

EL CREDITO DOCUMENTARIO

Las características del mercado internacional hacen que las compraventas internacionales conlleven un elevado grado de incertidumbre: posibles percances durante el transporte de mercancías, existencia de formalidades aduaneras, control de cambio, diferencia de legislación, etc.

Mediante el Crédito Documentario el exportador minimiza los riesgos que conlleva su operación, pues el pago será efectuado por una entidad de crédito, evitando así la necesidad de evaluar la capacidad de pago de un comprador lejano y, a menudo, desconocido.

El Crédito Documentario es el instrumento de garantía más generalizado en el comercio internacional, hasta el punto de que ha sido descrito por los jueces ingleses como "la sangre del comercio internacional¹".

Según las Reglas y Usos Uniformes de la Cámara de Comercio Internacional², un Crédito Documentario (CD, "Letter of Credit" L/C.) puede definirse como **un convenio en virtud del cual un banco (banco emisor) obrando a petición de un cliente (el ordenante) , y de conformidad con sus instrucciones:**

- i. se obliga a efectuar un pago a un tercero (beneficiario) o a su orden a pagar o aceptar las letras de cambio (giros) que libre el beneficiario, o**
- ii. autoriza a otro banco a efectuar dicho pago o a aceptar y pagar tales letras de cambio (giros), o**
- iii. autoriza a otro banco a negociar**

contra los documentos exigidos, siempre y cuando se hayan cumplido los términos y condiciones del Crédito.

Los créditos documentarios son el medio internacional de pago que mejor protege los intereses de las partes intervinientes implicadas, al crear el marco contractual más adecuado para el cumplimiento de sus respectivas obligaciones de conformidad con los términos y condiciones previamente pactados.

El Crédito Documentario tiene una triple función:

- 1. Instrumento de pago.**- El comprador paga el precio de las mercancías objeto del contrato a través del crédito emitido por un banco, que abonará al vendedor el importe de la compra.
- 2. Instrumento de garantía.**- Lo es para la empresa exportadora, puesto que el importe de la operación será abonado por una entidad financiera.

¹ El juez Donaldson L.J., junto con Ackner L.J., han dicho del Crédito Documentario: "Irrevocable letter of credit and bank guarantees given in circumstances such that they are equivalent to an irrevocable letter of credit have been said to be the life blood of commerce. Thrombosis will occur if, unless fraud is involved, the courts intervene and thereby disturb the mercantile practice or treating rights thereunder as being equivalent to cash in hand."

² Versión 1993.

3. **Instrumento de crédito.**- En efecto, el comprador no reembolsará al banco hasta el momento en que éste le presente los documentos recibidos del vendedor.

Los créditos documentarios están regulados por la Cámara de Comercio Internacional(CCI) a través de los Usos y Reglas Uniformes Relativas a los Créditos Documentarios (UCP).

1. LAS ETAPAS DEL CIRCUITO

Desde el momento en que las partes recurren al sistema de Crédito Documentario, pueden distinguirse cuatro etapas distintas:

- (a) El exportador y el comprador extranjero acuerdan en el contrato de compraventa que el pago se realizará mediante Crédito Documentario.
- (b) El comprador (**ordenante**) pide a un banco situado en su lugar de negocio (**banco emisor**) que abra un Crédito Documentario a favor del exportador (**beneficiario**), en los términos expresados por el comprador.
- (c) Dicha entidad bancaria se pone en contacto con un banco que se encuentra próximo al exportador (llamado **banco avisador**) para que negocie, acepte o pague el importe de la transacción contra remisión de los documentos de transporte por parte del beneficiario.
- (d) El banco avisador informa al beneficiario de esta situación, y podrá negociar, aceptar o pagar la factura *sin asumir riesgo alguno* o *confirmando* el crédito abierto por el banco emisor.

En ocasiones, cuando una entidad bancaria está presente en los países respectivos del comprador y exportador, actúa como banco emisor y avisador; las etapas (c) y (d) estarán combinadas, y el banco emisor avisa al beneficiario de que el crédito ha sido emitido en su favor, bien directamente, bien mediante una sucursal del banco en el país del exportador.

2. MODALIDADES DEL CREDITO DOCUMENTARIO

Existen los siguientes tipos de crédito documentario:

a) En función del compromiso asumido por el banco emisor:

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. Dada su manifiesta arbitrariedad, resulta obvio que este tipo de créditos no suele ser utilizado. De hecho, el propio artículo 6 de las Reglas y Usos Uniformes de la Cámara de Comercio Internacional determina que todo crédito deberá indicar claramente si es revocable o irrevocable, y que a falta de tal indicación el crédito será siempre considerado como irrevocable.

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.

Esta situación puede quedar reforzada si se añade la **confirmación** del crédito por un tercer banco, **banco confirmador**, que constituye el compromiso en firme de éste último adicional al del banco emisor al obligarse de la misma forma, siempre que los documentos requeridos hayan sido presentados al banco confirmador y cumplidos los términos y condiciones exigidas en el crédito.

b) Por sus especiales características:

Transferibles: El beneficiario puede dar instrucciones al banco pagador, aceptador o negociador para que el crédito sea total o parcialmente utilizable por uno o mas beneficiarios. Esta modalidad de crédito se suele utilizar cuando el beneficiario tiene una actividad propia de intermediación comercial y no dispone directamente de la mercancía, como puede ser el caso, entre otros, de las compañías de "trading".

De conformidad con el artículo 48 h) de las RR y UU., el crédito solamente puede transferirse en los términos y condiciones especificados en el crédito original, con la excepción de:

- el importe del crédito,
- cualquier precio unitario indicado en el mismo,
- la fecha de vencimiento,
- la última fecha de presentación de los documentos, y
- el plazo de embarque.

Cualquiera de ellos, o todos, pueden reducirse o restringirse.

Revolving: Es aquél que queda automáticamente renovado tras su utilización en los mismos términos y condiciones, tantas veces como el crédito lo especifique. Puede ser **acumulativo**, cuando el importe no utilizado se acumula para la siguiente renovación y **no acumulativo**, cuando las cantidades no utilizadas se anulan.

Con cláusulas de anticipo: **Cláusula roja**³, que permite adelantar fondos al beneficiario antes de la entrega de los documentos comerciales requeridos, bien contra un simple recibo o acompañando a éste de una garantía bancaria que responda de la devolución de las cantidades anticipadas en el caso de que el beneficiario no cumpla con la entrega de los documentos requeridos en tiempo y forma. **Cláusula verde**, en el que, a diferencia de la anterior, el beneficiario tendrá que justificar mediante documento probatorio de que ha comprado y recibido las mercancías objeto del anticipo recibido (a veces puede tratarse de un resguardo de almacén).

Back to back: Es otra alternativa sustitutiva de los créditos transferibles cuando se quiere evitar que se conozca la identidad del primer beneficiario. En este caso, el primer crédito recibido da soporte a la emisión de un segundo crédito, donde los términos y condiciones requeridos deben coincidir en todo su contexto, a excepción del importe (la diferencia entre los importes de los dos créditos /recibido y emitido/, recogerá el margen o beneficio del agente que intermedia previsto para la transacción). La construcción de estas operaciones tiene un elevado componente de complejidad, y en parte un mayor nivel de riesgo para los bancos que intervienen.

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 en su sentido más amplio y se utiliza principalmente en los Estados Unidos de América dadas las disposiciones legales vigentes en materia de garantías.

³ Esta cláusula recibe este nombre porque originariamente estaba escrita con tinta roja.

3. CUADRO RESUMEN DE LOS CREDITOS POR SUS ESPECIALES CARACTERISTICAS

MODALIDADES DEL CREDITO	SIGNIFICADO	¿ CUÁNDO SE UTILIZA?
TRANSFERIBLE	<ul style="list-style-type: none"> - El beneficiario puede dar instrucciones a su banco para que el crédito sea utilizado parcial o totalmente por uno o más beneficiarios de su país o de otro país. - Debe figurar la mención "transferible" 	<ul style="list-style-type: none"> - Cuando el exportador (comerciante) no dispone directamente de la mercancía, sino que la adquiere de sus proveedores (fabricantes). - La transferibilidad del crédito permite la garantía de cobro por los proveedores.
"REVOLVING" O ROTATIVO	<ul style="list-style-type: none"> - Indica que el crédito queda automáticamente renovado a su utilización, en los mismos términos y condiciones, tantas veces como el crédito lo especifique. 	<p>Se emplea cuando la operación no es un hecho aislado, sino que el comprador es cliente habitual del exportador. Puede ser:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Acumulativo: el importe no utilizado se acumula para el siguiente plazo. ▪ No acumulativo: las cantidades no utilizadas quedan anuladas al cancelar el crédito.
CON "CLAUSULA ROJA"	<ul style="list-style-type: none"> - Permiten al exportador beneficiarse del anticipo total o parcial del importe del crédito. 	
CON "CLAUSULA VERDE"	<ul style="list-style-type: none"> - Similar al crédito con cláusula roja, pero con la obligación adicional para el beneficiario de presentar los documentos justificativos que acrediten que está en posesión de la mercancía o que ésta se encuentra en fase de fabricación 	
BACK TO BACK	<ul style="list-style-type: none"> - Se establece cuando el banco abre un crédito respaldado por otro crédito más importante a favor del ordenante. 	<ul style="list-style-type: none"> - Cuando el beneficiario del crédito principal ordena abrir un crédito a favor de un tercero, en general un proveedor que le suministra parte o la totalidad de la mercancía a exportar.
CARTA DE CREDITO	<ul style="list-style-type: none"> - Autoriza al beneficiario a emitir giros con cargo al banco emisor hasta un importe determinado, en una o varias veces. 	<ul style="list-style-type: none"> - Es utilizada preferentemente en EE.UU. con la particularidad de que es negociable.

4. DOCUMENTOS REQUERIDOS

El banco debe requerir en todo caso todos los documentos que solicite el ordenante del crédito. No obstante, los más habituales son los siguientes:

I. Factura comercial

Salvo estipulación en contrario, deben emitirse por el beneficiario designado en el crédito y a nombre del ordenante del mismo, debiendo contener como mínimo:

- La descripción de las mercancías conforme a lo especificado en el crédito,
- Los precios unitarios y el importe expresado en la moneda del crédito,
- Las condiciones de entrega, y
- Todas las observaciones especiales, confirmaciones y legalizaciones que se exijan en el crédito, y, siempre que se exija, todas ellas firmadas.

II. Documentos de transporte

- Conocimiento de embarque
- Carta de transporte aérea
- Carta de parte por ferrocarril o carretera
- Conocimiento de transporte combinado

III. Documentos de seguro

Los documentos de seguro deben haber sido expedidos y firmados por las compañías de seguros, aseguradores ("underwriters") o por sus agentes. Si el documento de seguro indica que se ha expedido en más de un original, deberán ser presentados todos los originales, salvo que en el crédito se autorice lo contrario. El documento de seguro se ha de extender en la misma moneda del crédito y, salvo estipulación en contrario, con una cobertura igual al valor CIF de la mercancía mas un 10%, además de indicar aquellos riesgos cuya cobertura se exige en el propio crédito.

Las pólizas de seguro pueden ser individuales o globales. Cuando el asegurado tiene concertada una póliza global obtiene como resguardo acreditativo de la cobertura un certificado de seguro, que únicamente será válido si así se admite en el condicionado del crédito. Las condiciones generales sobre la aceptabilidad de los documentos de seguro (emisor, tipo de documento, importe, fecha de emisión, etc.) están recogidas en los artículos 34 a 36 de las RR. y UU.

IV. Otros documentos

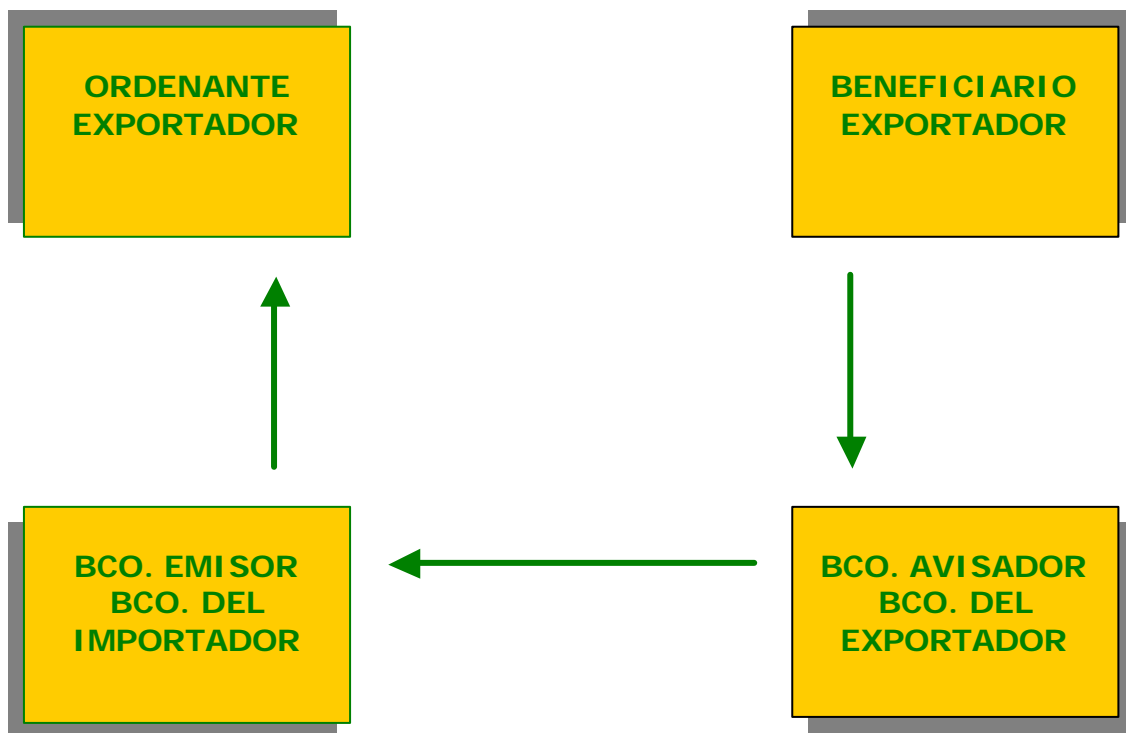
De conformidad con el artículo 21 de las RR. y UU., cuando se exijan documentos diferentes de los documentos de transporte, documentos de seguro y facturas comerciales, el crédito debe estipular quien debe emitir tales documentos y su redacción o los datos que deben contener. Si el crédito no lo estipula, los bancos aceptarán dichos documentos tal y como les sean presentados, siempre que los datos que contengan no sean incongruentes con cualquier otro documento estipulado que se presente. En la práctica internacional son habituales los siguientes:

- Certificados de origen
- Facturas consulares
- Facturas de aduanas

- Certificados de análisis
- Certificados de inspección
- Certificados de pesos
- Listas de contenidos o embalajes

5. CIRCUITO DE ENVIO DE DOCUMENTOS

El exportador envía la mercancía al importador y a su vez presenta los documentos justificativos del envío en su banco - banco avisador- para que los examine, comprobando que coincidan con los términos y condiciones del crédito. Realizada esta operación los remite al banco emisor, que dispone de un plazo para examinarlos y determinar si debe aceptarlos o rehusarlos, entregándolos en último término al importador.



6. EL PAGO DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO

Una vez cumplidos los términos y condiciones de la carta de crédito por parte del beneficiario el banco debe proceder a abonar el importe, aceptar o negociar los documentos, en función de lo estipulado en el propio Crédito.

Crédito pagadero a la vista: El banco reembolsador o pagador efectuará el pago contra entrega de los documentos por parte del beneficiario, comprobando que los mismos coinciden con los exigidos en el crédito.

Crédito pagadero a plazo fijo: El banco efectuará el pago con posterioridad a la fecha de presentación de los documentos. Las fechas acordadas podrán ser:

- a un determinado vencimiento
- a partir de la fecha de embarque de las mercancías
- fecha de entrega de los documentos al banco intermediario

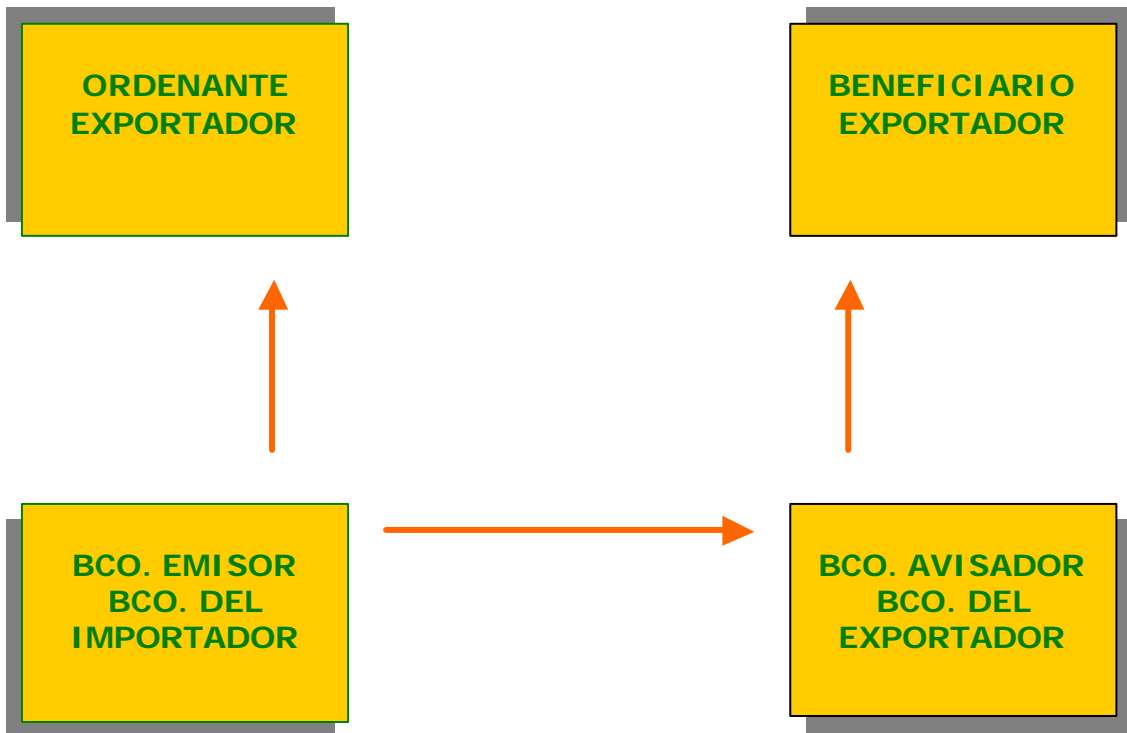
- fecha de recepción de los documentos por parte del banco emisor.

Aceptación del crédito: El vendedor emite una letra de cambio contra el banco. Cuando el banco acepta la letra, asume la obligación de pagar su importe a su vencimiento. La letra aceptada por el banco otorga al vendedor una garantía de pago. Si éste no desea esperar a la fecha de vencimiento de la letra, puede recibir su importe mediante la negociación, por ejemplo descontándola o vendiéndola a su propio banco.

Negociación del crédito: El banco avisador está únicamente autorizado a negociar una letra de cambio emitida por el vendedor contra el comprador o el banco emisor. El banco avisador endosará la letra y la negociará, sujeto a una deducción de descuento o a interés y comisión.

7. CIRCUITO DE PAGO DEL CREDITO

El banco del importador - banco emisor - adeuda a éste el importe de la operación. Posteriormente efectúa la transferencia al banco exportador - banco avisador - para que pague al beneficiario del crédito.



8. CONCLUSIONES

Una vez explicado el mecanismo de esta forma de garantía en el comercio internacional, veamos las ventajas, inconvenientes e implicaciones que tiene para los respectivos sujetos.

A. Ventajas

a) Para el importador

- Se asegura de recibir la mercancía y establece la forma y fecha de pago.
- Establece todas las condiciones a la vez que constituye un pedido irrevocable.
- Es una garantía de que contra el pago recibirá los documentos que le aseguran la posesión de la mercancía.
- Al ser una garantía de cobro para el exportador, puede negociar mejores condiciones de compra.

¿Qué tipo de crédito ha de proporcionar el importador? :

- Obviamente el que mejor proteja sus intereses, ajustándose en lo posible a los planteamientos que le haya formulado el exportador.
- Si puede evitarlo por su propia situación y por la de la entidad bancaria con la que opera, no aceptará que la emisión del crédito se haga añadiendo la confirmación de un tercer banco por razón de mayores costes, salvo que estos fueran asumidos por el beneficiario.
- De resultar necesario podrá negociar el pago diferido de la operación a tenor de sus proyecciones propias de tesorería.
- Será también conveniente el asesoramiento de su propio banco para ajustar los términos y condiciones de la apertura del crédito a los usos y costumbres propios de su país y de las prácticas internacionales más generalizadas.

b) Para el exportador

- Tiene seguridad absoluta de que recibirá el importe íntegro de la venta.
- Mantiene la posesión de la mercancía hasta que recibe el cobro.
- El cobro es anticipable.
- Fabrica bajo pedido, pues el crédito puede ser irrevocable.

¿Cuál es el crédito más adecuado a solicitar en cada caso?

- Un **crédito irrevocable no confirmado**, siempre que el país del comprador goce de reconocida estabilidad política y económica, y además el banco emisor tenga una calificación de riesgo satisfactoria. (Debe tenerse siempre en cuenta el factor de los gastos bancarios, conforme a las tarifas publicadas por las entidades intervinientes, evitando incurrir en todo aquello que no sea necesario y pueda repercutir en un mayor coste).
- Un **crédito irrevocable confirmado**, cuando no concurren estas premisas o bien se trate de una operación con vencimiento para pago a largo plazo (pueden variar las circunstancias en muchos sentidos). Cuando el exportador solicite un crédito irrevocable confirmado, deberá dar instrucciones para que el crédito sea utilizable en las cajas de su propio banco con objeto de tener acceso a un cobro más directo y prevenir posibles extravíos en el envío de los documentos requeridos.

B. Inconvenientes

a) Para el importador

El proceso es más lento que otras modalidades de pago.

b) Exportador

Supone un mayor coste.

C. Riesgos

a) Importador

Puesto que se trabaja sobre documentos es posible que la calidad y condiciones de la mercancía no se corresponda con la realidad.

b) Exportador

Debe cumplir todas las condiciones del crédito, por lo que su claridad y previa negociación es básica.

c) Banco emisor

- Riesgo operativo, por la correcta interpretación de las instrucciones recibidas del ordenante.
- Riesgo puro, cuando el banco y desde el momento de apertura del crédito se comprometa a realizar el pago.

d) Banco intermediario

Cualquier error en la revisión de la documentación puede hacer que el banco emisor o el ordenante rechacen el pago.

AVISO LEGAL

Ponemos todo nuestro interés en la creación y actualización de nuestros documentos a fin de que la información que contienen sea de utilidad para las personas y entidades interesadas. Sin embargo, recordamos que sólo los textos publicados en el Boletín Oficial del Estado o contenidos en certificaciones emitidas de conformidad con la normativa vigente tienen carácter auténtico.

Las disposiciones legislativas y demás informaciones contenidas en este documento tienen únicamente carácter informativo sin que hasta la fecha se hayan detectado erratas.