, que prescindir de ella.

2.9 Riesgos para el Banco Corresponsal

Entre los riesgos que toma a su cargo el Banco Confirmante, pagador o negociador, se encuentran también los de carácter técnico y los de carácter crediticio.

Sin embargo, quizás para este Banco Corresponsal sean tan importantes los uno como los otros y, en algunos casos, inclusive se podría considerar que los riesgos de carácter técnico son más importantes que los de carácter crediticio.

El Banco Confirmante, pagador o negociador, no incurre en un riesgo crediticio “cliente” importador, sino en un riesgo “Banco Corresponsal”.

Este, evidentemente, puede ser tan grave como un riesgo “cliente”, ya que pueden existir instituciones de poca solidez, pero en la gran mayoría de los casos los bancos que trabajan en operaciones internacionales son entidades de cierta envergadura y seriedad que, además, son controladas por las entidades financieras de sus países respectivos.

En lo que se refiere, por ejemplo, a los países de la zona de ALADI, sus Bancos Centrales han concertado entre sí acuerdos de crédito recíproco, mediante los cuales garantizan los pagos previstos al amparo de Créditos Documentarios abiertos por las instituciones de sus respectivos sistemas bancarios. Por consiguiente, para los Bancos Intervinientes, el riesgo de carácter puramente crediticio desaparece casi completamente.

Existe un caso en el cual el Banco Corresponsal tomará un riesgo “cliente” pero entonces se tratará de un riesgo tomado deliberadamente frente al beneficiario del crédito. En efecto, si este último merece la total confianza del Banco Pagador, confirmante o negociador, a veces este podrá admitir pequeñas discrepancias frente al Banco Abridor. Si este último no aceptara dichas discrepancias, el Banco Corresponsal deberá rembolsarle cualquier pago efectuado por su cuenta. A su vez, el corresponsal estará cubierto solamente por la garantía del beneficiario, de quien, a su vez, deberá reclamar el reembolso de cualquier pago efectuado.

El riesgo de carácter técnico es sumamente importante porque el Banco Confirmante, pagador o negociador, es el que debe efectuar el examen de los documentos de embarque, es decir verificar si dichos documentos corresponden exactamente a los exigidos por el Crédito Documentario. De acuerdo al resultado de este examen, deberá decidir si efectúa o no el pago al beneficiario.

El riesgo es mayor cuando el banco es confirmante o pagador, o sea, cuando el crédito es pagadero en sus cajas, pues en estos casos el pago se efectúa sin recurso, es decir: es definitivo. Cualquier error de la interpretación del crédito, o en la revisión de los documentos, puede darle al ordenante una razón válida para un pretexto, para rechazar la documentación.

EL RIESGO DE CREDITOS DOCUMENTARIOS Y COBRANZAS

Cuando el Banco Corresponsal es simplemente negociador de crédito, las cosas cambian un poco, ya que los documentos pagaderos en las cajas del Banco Abridor, son negociados salvo buen fin; por la tanto, en el caso en que, por una discrepancia no advertida, dichos documentos no son reembolsados por el Banco Emisor, el Banco Negociador tiene recursos contra el beneficiario. En este caso, el riesgo técnico está estrechamente vinculado al riesgo de carácter crediticio asumido por el banco al anticipar el pago de los documentos al beneficiario del crédito.

En cuanto al riesgo crediticio que el Banco Negociador toma ante el Banco Emisor, creemos que le conviene estudiarlo bajo tres aspectos:

1. La responsabilidad y seriedad del Banco Emisor;
2. Las relaciones que ha tenido previamente con esa institución y
3. La experiencia que dicho banco pueda tener en las operaciones con el exterior en general, y en la técnica del Crédito Documentario en particular.

Si se produce un error de poca importancia por parte del Banco Pagador o negociador en la revisión de los documentos, y si este actuó de buena fe, un corresponsal (emisor) tradicional o habitual del mismo, tratará hasta cierto punto de ayudarlo a salir del paso, haciendo presión sobre el ordenante para que acepte la documentación.

Por el contrario si el Banco Abridor no ha tenido relaciones frecuentes con el Banco negociador o pagador y si no tiene suficientes conocimientos técnicos en materia de Créditos Documentarios, es probable que se aferre a la letra del crédito en defensa de los intereses de su cliente, e independientemente de si este actúa realmente de buena fe o no.

Hay otros riesgos que el Banco Negociador tendrá en que tomar en consideración, como el de este caso concreto:

Un banco abrió un crédito pagadero contra presentación de documentos en sus ventanillas. Los documentos fueron presentados en el país del exportador, a un banco corresponsal del banco abridor, para su eventual negociación. A pesar de que el banco abridor merecía la total confianza de su corresponsal y de que los documentos fueron presentados en total conformidad con las condiciones del crédito, el banco corresponsal se negó a negociarlos.

La razón fue que: el crédito incluía una pequeña frase en el cual se indicaba que era pagadero contra la presentación de documentos en las ventanillas del banco abridor, siempre y cuando los mismos fueran presentados en esas ventanillas dentro de los cinco días siguientes a la fecha de los conocimientos de embarque. Como en general los documentos negociados son remitidos al banco abridor por correo aéreo, hubiera bastado que, por cualquier motivo, el pliego que contenía los documentos fuera demorado por el correo mismo, para que el crédito perdiera toda validez.

Naturalmente, la última fecha de presentación de los documentos debe ser fijada con referencia a las cajas del banco negociador y no a las cajas del banco abridor, ya que cuando no es así, el banco negociador pierde el control sobre el eventual reembolso de los mismos.

III. EL CRÉDITO DOCUMENTARIO Y EL SEGURO A LA EXPORTACIÓN

3.1 Introducción

Es importante preguntarse porque algunos exportadores cubren sus operaciones mediante un seguro a la exportación, mientras que otros siguen exigiendo la apertura de créditos documentarios irrevocables confirmados.

Esta pregunta indica que quien la hace, piensa que el crédito documentario y el seguro a la exportación son dos alternativas que el exportador puede elegir, que ambas cumplen el mismo fin y que tienen por ende, características similares.

En efecto, esto no es cierto. El seguro a la exportación no es un sustituto del crédito documentario sino que es más bien un complemento del mismo.

Ante todo, el seguro a la exportación frecuentemente cubre operaciones a más largo plazo que las cubiertas por créditos documentarios firmados.

Se podría decir, que así como en países donde todavía no se practica la “multibanca”, los bancos de inversión y los bancos hipotecarios, financian operaciones a plazos que no podrían ser considerados por bancos comerciales, las compañías de seguro para la exportación cubren riesgos, que por sus características y sobre todo por sus plazos, no pueden ser cubiertos por los bancos comerciales mediante la confirmación de créditos documentarios.

La mejor manera de aclarar este punto es enumerar algunas de las principales diferencias entre los dos instrumentos.

3.2 Seguro de Crédito a la Exportación

Es una póliza para cubrir una de las áreas más riesgosas a la que se enfrenta el exportador o sea “el no pago” ya sea debido a la insolvencia del importador (riesgo comercial) o a eventos políticos (riesgo político).

El seguro de crédito a la exportación se menciona frecuentemente en relación a las garantías de crédito a la exportación. Sin embargo mientras que las garantías cubren los préstamos bancarios para la exportación, las pólizas se emiten en favor a los exportadores. En muchos países en desarrollo, este tipo de seguros de crédito a la exportación, difieren de país en país de acuerdo a las necesidades de la comunidad de negocios. Los seguros de crédito a la exportación más ampliamente utilizados son:

a) Seguro de Crédito a la Exportación corto plazo

Generalmente cubren los periodos que no exceden los 180 días. Las etapas de pre y post embarque son cubiertas por este seguro y se protege contra riesgos comerciales y políticos.

b) Seguro de Crédito a la Exportación de mediano y largo plazo

Este tipo de seguro se emite para créditos de largo plazo, hasta tres años (mediano plazo) o más largos. Proporciona cobertura para el financiamiento de la exportación de bienes de capital y servicios o costos de contribución en países extranjeros.

c) Seguro a la Inversión

Dentro de este tipo de pólizas, se ofrece garantía a los exportadores que inviertan en países extranjeros. La Agencia Multilateral de Garantía a las Inversiones (MIGA), afiliada al Banco Mundial, ofrece este tipo de seguros.

d) Seguros de Comercio Exterior

Este tipo de seguros cubre pérdidas originadas por la fluctuación en los tipos de cambio respectivo de las monedas nacionales del importador y del exportador sobre un periodo determinado de tiempo.

3.3 Diferencias entre el Seguro a la Exportación y el Crédito Documentario

a) El Seguro a la Exportación

- Es otorgado a sus clientes exportadores por empresa de seguros estables, mixtas o que cuentan participación o con diversas clases de apoyo por parte del estado.
- Siempre es otorgado por una empresa del país exportador.
- Cubre riesgos cuyos plazos pueden ser cortos o largos y pueden extenderse hasta cinco o más años en algunos casos.
- En su mayoría, no cubre solo el riesgo comercial sino también el riesgo político.
- Si bien frecuentemente sustituye la confirmación de un crédito documentario, no es sustituto del crédito documentario en sí, sino complementario del mismo. Una condición de muchos seguros de exportación es que exista un “aval bancario”, o un crédito documentario irrevocable, abierto por un banco del país del importador.
- Será cobrado en casos específicos de no cumplimiento por parte del importador.
- Será cobrado con demoras que pueden variar.

EL RIESGO DE CREDITOS DOCUMENTARIOS Y COBRANZAS

- En general cubre solo un porcentaje de la operación (que puede variar entre un 75% y un 95%)
- Su costo varía sobre todo en relación con el riesgo del “país” involucrado y el plazo de la operación. Puede resultar mayor o menor que el de un crédito documentario confirmado.
- Su contratación no afecta las líneas de crédito de que dispone el importador, excepto en el caso de que se exija un aval o un crédito documentario.

b) El Crédito Documentario

- Es emitido por bancos comerciales por orden de sus clientes importantes.
- En general es abierto por un banco del país importador (pudiendo ser confirmado por un banco del país exportador).
- Cubre riesgos a plazos relativamente cortos, que en general, no superan al año y medio.
- Para su beneficiario, el riesgo político queda cubierto solamente si el crédito es confirmado por un banco del propio país.
- Cuando un banco del importador abre un crédito documentario irrevocable. (Sobre todo tiene un plazo más largos que los usuales), no necesariamente podrá obtener que un banco del país exportador lo firme.
- Será cobrado en casos específicos de no cumplimiento por parte del importador.
- Será cobrado con demoras que pueden variar.
- En general cubre solo un porcentaje de la operación (que puede variar entre un 75% y un 95%)
- Su costo varía sobre todo en relación con el riesgo del “país” involucrado y el plazo de la operación. Puede resultar mayor o menor que el de un crédito documentario confirmado.
- Su contratación no afecta las líneas de crédito de que dispone el importador, excepto en el caso de que se exija un aval o un crédito documentario.

IV. COBRANZAS

4.1 Definición

La cobranza son acciones sistemáticas y reglamentarias dirigidas al deudor y/o aval con el fin de persuadirlo para el pago de la deuda.

La cobranza es el proceso formal de presentar al girado un instrumento o documentos para que los pague o acepte:

- Pagaré
- Letras de cambio
- Documentos de embarque
- Otro Título valor

Uno de los instrumentos para el cobro de las operaciones de exportación es lo que se denomina Cobranza Documentaria. Su operativa es más fácil que la carta de crédito, ya que el exportador se presenta en el banco de la plaza, con los documentos de embarque y gestiona la apertura de una cobranza.

En esta modalidad el instrumento que se utiliza es la letra de cambio (similar a un pagaré), los bancos intervinientes no tienen la obligación de respaldar el pago ya que su responsabilidad se limita en enviar los documentos, recibir el importe de la operación (procedimiento a cargo del banco del exportador) entregar los documentos y girar el dinero enviado por el importador (procedimiento a cargo del banco del importador). El costo de la cobranza es inferior al de la carta de crédito y su operatoria es más ágil.

Si el importador no hace efectivo el pago de la operación, el exportador no podrá reclamar al banco, dado a que este es solo un intermediario, el importador al retirar los documentos efectuara el pago si la operación es a la vista o aceptar la letra de cambio en caso de que la operación sea de pago diferido.

La cobranza documentaria es utilizada cuando existe una relación comercial de confianza entre el exportador y el importador.

Otra definición. La cobranza es además:

La tramitación por los bancos de documentos financieros y/o comerciales, de acuerdo a las instrucciones recibidas, a fin de:

- Obtener el pago y/o aceptación.
- Entregar documentos contra y/o aceptación.
- Entregar documentos según otros términos y condiciones.

4.2 Partes que Intervienen en las Cobranzas

a) Cedente

Llamado también el principal, es la parte que solicita a un banco la tramitación de la cobranza.

b) Banco Remitente

Es el banco al cual el ordenante le solicita la tramitación de la cobranza.

c) Banco Cobrador

Es cualquier banco, distinto al banco remitente que interviene en la tramitación de la cobranza.

d) Banco Presentador

El banco cobrador que efectúa la presentación al librado.

e) Librado (drawee)

Es la persona a quien se debe efectuarse la presentación de acuerdo con la instrucción del cobro.

4.3 Características de las Cobranzas

Los derechos y obligaciones de las partes que intervienen en una cobranza, están reguladas por las **Reglas Uniformes de Cobranzas** URC (Uniform Rules for Collections), de la Cámara de Comercio Internacional.

4.4 Cobranza Bancaria

Es el servicio que otorga un banco a su cliente y corresponsales para terminar la aceptación y/o cobro sin su responsabilidad de documentos financieros, y la entrega de los documentos comerciales involucrados en la operación.

4.5 Tipos de Cobranza

Existen dos tipos de cobranzas, la cobranza documentaria y la cobranza simple, en realidad las dos son cobranzas documentarias, pero remiten al cobro de tipos de documentos distintos.

a) Documentarias: Son aquellas que comprenden documentos comerciales y/o acompañados de documentos financieros tales como conocimiento de embarque, facturas comerciales, lista de empaque, etc., que son indispensables para tomar posesión de la mercancía.

b) Simple: Son aquellas que solo comprenden uno o varios documentos financieros (letras de cambio, cheques o pagares), son representativos del pago de las mercancías.

En ambos casos, las cobranzas pueden gestionarse para cobro a la vista (contra pago) o para aceptación a plazo (contra aceptación).

a) Contra pago

La documentación al cobro es entregada al librado contra el pago efectivo de la suma indicada en la cobranza (que no debe ser necesariamente la misma que aquella por la cual están emitidas los documentos, ya que, por ejemplo, un pago parcial de esos documentos pudo efectuarse con anterioridad).

b) Contra aceptación

Los documentos serán entregados al librado contra su aceptación de la letra que los acompaña. Una vez aceptada la letra, esta es remitida prontamente al remitente, con lo cual el proceso queda terminado y el banco cobrador queda liberado de toda responsabilidad adicional.

Es frecuente, sin embargo, que cuando una cobranza en contra aceptación, el remitente solicite al banco corresponsal mantener la letra en custodia y hacerla efectiva a su vencimiento. En este caso el banco corresponsal tiene todo el derecho a considerar que este requerimiento equivale, de hecho, a la remesa de una nueva cobranza sobre la cual puede cobrar una comisión adicional. En efecto, el hecho de enviar o no la letra aceptada la remitente, no altera en nada la característica de la operación. Si la letra que acompaña la cobranza documentaria original es devuelta al remitente, éste se verá en la obligación de enviarla nuevamente al banco corresponsal, antes de su vencimiento, bajo la forma de una cobranza simple.

No debe confundirse el proceso de una cobranza “contra” aceptación con el proceso de un crédito documentario “de” aceptación. En el caso de la cobranza, la aceptación a la cual la operación se refiere es la del librado (girado), mientras que en el caso del crédito documentario la aceptación será la del banco emisor (abridor) del crédito o la del banco corresponsal confirmante.

4.6 Ventajas

a) Para el comprador

- El comprador obtiene un asesoramiento bancario para la gestión de los documentos y la gestión de los mismos.

b) Para el vendedor

- Tramitación de los documentos por especialistas de la operación.
- Mayor seguridad del cobro de los documentos.
- En los casos de cobranzas a la vista, seguridad en el mantenimiento de la propiedad de la mercancía hasta el cobro.
- En los casos de cobranzas con pago aplazado (contra aceptación) el exportador puede conseguir un documento ejecutivo (letra de cambio) con el cual puede reclamar judicialmente el pago.

4.7 Cobranza Proceso Básico

El comprador y el vendedor acuerdan los términos de la compra, incluyendo aspectos relaciones con el transporte, periodo de crédito (si aplica), última fecha de embarque, condiciones de venta (Incoterms).

El vendedor (cedente), embarca la mercancía y prepara los documentos relacionados tales como factura, lista de empaque y la letra de cambio si es contra aceptación y le solicita a su banco (banco remitente) que le tramite una cobranza y se la envíe a la dirección del banco de la Red Financiera de su país. El banco remitente adjunta a los documentos una carta de instrucciones y los envía al banco local por courier.

El banco local (banco presentador, recibe los documento y se los presenta al comprador (librado) y se los entregará siguiendo las instrucciones del banco remitente, de tal forma que se indican:

a) Entregar documentos contra pago: El banco local solamente podrá entregar los documentos al comprador, cuando éste cancele el valor de la letra de cambio de inmediato.

b) Entrega de documentos contra aceptación: El banco local entregará los documentos de embarque al comprador cuando éste ha aceptado la letra de cambio a plazo. En este caso, antes de vencimiento del banco local llamará al librado y le cobrará la letra.

Al cancelar la cobranza, el banco local le enviará el pago de acuerdo a las indicaciones de reembolso indicadas en la carta de instrucciones y entregará una copia de la transferencia al librado (comprador) para sus registros, asimismo le entregará los documentos (si es a la vista) o la letra aceptada cancelada (si es a plazo).

V. COBRANZAS VERSUS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS

- a) Por esta razón, y contrariamente a lo que ocurre en el caso de los créditos documentarios (donde existe la fórmula de la carta de crédito comercial, que se envía directamente al exportador-beneficiario de la misma), para las cobranzas se utiliza siempre un banco corresponsal que es el encargado de hacer cumplir al librado de la cobranza (en general un importador), las condiciones de pago establecidas en la misma.
- b) Es obvio que por esta razón, la cobranza nunca puede ser enviada directamente al librado (o girado). Esto es cierto aun en los casos en que los documentos se remiten para ser entregados contra un simple recibo. Aunque en este caso, al no estar previstos ni un pago ni una aceptación, la utilización de un banco para efectuar la remesa, corresponde habitualmente al deseo de obtener una constancia o confirmación del banco corresponsal de que los documentos han sido correctamente entregados.
- c) Es interesante notar que los créditos documentarios y las cobranzas son los mismos instrumentos más utilizados en la relación con las importaciones y las exportaciones, siendo claro que se emplean sobre todo las cobranzas, cuando existe una mayor confianza del exportador en el importador y el país donde el mismo reside. En efecto, la cobranza no protege al librador ni contra la falta de pago por parte del importador, ni del riesgo del país. Solo le protege frente a una eventual pérdida de la mercancía, ya que los documentos de embarque no serán entregados si el pago de los mismos no es efectuado, independiente de la razón por la cual no lo es.
- d) Las operaciones de cobranzas son evidentemente de carácter más sencillo y ofrecen menos riesgos que las operaciones de créditos documentarios, e inclusive, que las de órdenes de pago documentario.
- e) Por lo tanto los bancos que las manejan asumen también menores responsabilidades.
- f) La calidad de simple “intermediario” del banco en estas operaciones, es todavía más evidente en el caso de créditos documentarios o de otras operaciones del Departamento Exterior.
- g) La única responsabilidad real que asume tanto el banco remitente como el banco corresponsal cobrador, es la de no entregar los documentos en cobranza al librado si no se cumplen las condiciones pago o de aceptación (o cualquier otra condición), requeridas por el cedente, así como la de remitirle prontamente, una vez efectuado el cobro y deducir las comisiones correspondientes, el producto de la cobranza.

5.1 Cobranza de importación versus cobranza de exportación

Tal como es el caso del crédito documentario, la terminología “cobranza de importación” o “cobranza de exportación”, es puramente convencional y simplemente indica la dirección que toma la operación desde el punto de vista de cada uno de los bancos intervinientes. En efecto, como dijimos, toda importación es a la vez una exportación, según donde esté ubicado el que describe.

Es importante recalcar que si una operación es cubierta por un crédito documentario, la operación bancaria se origina en el país del importador, mientras que si es manejada por cobranza, la operación bancaria se origina en el país del exportador.

VI. BANCOS QUE REMITEN LAS COBRANZAS

6.1 El Banco Remitente

Recibe los documentos del cliente con instrucciones de remitirlos a una firma especialmente indicada del exterior, contra pago de una suma determinada de dinero.

El formulario que acompaña la remesa de los documentos en cobranza, generalmente los describe en forma puramente genérica, o sea, puede indicar que como anexos se encuentran tres facturas comerciales, dos conocimientos de embarque, dos letras, etc.

La carta de remesa debe ser llenada con cuidado, a fin de permitir que todos los documentos sean enviados, o de no indicar documentos que en realidad no forman parte de la remesa. Copia del formulario que acompaña a la remesa es enviada al remitente (quien casi siempre es un exportador).

6.2 Elección del Banco Corresponsal

Según los países, el cliente remitente de la cobranza solicita o no, que la misma sea enviada el exterior por su banco, a un banco de su elección en el país del importador.

Cuando el exportador-remitente hace este pedido, rara vez lo hace de manera propia, sino que lo pide a solicitud del importador, que prefiere (por razones de costo o de atención) que la cobranza sea enviada por intermedio de sus banqueros habituales.

En ambos casos, los bancos pueden reservarse el derecho de aceptar o no esa exigencia. Es más frecuente que un banco se niegue a canalizar un crédito documentario por intermedio de un banco del exterior designado por el ordenante, que una cobranza. Hay varias razones para esto:

- a) La operación de crédito documentario, como hemos indicado, es de difícil manejo y supone mayores responsabilidades, por lo cual el banco desea reservarse la elección de un corresponsal que le merezca total confianza.
- b) Cuando el crédito documentario es confirmado, o si es un crédito documentario de aceptación, implica que el banco abridor debe disponer de facilidades crediticias en el banco confirmante o aceptante.
- c) Si el crédito documentario se abre por vía telegráfica o por fax, debe existir por lo menos, una clave telegráfica de control u otra forma de autenticación de los mensajes (vía SWIFT, por ejemplo) entre los bancos.

- d) En el caso de las cobranzas, los bancos aceptan más fácilmente que el ordenante designe un corresponsal, ya que éste, para poder dar curso a la cobranza, solo tendrá de disponer de la lista de firmas autorizadas del banco remitente. Además, en el caso de que la cobranza, por cualquier motivo, sea mal manejada por el corresponsal, el banco remitente podrá argumentar frente al cliente que, después de todo, fue él quien eligió ese corresponsal.

Existen otras razones por las cuales los bancos pueden oponerse a la designación de los corresponsales por los ordenantes. Una de ellas es la conveniencia de dirigir dichas operaciones a ciertos bancos a los que, por una razón u otra, les deben reciprocidad.

La decisión final dependerá muchas veces, de la influencia o del peso que el cliente pueda tener frente a su banco.

6.3 Recepción de la cobranza por el banco corresponsal

Al recibir la cobranza, el banco corresponsal debe verificar que los documentos recibidos correspondan a los enumerados en el formulario de remesa adjunto a los mismos. También debe verificar que las condiciones o instrucciones, emitidas por el banco remitente pueden cumplirse de acuerdo con las reglamentaciones del país en el cual está establecido, así como las Reglas Uniformes relativas a las Cobranzas de la Cámara de Comercio Internacional (folleto n° 522, en vigor desde el 1 de Enero de 1996). De no ser así, debe advertírselo inmediatamente al banco remitente.

VII. PROTESTOS Y COMISIONES

7.1 Protestos

Un ejemplo de instrucciones que a veces no se pueden ejecutar, es la orden de protesto, cuando esa acción no está prevista por las leyes locales.

Cuando la cobranza contiene una letra aceptada, un pagaré u otro documento similar, en la mayoría de los casos se indican si el mismo debe ser protestado en caso de no ser pagado en el momento de su presentación.

El requerimiento del protesto implica para el banco corresponsal que recibe la cobranza, la responsabilidad de proceder al mismo dentro del plazo legal que le da validez al protesto.

En algunos países de América Latina (como Venezuela, por ejemplo) el protesto no se practica y, en estos casos, es conveniente que el banco encargado del cobro de los documentos le informe esta particularidad al remitente.

7.2 Comisiones

En el caso de la apertura de un crédito documentario de importación, el cliente del banco emisor es el importador y las comisiones correspondientes (tanto del banco emisor como del banco corresponsal notificador o confirmante) están generalmente a su cargo.

Cuando una misma operación es manejada en forma de cobranza, el cliente del banco remitente es el exportador y las comisiones correspondientes (tanto del banco remitente como del banco corresponsal cobrador), están generalmente a su cargo.

Independientemente de lo antes mencionado, no es raro que el banco remitente incluya una cláusula que especifique que las comisiones deben ser cobradas al librado (girado) y éste es otro caso de instrucciones con las que no siempre se puede cumplir. Veamos un ejemplo:

En una época, en un país de América Latina, a los bancos locales les estaba totalmente prohibido transferir a los girados locales, el cobro de comisiones que las autoridades del país estimaban debían estar a cargo de los corresponsales extranjeros.

En este caso, sin embargo, la imposibilidad de cumplir con esta condición no necesitaba ser comunicada al remitente, ya que, en ese entonces, las reglas relativas a las cobranzas preveían que, en el caso de negarse el girado a tomar a su cargo las comisiones correspondientes, estas podrían ser cobradas al banco remitente, independientemente de las especificaciones contenidas al respecto en la carta-remesa. Esto sigue siendo el criterio aplicado actualmente, excepto (según estipulado en las reglas uniformes relativas a las cobranzas de la Cámara de Comercio Internacional, que entraron en vigor en Enero de 1996) en el caso en que la cobranza contenga una cláusula que prohíba terminantemente no cobrar las comisiones al girado.

GLOSARIO DE TERMINOS

Aceptación Bancaria. Es una forma de financiamiento que consiste en que un banco o institución financiera estampa su aceptación sobre una letra de cambio, o giro, generado por un tercero. Con la aceptación del banco, el giro se vuelve de fácil venta en un mercado de aceptaciones.

Banco Aceptador. Similar al banco pagador, pero en este caso, acepta un efecto al vencimiento en lugar de pagar o comprometerse al pago.

Banco Avisador. Es el banco corresponsal del banco emisor en el país del exportador. Solo adquiere el compromiso de avisar al beneficiario de la apertura del crédito.

Banco Confirmador. Garantiza el pago por parte del banco emisor. Se usa cuando las garantías que ofrece el banco emisor no se consideran suficientes. Suele ser el banco avisador.

Bancos Corresponsales. Un corresponsal es una entidad crediticia que, de acuerdo con unas condiciones previamente pactadas (cobro de comisiones) presta servicio en su plaza a otros bancos que no dispones allí de una oficina. La entidad puede tener cuenta o no en ellos.

Banco Emisor. Banco elegido por el importador. Confecciona y realiza la apertura del crédito. Paga el crédito si se cumplen las condiciones exigidas en el mismo. Es el banco del importador.

Banco Negociador. Compra (descuenta) un efecto al exportador. Aunque el pago suela ser diferido, el exportador cobra a la vista (con intereses o sin ellos).

Banco Notificador. Es el banco que notifica al beneficiario de la apertura de una carta de crédito.

Banco Pagador. Generalmente es un banco en el país del exportador, que recibe el mandato del banco emisor para pagar o comprometerse al pago contra presentación de la documentación exigida. Para el exportador es conveniente que existe un banco pagador en su país.

Beneficiario. Persona a cuyo favor se emite el crédito y que puede exigir el pago al banco emisor o al pagador una vez haya cumplido con las condiciones estipuladas en el crédito. Lo usual es que sea el exportador.

Cámara de Comercio Internacional (CCI). *International Chamber of Commerce*, fundada en 1919 como una agrupación de empresarios con inclinación internacional y agrupa en la actualidad a más de 7000 empresas, comités nacionales y organizaciones en 114 países.

La CCI, a través de sus comités, ha promovido las ya famosas reglas y usos uniformes que establecen una forma de reconocimiento de normas utilizadas para el comercio internacional, siendo las más famosas los términos Incoterms adaptados inicialmente en 1936, así como las reglas y usos uniformes para créditos documentarios, igualmente, en la CCI opera la corte internacional de arbitrajes internacionales que se someten expresamente a la CCI.

Cartas de Crédito (Documentaria). Es un instrumento que se emite para los efectos de procesar el pago de una operación comercial internacional y opera como un crédito documentario, o sea un crédito donde el beneficiario del mismo puede girar dinero sobre la carta, siempre y cuando presente ciertos documentos predefinido generalmente los documentos que evidencian un embarque de la mercancía. La carta de crédito es documentaria porque solo se puede girar mediante la presentación de documentos. Créditos documentarios son sinónimos de la carta de crédito.

Crédito Pantalla. Se trata de un “crédito falso” y por ende, siempre trata de ocultar algo o engañar a alguien, el engaño consiste en que la inoperancia del crédito no es “confesada por el ordenante”, ya que éste le da a la operación la presencia de un verdadero crédito documentario irrevocable.

Exportación. Operación por la que se vende una mercancía o servicio de origen y procedencia local (nacional) para consumirlo en el interior de un territorio aduanero distinto al de origen (extranjero).

Letra de Cambio. Es la orden de pago que emite el librador, en contra del pagador o aceptante, transmitiéndose derecho sobre una deuda, a una tercera persona llamada beneficiario o cobrador. Intervienen tres personas: Librador, Librado y beneficiario.

Irrevocables. Constituyen el compromiso asumido por el banco emisor, en todo el contexto de obligaciones contenidas en el crédito, a favor del beneficiario y del resto de las partes intervinientes.

Revocables. Pueden ser modificados o anulados por el banco emisor en cualquier momento y sin necesidad de previo aviso al beneficiario, aunque, no obstante, éste queda obligado por todos los compromisos de pago, negociaciones o aceptaciones que tengan lugar con anterioridad al recibo de la correspondiente modificación y/o anulación.

Stand-By Letter of Credit. Se trata de un aval de ejecución documentaria sujeto a las RR y UU de los créditos documentarios. La carta de crédito stand-by es una declaración de garantía es su sentido más amplio y se utiliza principalmente en los Estados Unidos de América dadas las disposiciones legales vigentes en materia de garantía.

SWIFT. (*Society of Worldwide Interbank Financial Telecommunications*) Red de transferencia electrónica de fondo operada en forma internacional. A través de este sistema se permiten pagos de fondo transferidos entre sus diversos bancos y se aplica el sistema de compensación. Este intercambio de comunicación se realiza entre ordenadores conectados a una red de líneas telefónicas de transmisión de datos, asegurando rapidez, bajo costo y total seguridad de intercambio.

Transferibles. El beneficiario puede dar instrucciones al banco pagador, aceptador o negociador para que el crédito sea total o parcialmente utilizable por uno o más beneficiarios.

Tomador (Ordenante). Es la persona que solicita la apertura de una carta de crédito y por cuenta de quien el banco establece una carta de crédito. El término más utilizado en la práctica es el término (Ordenante), el cual es sinónimo de tomador.

Transacción de Comercio Exterior. Toda transacción comercial en la que una de las partes contratantes es un NO RESIDENTE.

BIBLIOGRAFIA

- Rivas Gómez Víctor. “Elementos de Técnicas Bancarias”, Lima – Perú, Primera Edición.
- Escuela Nacional de Aduanas “Operativa de Comercio Exterior”, Lima – Perú, Primera Edición, 2001.
- Aduanas “Manual para la Exportación”, Publicaciones Ena, Lima – Perú, Primera Edición, Noviembre 1999.
- Marcuse Robert “Operaciones Bancarias Internacionales en las Américas” Editorial SMALL TOWN S.R.L. Perú, Segunda Colección, 1983.
- Aduanas “Separatas de Comercio Internacional”, Juris Aduanas S.R.L., Lima – Perú.
- Gisell Hernández Dextre. “ABC de la Exportación e Importación”, Lima – Perú, Primera Edición, Agosto 2013.
- Osorio Arcilla, Cristóbal “Diccionario de Comercio Internacional”, Eco Ediciones.
- Página Web <https://www.google.com.pe>