

# LA PROBLEMÁTICA DEL CRÉDITO DOCUMENTADO

Eduwiges Olaguíbel Elías

Deseo inicialmente agradecer al Dr. Humberto Briseño Sierra, Presidente de la Academia de Arbitraje Comercial Internacional, la valiosa oportunidad que me ha brindado para disertar sobre la Problemática del Crédito Comercial.

Resulta evidente que conforme pasa el tiempo, reviste más importancia el uso del Crédito Comercial en las operaciones de Comercio Internacional, debido principalmente al auge que este comercio ha tenido en el presente siglo. La utilización del crédito, ha permitido tener al alcance medios de pago, garantías y financiamientos bancarios en una forma más oportuna y acorde con las necesidades de la época.

Durante la I y II Guerra Mundial el Comercio Internacional tuvo el mayor incremento de su historia, ya que al cerrarse las fronteras, surgió la necesidad de crear nuevos mercados para satisfacer las demandas de compradores, esto dio origen a tal expansión, comercial que en un momento dado compradores y vendedores se encontraron suscribiendo operaciones de importancia sin conocerse mutuamente, esta situación propiciaba desconfianza de ambas partes, es por ello que se buscó la garantía bancaria que respaldase estas operaciones, se originó entonces el Crédito Comercial que es simple y llanamente un MEDIO DE PAGO. Un banco emisor se compromete por cuenta de un comprador u ordenante, a pagar al vendedor o beneficiario determinada cantidad de dinero, dentro de un plazo fijado, contra entrega cierta

---

\*Memoria Tercer Simposio sobre Arbitraje Comercial Internacional, Academia de Arbitraje y Comercio Internacional, 1975.

documentación que demuestre el embarque de determinadas mercancías, previo estricto cumplimiento de los términos y condiciones estipuladas en el propio crédito.

Resulta oportuno aclarar que el crédito comercial se encontraría con serios problemas de no existir Usos y Reglas Uniformes para su manejo, que permiten sortear con éxito la diversidad de legislaciones vigentes en los países. Han sido los banqueros americanos quienes decidieron primeramente elaborar reglas conducentes a agilizar los trámites de la operación y a uniformar criterios. Posteriormente y ante las ventajas que se obtuvieron, dichas reglas fueron adoptadas y actualizadas en Viena a nivel mundial, a partir de entonces han estado sujetas a cambios y modificaciones de acuerdo con el desenvolvimiento del Comercio Internacional. Los Usos y Reglas actualmente en vigor, se encuentran comprendidas en el folleto No. 290 de la Cámara Internacional de Comercio, Revisión 1974.

### **I. Problemática del crédito comercial**

La principal problemática del crédito comercial reside en su desconocimiento; su aparente complejidad es el resultado precisamente del desconocimiento de los usuarios en esta materia, que no les permite percibir las ventajas que reporta su uso sobre cualquier otro medio de pago.

Desde luego que al hablar de las ventajas del crédito comercial, no es mi intención pasar por alto el riesgo que siempre existe si comprador y vendedor no tienen referencias comerciales recíprocas, si no hay garantía de moralidad y buena fe de ambas partes, de ninguna manera se garantiza en el crédito. Puede darse el caso que debido a alguna irregularidad en la documentación presentada por el beneficiario, el comprador rehúse al pago, encontrándose la mercancía ya debidamente embarcada y posiblemente en el país de destino, en esta situación el beneficiario queda prácticamente a merced del comprador, por falta de cumplimiento de los requisitos impuestos en el crédito comercial.

Igualmente existe un riesgo para el comprador al tratar con una firma o sujeto de dudosa solvencia/reputación, ya que éste puede embarcarle mercancía de diversa calidad o en cantidad inferior a la contratada, también puede darse el caso de que le embarque mercancía diferente a la convenida. Tuve oportunidad de ver que un exportador se comprometió a enviar pieles de caguama, y en lugar de esta mercancía embarcó papel periódico cubierto de pieles, como la documentación de beneficiario estaba en estricto orden el pago fue efectuado, resultando con ello un serio quebranto para el comprador.

Es oportuno sentar que los bancos que manejan créditos comerciales, no son de ninguna manera responsables por la autenticidad de la documentación negociada, ni por las mercancías embarcadas.

Ustedes se preguntarán cuál es entonces la ventaja del crédito comercial; ésta reside principalmente en que el comprador no necesita anticipar dinero ni quedar con ello a merced del vendedor si éste no cumple o se toma más tiempo del normal en el embarque, o bien no le envía los documentos necesarios para hacer posible la internación de la mercancía antes de que el permiso de importación caduque. El beneficiario por su parte al contar con un crédito comercial irrevocable tienen la seguridad de que el pedido no le será cancelado en cualquier momento, pues en cuanto la mercancía sea embarcada y se cumpla rigurosamente con lo requerido en el crédito comercial, el banco negociador le pagará o puede también aceptar un documento expedido por el propio beneficiario por el importe de la operación, que resulta negociable en el mercado de aceptaciones a tasas de interés preferencial diferente a una simple aceptación particular, lo cual supone también una ventaja para el comprador, ya que si la compra fue pactada a plazo, el banco emisor le dará crédito por ese mismo plazo.

Naturalmente esto debe ser acordado previamente en el momento en que el pedido sea aceptado, ya que es lo que conduce a la cotización del precio, o sea el término de venta con el que la operación se realizará y en él quedan definidas las responsabilidades tanto del comprador como del vendedor en cuanto a quien debe cubrir flete o seguro, gastos de acarreo o empaques especiales, impuestos y demás términos de venta, estos términos son reconocidos internacionalmente y me parece oportuno mencionarlos aunque sea en forma muy general:

#### F.A.S. FREE ALONG SIDE (LIBRE AL COSTADO)

El vendedor se compromete a poner la mercancía a un lado del medio de transporte, corriendo por cuenta del comprador todos los gastos de estiba, flete y seguro.

#### F.O.B. FREE ON BOARD (LIBRE A BORDO)

El vendedor pone la mercancía libre de gastos a bordo del transporte, siendo por cuenta del comprador los gastos de flete y seguro.

#### C.&F. COST AND FREIGHT (COSTO Y FLETE)

El vendedor cubre el flete y el comprador el seguro.

#### C.I.F. COSTO INSURANCE AND FREIGHT (COSTO, SEGURO Y FLETE)

Corren por cuenta del vendedor los gastos de flete y seguro.

## II. Documentos usuales

Los documentos que usualmente se requieren para un crédito comercial son los siguiente: Factura Comercial, Conocimiento de Embarque y Póliza de Seguros, este último documento únicamente si así lo estipula el término de venta pactada.

Normalmente los bancos requieren también de la expedición de un giro (letra de cambio) expedido por el beneficiario a cargo del banco emisor o del banco negociante.

Otros documentos que también pueden ser requeridos porque el tipo de mercancía así lo exija o en cumplimiento de las leyes vigentes en el país importador son los Certificados de Peso, Calidad, Proveedor, Origen, Análisis, Fumigación, Cuarentena, Fitosanitario, Listas de Empaque, Peso u otros, etc., estos documentos deben ser acordados de antemano, ya que su obtención representa costo, inversión de tiempo o quizá no esté en manos del beneficiario el poder obtenerlos y ello repercute en la eficiencia del crédito. Lo mismo podemos decir de las Facturas Consulares y Visas en facturas comerciales o en otros documentos, este requisito indispensable en algunos países, no es necesario en otros, por lo tanto el exigirlo cuando no es preciso da lugar a negativas por parte de los consulados y a una serie de problemas para el exportador.

Veámos ahora cuáles son los errores más comunes en la elaboración de la documentación, con la experiencia que tengo en el manejo de estas operaciones pienso que es el Conocimiento de Embarque Marítimo el documento que más problemas presenta, ya que normalmente es requerido como sigue:

*Juego completo de conocimiento de embarque marítimo "Limpio a Bordo" a la orden del embarcador y endosado en blanco.* Estas especificaciones algunas veces crean confusión: el JUEGO COMPLETO indica que se deben presentar todos los originales de expedición, esta aclaración consta en el mismo documento.

La exigencia de que el documento sea LIMPIO me hace recordar un incidente por demás chusco, que le ocurrió a uno de nuestros empleados: el día siguiente de la entrega de los documentos el empleado le dijo al cliente —un señor de cierta edad— que su pago no podía ser efectuado debido a que el conocimiento de embarque era sucio, a es-

to respondió muy amablemente el cliente: disculpe usted, pero al recibir el documento tuve la precaución de guardarlo en un folder y así se lo entregué a usted, si el documento se ensució, ha sido seguramente en su oficina.

Esto nos demuestra el desconocimiento del exportador, en cuanto a las especificaciones, pues al requerir el conocimiento de embarque LIMPIO quiere decir que no debe tener cláusulas restrictivas que vayan en detrimento de la mercancía, como un costal roto, una barrica averiada, un atado deshecho o cualquier otro desperfecto, ya que en estos casos la compañía naviera no se responsabiliza de la mercancía.

El endoso en blanco me recuerda también el caso del funcionario de una compañía: al presentar éste su conocimiento de embarque se le indicó que el endoso carecía de antefirma de la compañía, a lo que el funcionario respondió diciendo que si no había procurado la antefirma era debido a que se le pedía un endoso en blanco.

Creo que estas anécdotas ejemplifican el desconocimiento que existe a veces entre los usuarios, con respecto a la documentación requerida para la realización de su crédito.

El último término requerido con respecto a Conocimiento de Embarque Marítimo es el que sea A BORDO, esto quiere decir que el conocimiento de embarque debe mostrar que la mercancía ha sido efectivamente estibada a bordo del barco que se indica, sin existir el riesgo de que ésta quede almacenada en la bodega de la compañía naviera esperando a que haya un barco disponible.

Considero que lo esencial para no tener tropiezos en la negociación de la documentación respectiva es respetar sobre todo las fechas pactadas para embarque y negociación.

Son muchas las modalidades que pueden ser adoptadas por el crédito comercial, sin embargo en todos los casos este crédito será tan simple o complicado como el comprador y el vendedor lo decidan, ya que su establecimiento debe basarse en un contrato de compra/venta previamente aceptado por ambos, el cual no es conveniente que incluya excesivos detalles o explicaciones innecesarias, que sólo ocasionan una tramitación lenta e inoportuna, dando lugar a confusiones en la interpretación de los términos o condiciones.

Y ya que se habla de modalidades sería conveniente mencionar las más usuales que sin embargo resultan también desconocidas para

muchos exportadores. Tenemos por ejemplo los créditos con Cláusula Roja: UN CREDITO CON CLAUSULA ROJA es aquel que puede ser ejercible para el beneficiario hasta por un "X" por ciento de su valor, contra un simple recibo en el que se indique que dicho importe está siendo recibido como anticipo y que será utilizado en la compra o manufactura de la mercancía objeto del crédito, comprometiéndose el beneficiario a entregar los documentos de embarque correspondientes dentro del plazo estipulado; el saldo restante es cubierto al beneficiario al presentar la documentación de embarque, requerida en el crédito. Esta cláusula constituye un riesgo para el comprador en caso de que el beneficiario no embarque, ni presente documentos, la recuperación de su anticipo será efectuada entonces sólo mediante las cláusulas impuestas en el contrato de compra/venta.

Existen otros casos en que el tipo de mercancías plantea una situación especial, puede ser ésta la exportación de una maquinaria que debe ser probada e instalada; en esta situación resulta conveniente agregar una cláusula que condicione el pago del saldo del crédito a la recepción de una carta de garantía de funcionamiento o a una carta del propio comprador en la que certifique que la maquinaria ha sido instalada y funciona satisfactoriamente.

Otro tipo de créditos que no son usados por desconocimiento o por temor de las partes interesadas son los *back to back* que significan "respaldo", el beneficiario de un crédito normalmente no tiene en su poder la mercancía o los recursos necesarios para adquirirla, ya que puede tratarse de un comisionista o intermediario que recurre a su banco solicitando la apertura de un crédito que puede ser de importación o doméstico, para poder satisfacer el requerimiento del comprador.

Esta operación no es muy común, ya que el banco que abre el segundo crédito no posee garantía de que la operación se realizará satisfactoriamente, debiendo por tanto extremar precauciones, a fin de que la documentación requerida y la terminología usada, encajen perfectamente en el primer crédito para lograr su negociación, de no hacerlo el riesgo corrido por el banco es enorme ya que, a este tipo de créditos recurren normalmente aquellos que no son sujetos de crédito por sí mismos.

Una de las mayores ventajas que reporta el Crédito Comercial en operaciones pactadas a plazo, es que al negociar el crédito el beneficiario obtiene una aceptación bancaria que es aceptada sin problema por la institución, el cliente puede conservarla en su cartera para su cobro al vencimiento, o bien solicitar su descuento: si el documento

aceptado se deriva de la exportación de productos primarios que serán enviados a mercados no tradicionales o bien se trata de productos manufacturados o semimanufacturados con un mínimo de 51 % de insumos nacionales, la tasa de interés que aplica el Banco es sumamente atractiva, al utilizarse las facilidades que en este renglón ha establecido el Banco de México, S.A., y el Fondo para el Fomento de las Exportaciones, esta arma de venta será muy útil al exportador mexicano, pudiéndose sumar la ventaja de que los intereses y gastos correspondientes sean absorbidos directamente por el comprador a través del propio crédito, lo cual debe estipularse de antemano.

Si se trata de mercancías que no sean susceptibles de financiamiento a través de estos organismos, el tipo de interés se eleva, pero será siempre más bajo que las tasas aplicables a otras operaciones.

Puede agregarse a las ventajas apuntadas que el descuento de estas aceptaciones no afecta de ninguna manera la Línea de Crédito que tenga el exportador establecida con su Banco, tampoco es necesario crearla en caso de que no exista, ya que el Banco que descuenta, descansa precisamente en el Banco girado, siendo normalmente EL MISMO y estando a su vez respaldado en su reembolso por el propio crédito que dio origen a la aceptación.

Espero que esta exposición haya servido para aclarar algunos conceptos sobre el crédito comercial y para hacer más expedita su realización por los usuarios, ayudando a demostrar que la complejidad de su uso es solamente aparente y llega a desaparecer al familiarizarse tanto el comprador como el exportador o beneficiario, con los términos y los trámites impuestos.

Por último me permito sugerir a las Altas Autoridades aquí presentes, así como al Auditorio que tan gentilmente me ha escuchado, unir nuestros esfuerzos, para lograr que nuestros exportadores y el personal que intervienen en la preparación y manejo de documentos se capacite cada día más a fin de que paulatinamente la labor de exportación sea más accesible y fluida para todos, en beneficio de la balanza comercial de nuestro país, que tanto respaldo necesita en los momentos de coyuntura económica por los que estamos atravesando.