



Cartas de Crédito

**Boletín Informativo del Capítulo
Mexicano de la Cámara Internacional
de Comercio, A.C.**

Consejo Editorial.

Presidente ICC México.
Ing. Pierre Froidevaux Chavan

Vicepresidentes ICC México.
Ing. Ricardo González Sada
Lic. Juan Luis Prieto Jacqué

Tesorero ICC México.
Lic. Jorge Fernández García Travesí

Secretaria General ICC México.
Lic. Yesica González Pérez

Directora Pauta.
Lic. Laura Altamirano López

Creación en formato electrónico.
Lic. Gustavo Manzanilla Méndez



**Pauta Boletín Informativo del Capítulo Mexicano de la
Cámara Internacional de Comercio.** - Es una publicación de
análisis educativo, social, comercial, financiero, económico e
internacional, exclusivo para socios del Capítulo Mexicano
de la Cámara Internacional de Comercio. Las ideas expues-
tas por nuestros colaboradores no corresponden necesaria-
mente al pensamiento de ICC. Su distribución es exclusi-
vamente para socios activos de ICC.

Copyright 2001 Capítulo Mexicano de la Cámara Interna-
cional de Comercio. Reservados todos los derechos. Ningun-
a parte de este documento puede ser reproducida o tradu-
cida en ninguna forma o por cualquier medio -gráfico,
electrónico o mecánico, incluidas las fotocopias, grabaciones
en disco o cinta, u otro sistema de reproducción -sin el
permiso escrito de ICC.

Título de la publicación: **ICC Pauta Boletín Informativo
del Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Co-
mercio A.C.**

Editor Responsable. Lic. Rosa Laura Altamirano López
Número de certificado de reserva otorgado por el Instituto
Nacional del Derecho de Autor Abril 2003: 04-2003-
040217502100-106

Número de Certificado de Licitud de Título: 11518
Número de Certificado de Licitud de Contenido: 8105
Domicilio de la publicación y del distribuidor: Av. Insurgentes
Sur 950 1er. piso Colonia Del Valle, C.P. 03100, México D.F.
Teléfonos: (52) 5687 2203, 5687 2207, 5687 2321,
5687 2507, 5687 2601. Fax: (52) 5687 2628.

web: www.iccmex.org.mx

e-mail: laura@iccmex.org.mx

Cartas de Crédito

2 Carta del Presidente

4 Antecedentes y Modalidades de Cartas de Crédito

Autor. EMBA Marco Antonio Barradas Quiroz,
Asesor CTPB y Coordinador de la Maestría en Nego-
cios Internacionales de la Universidad Anahuac

21 Cartas de Crédito Stand By

Autor. Lic. Ivan Roldán Moreno,
Vicepresidente CTPB / Scotiabank Inverlat

32 Medios de Pago

Autor. EMBA Marco Antonio Barradas Quiroz,
Asesor CTPB y Coordinador de la Maestría en Nego-
cios Internacionales de la Universidad Anahuac

49 40 Recomendaciones

Grupo de Acción Financiera Internacional
Recopilador. Lic. José Bañuelos González,
Expresidente CTPB.

Estimados Socio y Amigos:

Como la experiencia ha demostrado, el crecimiento económico de las naciones requiere que las operaciones comerciales y civiles se desarrollen de manera ordenada y eficiente. Para tal efecto es necesaria la existencia de instrumentos jurídicos que permitan a las partes operar con la confianza de que recibirán oportunamente el pago de los bienes y/o servicios proporcionados, y que, en su caso, contarán con instrumentos de garantía ágil y eficiente en su ejecución para el caso de incumplimiento.

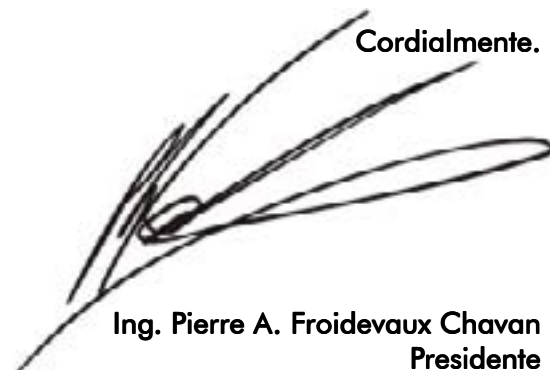
Dentro de los mencionados instrumentos se encuentran, entre otros, las cartas de crédito, las cuales se utilizan tanto en el ámbito internacional como en el doméstico. Estos instrumentos han sido eficaces por la intervención de un tercero confiable y con experiencia generalmente una institución de crédito- que se obliga a realizar los pagos respectivos, contra la presentación de los documentos que las partes consideren adecuados para probar el cumplimiento o incumplimiento de las obligaciones que les corresponden.

En este sentido, el Capítulo Mexicano de la Cámara de Comercio Internacional y su Comisión de Técnicas y Prácticas Bancarias presentan a usted el boletín informativo PAUTA número 57, el cual incluye diversos artículos relacionados con términos de comercio internacional, así como la definición, interpretación y operación de las cartas de crédito.

Es importante resaltar que el estudio y análisis de este medio de pago se realiza en base a la actual reglamentación internacional, que entro en vigor en el año 2007: Publicación UCP-600; así como en la nueva legislación nacional, específicamente a la que se refiere al artículo 71 de la Ley de instituciones de crédito, que sitúa a la legislación mexicana como una de las más modernas y vanguardistas en el orbe en armonía con las reglas internacionales.

Tenemos la seguridad que los presentes artículos serán de interés y gran utilidad para usted y para su empresa por lo que ICC México se reitera a sus órdenes para ofrecer los beneficios que ofrece nuestra organización, para apoyarlos en el conocimiento y utilización de la normatividad del comercio internacional.

Cordialmente.



Ing. Pierre A. Froidevaux Chavan
Presidente

Antecedentes y clasificación de las Cartas de Crédito

EMBA Marco Antonio Barradas Quiroz,
Asesor CTPB y Coordinador de la Maestría en Negocios
Internacionales de la Universidad Anahuac

Si nos remontamos a los orígenes de las transacciones mercantiles entre países, descubriremos que los bienes se entregaban contra pago (fuese ese en efectivo o mediante trueque), pero también detectaremos que, ya desde antes de la Primera Guerra Mundial, el Reino Unido y la Libra Esterlina tenían primacía en los mercados mundiales y que sus banqueros gozaban de amplio conocimiento técnico con respecto a los negocios internacionales. La aceptación de esa divisa dura propició un auge del crédito en Europa, que fue posteriormente replicado con la participación de Banca en los Estados Unidos.

Luego de haber finalizado la Segunda Guerra Mundial, como resultado del cierre de diversas fronteras, se presentó una creciente demanda de productos provenientes de países a los cuales anteriormente no se les compraba.

Tratar con nuevos proveedores representaba problemas tanto para los compradores como para quienes ofrecían sus productos, ya que se contaba con poco tiempo para poder concluir análisis crediticios detallados, y ello derivó en quebrantos para algunas firmas o en no recibir la mercancía esperada por quienes ya habían pagado por ella.

Fue entonces que los vendedores comenzaron a condicionar sus ventas a la existencia de una garantía bancaria de pago, la cual debía establecerse en su favor antes de embarcar la mercancía.

Tal práctica estaba sustentada en la lógica de que si bien la solvencia, moral y económica, del comprador pudiera ser poco conocida extrafronteras, la de un Banco sólido (dados sus mayores activos y el tipo de negocio que le brinda facilidades para apalancarse en forma importante, pero supervisado por las autoridades de su país) era más fácilmente reconocida en otros países.

El creciente uso de tal situación propició que se legislara, en el siglo XIX y en el Reino Unido, sobre lo que hoy conocemos como Cartas de Crédito y que hoy los Usos y Reglas Uniformes relativas a los Créditos Documentarios (UCP, por sus siglas en inglés para Uniform Customs and Practice for Documentary Credits) sean un muy buen ejemplo de la eficacia de la autorregulación en el comercio internacional.

Para comprender mejor su impacto, conviene tomar en consideración que el proceso completo de Convenios y Tratados, si incluye ratificación de los países suscriptores, puede llevar décadas hasta su implementación, mientras que las UCP (aún cuando no constituyen ley de obligado cumplimiento) se aplican por incorporación voluntaria que deriva de usos y costumbres reales, experiencia de bancos, importadores, exportadores y de otros y que la revisión periódica les permite mantener su vigencia en forma práctica.

Estas reglas se han utilizado durante los pasados 75 años y es común que los usuarios se refieran a ellas mencionando el número correspondiente a su Publicación:

- Publicación N° 32 (emitida en 1933), conocida como las “Reglas de Viena”, tuvo aceptación en casi toda Europa; aunque no en Inglaterra.

- Publicación Nº 151 (emitida en 1952), las llamadas “Reglas de Lisboa” constituyeron la primera revisión hecha a la versión original y fueron redactadas por Francia.
- Publicación Nº 222 (emitida en 1962), incorporó ya a la Banca Británica y puso especial énfasis en la aprobación de los documentos, presentados al amparo de las Cartas de Crédito, por parte de los Bancos que intervenían en ella.
- Publicación Nº 290 (emitida en 1974), logró la aceptación de casi todo el mundo y, reconociendo los importantes cambios que para entonces se presentaban, incorporó artículos referentes al transporte combinado.
- Publicación Nº 400 (emitida en 1983), principalmente incorporó en sus textos los avances relacionados con las telecomunicaciones.
- Publicación Nº 500 (en vigor a partir de 1994), a finales del siglo pasado eran ya mundialmente utilizadas y en esta versión se reconocieron los avances en métodos de reproducción (que complicaban diferenciar entre los documentos originales y aquellos obtenidos con tales métodos), las firmas en facsímile y el impacto de la comunicación electrónica.
- Publicación 600 (en vigor a partir de julio 2007), integra diversos conceptos que –con el paso del tiempo– se habían venido incorporando en otras publicaciones de la ICC, entre las cuales destacan las siguientes:
 - o **URR**, Publicación 525 de 1995.
 - o *4 Position Papers* (sobre condiciones no documentarias, aceptabilidad de documentos de transporte, modificación condicionada en créditos irrevocables y negociación).
 - o Práctica derivada de *Opinions* (469: ‘87/’88; 494: ‘89/’91; [565: ‘95/’96; 596: ‘97; 613: ‘98/’99]; 632: ‘95/’01).
 - o **ISP 98**, Publicación 590 (mayor uso Standby). Suplemento eUCP, Publicación 500/3 del 2002 (créditos documentarios sin impresos en papel).
 - o Peritaje DOCDEX, Publicación 665 (1997/2003).
 - o **ISBP**, Publicación 645 del 2003 (y Publicación 681 del 2007).

Durante la revisión para actualizar las UCP 500 surgieron diversos conceptos que fueron condicionados al voto, por parte de los Comités Nacionales de la ICC en el mundo, para decidir si valía la pena incorporarlos a lo que serían las UCP 600:

- “Negociación”.
- “On its face” (en su anverso... aparentemente).
- “Plazo razonable” (Art. 13.a ...no superior 7 días).
- “Partes” o “Bancos” (*non bank banks* u otros).

- “Descuento de pagos diferidos”.
- Art. 28 de UCP 500 (documentos de transporte por carretera, ferrocarril o navegación fluvial).
- Relevancia del Art. 30, referente a los documentos de transporte emitidos por transitarios (por algunos considerado innecesario ya que UCP no define quién emite documento de transporte).

Los resultados de la votación correspondiente derivaron en:

- “Negociación”, incluir una definición en el Art. 2.
- “On its face”, mantener el concepto (en el Art. 14.a).
- “Plazo razonable”, eliminar tal mención y especificar 5 días como plazo máximo (en el Art. 14.b).
- “Partes” o “Bancos”, aunque no están en las definiciones, quedó claro que los Bancos negocian con base en documentos y no con las “partes” de una L / C.
- “Descuento de pagos diferidos”, ahora sí queda claro en Art. 12.b (Designación) que el *Banco Designado* está autorizado al descuento y prepago.
- Art. 28, se mantiene un solo artículo para el transporte por carretera, ferrocarril o navegación fluvial (Art. 24).
- Art. 30, se elimina referencia a transitarios.
- NOTA.- ISBP se adecuó a UCP 600, mientras que otros documentos de la ICC, no incorporados, subsisten.

El artículo primero de las UCP 600 recomienda precisar el número de publicación y año de revisión de la versión de las Reglas que se quiera incorporar a las transacciones y señala que debe indicarse expresamente que el crédito está sujeto a esas “reglas”.

Se mantiene posibilidad de aplicarlas a Standby, permitiendo modificar o excluir parte de ellas (importante hacerlo para Standby) y se eliminó la mención que existía en UCP 500 a: “... siempre que así se establezca en el texto del crédito” con respecto a la aplicabilidad de las reglas (dado que se había originado controversia porque en los Créditos comunicados vía SWIFT no aparecía tal leyenda en el instrumento operativo).

Las nuevas Reglas contienen (en el Art. 2) catorce definiciones, una para cada uno de los siguientes conceptos: Banco avisador, Ordenante, Día hábil bancario, Beneficiario, Presentación conforme, Confirmación, Banco confirmador, Crédito, Honrar, Banco emisor, Negociación, Banco designado, Presentación y Presentador, que evitan confusiones que se habían presentado en el pasado.

Por su parte, el Art. 3 contiene interpretaciones (derivadas de ISBP) a lo siguiente:

- Las palabras usadas en UCP 600 en singular incluyen su plural y viceversa.
- Sólo prevalecen los créditos irrevocables, así que en caso de no existir indicación al respecto, todo crédito se considerará irrevocables.
- Se aceptan firmas a mano, en facsímile o mediante perforación, sello, símbolo u otra vía mecánica o electrónica.
- Los requisitos para legalizar, visar, certificar, etc. se satisfacen con aquello que en apariencia proporcione tal efecto.
- Las sucursales de los Bancos que intervienen en un Crédito se consideran como Bancos distintos.
- Las expresiones que describen en forma poco precisa al emisor de un documento permiten que tal documento sea emitido por quien sea, menos por el beneficiario.
- Los términos “rápidamente”, “inmediatamente” o “tan pronto como sea posible” se ignoran, a menos que sean requeridos en el crédito.
- La expresión “el o alrededor del” o similar se interpreta como entre un período de 5 días calendario antes o 5 días después de la fecha indicada (incluye día inicial y final).
- El período embarque definido mediante “al”, “hasta”, “desde” y “entre” incluye fecha(s) mencionada(s); “antes” y “después” la excluyen.
- La fecha de vencimiento determinada mediante “desde” y “después” la excluyen.
- “Primer mitad” de un mes se considera referida a los días 1 al 15 y “segunda mitad” a partir del día 16 y hasta el último día del mes, incluyéndolos todos.
- Tratándose de un mes, “A principios” equivale a los días 1 al 10; “a mediados” se interpreta para los días 11 al 20 y “a finales” para el día 21 y hasta el último.

Para concretar exitosamente transacciones internacionales, resulta indispensable asegurar que quien vende recibirá su pago en forma oportuna mientras que quien compra podrá disponer de la mercancía pactada según lo acordado con su contraparte.

Si bien es cierto que asumir riesgos es parte intrínseca de la actividad empresarial, sería muy difícil que alguien se interesara en venderle a quien es sabido que recurrentemente incumple sus compromisos de pago y tiene frecuentes demandas en su contra por tal motivo y tampoco habría intención de comprarle a quien acostumbra entregar mercancía distinta a la negociada o si se desfasa en los tiempos para entregarla.

A los importadores mexicanos les conviene establecer Cartas de Crédito, siempre que sean capaces de plasmar los términos y condiciones que más les preocupen de la transacción en documentos (determinando, anticipadamente, cuáles serán esos, quién deberá emitirlos y en dónde), pues así tendrán la certeza de que los Bancos no pagarán al exportador sino hasta que aquél hubiera entregado tales documentos cumpliendo cabalmente con todos y cada uno de los requisitos negociados.

Un exportador mexicano que vende con Carta de Crédito podrá centrar su atención en identificar ¿cuál Banco queda obligado a pagarle? (recordando que los Bancos Sí quiebran en otros países); ¿dónde podrá exigirle el pago? (evaluando los costos e inconvenientes de tener que realizar trámites en otro país, si no se pacta el compromiso de pago en México), así como ¿cuáles documentos deberá presentar al exigir el pago al Banco; quién debe elaborarlos y qué tan complejo será obtenerlos con el detalle de su texto específico?

Adicionalmente convendrá se pregunte ¿Cuál sería la legislación aplicable en el remoto caso de tener que ejercer acción litigiosa en contra del Banco obligado a pagar? y, anticipando esa eventualidad, se recomienda evitar que dicho Banco esté ubicado en otro país, pues el exportador no estaría familiarizado con las leyes, costumbres y prácticas que aplicarían y, probablemente, tendría que negociar en un idioma extranjero y contratar un abogado en aquella plaza.

Es mejor que el Banco pagador de la Carta de Crédito sea uno establecido en México, pues se puede afirmar que cualquier Banco local, en términos generales, representa un mejor riesgo al comparar su solvencia moral y económica con la de cualquier importador (aunque esta aseveración no aplicaría si el importador fuera una de las grandes empresas multinacionales y el Banco fuera uno de los más pequeños) y por ello –salvo excepción hecha del ejemplo entre paréntesis– el beneficiario de la Carta de Crédito habrá minimizado, casi eliminado, el riesgo inherente al no cobro oportuno a sus compradores empleando esta forma de pago.

El exportador podrá también obviar la investigación sobre la solvencia económica de su comprador, puesto que los Bancos no establecen Cartas de Crédito cuando el solicitante de la emisión (entiéndase usualmente el importador) carece de una adecuada capacidad de endeudamiento o de las garantías correspondientes.

Es conveniente definir ya la Carta de Crédito con mayor precisión, pues hay quienes opinan que es lo mismo que una garantía o algo parecido a un aval o a una fianza mas esos tres conceptos tienen, como característica común, la necesidad de que el obligado a pagar (el importador en operaciones de comercio internacional) no cumpla su compromiso al vencimiento, para poder reclamar la garantía, el pago por parte del aval o la aplicación de la fianza.

A diferencia de lo expuesto, el pago de una Carta de Crédito se ofrece al exportador con independencia de que, al vencimiento, el importador tenga o no la disponibilidad de cumplir su compromiso pues es un Banco quien (habiendo calificado una línea de crédito o requerido las garantías líquidas para tal fin al comprador) pagará el importe pactado al beneficiario, cuando éste cumpla con los términos y condiciones estipulados en el instrumento.

Esta característica permite entonces definir a la Carta de Crédito, en su aspecto más general, como el instrumento de pago que incluye el compromiso de un Banco (Emisor), a solicitud y de conformidad con lo instruido (por el Ordenante), para pagar –o aceptar, o autorizar a otro Banco (Confirmador) a hacerlo o a negociar (Designado)– a un Beneficiario:

- Determinada cantidad de dinero,
- Directamente o vía sus corresponsales,
- Dentro de plazos predeterminados,
- Contra documentos que evidencien entrega de mercancías,
- Si los términos y condiciones se cumplen apropiadamente.

Lo cierto es que el compromiso de pago citado en la definición anterior compete, en primera instancia, al Banco que la emite –habitualmente establecido en la plaza del importador– pero pueden adherirse al compromiso otros Bancos que intervengan en la transacción (dando su previa conformidad), permitiendo con ello que un Banco en el mismo país del exportador sea autorizado por el Banco emisor a realizar el pago directamente al beneficiario.

Ahora bien, cuando el exportador otorga plazo en sus ventas al importador, el primer compromiso que asume un Banco obligado al pago radica en aceptar las letras de cambio que el beneficiario elabora a cargo de tal Banco –documentando así el subsecuente pago al vencimiento pactado– o, si por práctica local o conveniencia tal Banco no debe aceptar letras de cambio, entregará por escrito su compromiso de pago al beneficiario (empleando la figura conocida como “Pago Diferido”).

No existen Cartas de Crédito por “importe abierto” pues es requisito indispensable determinar la cantidad máxima de dinero por la cual asumen su compromiso los Bancos y estos la determinan en función a la capacidad de pago del solicitante del servicio (es decir, del importador) y a las características de riesgo detectadas tanto en la propia transacción como entre los países y Bancos que intervengan.

Tampoco las hay que estén vigentes por tiempo indefinido, ya que siempre deberá determinarse una fecha (con día, mes y año) después de la cual cesará automáticamente el compromiso de pago de los Bancos.

Más importante aún, para definir la Carta de Crédito, resulta el precisar que los Bancos no tienen obligación alguna vinculada a los contratos en los cuales puedan estar basadas ni a las mercancías o servicios que ampare el instrumento sino, exclusivamente, con los documentos estipulados en el mismo.

Por esta muy importante característica, los Bancos vigilan con extrema precaución que los documentos cumplan cabalmente con todos los términos y condiciones expresamente establecidos en la Carta de Crédito y, normalmente, aplican criterios basados en la práctica bancaria internacional estándar (ISBP) al revisarlos.

Un exportador mexicano podría sorprenderse si el Banco local le comunicara que no está dispuesto a pagarle su Carta de Crédito porque cuando la secretaria elaboró la factura correspondiente, anotó: “735,000 piezas” y el texto de dicha Carta de Crédito especificaba: “735.000 piezas”.

La diferencia al separar las cantidades en miles con coma (,) o con punto (.) pudiera parecerle de poca importancia (aún sabiendo que en ciertos países europeos el uso de la coma para separar miles no aplica, pues emplean el punto) y supondría que el Banco debiera aplicar su criterio para discernir al respecto.

Lo cierto es que el Banco que aceptara tal discrepancia y le pagara al exportador en México (sin antes requerirle alguna garantía) quedaría sujeto a que, en última instancia, el Banco emisor empleara el criterio aplicable en su país y se rehusara a reembolsarle el valor de la Carta de Crédito ante la posibilidad de que, en realidad, sólo se hubieran embarcado 735 piezas y no las 735 mil pactadas.

El exportador evitará costos y comisiones innecesarios si –antes de embarcar– solicita a su comprador que acuda a su Banco, requisiere el formato de la Carta de Crédito y le remita por fax o *mail* un “borrador” con todos los términos y condiciones que pretende incluir.

Si el vendedor ratifica que puede elaborar y/o recabar –en tiempo y forma– los documentos ahí solicitados, tras revisar dicho “borrador”, procederá a indicarle a su contraparte que incluya tal formato como anexo al contrato de compraventa y pida la emisión de la Carta de Crédito a su Banco

Se recomienda que comprador y vendedor, antes de firmar el contrato de compraventa respectivo, requisen conjuntamente el formato de L / C que les proporcione el Banco del importador ya que los usuarios inexpertos aceptan los términos y condiciones que su contraparte propone como texto de la Carta de Crédito y, recurrentemente los exportadores, como consecuencia, tienen problemas para cobrarla pues enfrentan problemas para recabar la documentación tal como la acordaron inicialmente con su comprador o para presentarla en tiempo, en tanto que los importadores descubren que requerían otro tipo de documento para internar la mercancía a su país (por ejemplo, algún permiso fitosanitario) o que la calidad de los bienes no es la pactada, porque no exigieron se presentara al Banco pagador un Certificado de Calidad emitido por alguien de su confianza.

En comercio internacional es frecuente detectar palabras que describen cosas diferentes según el país en el cual se apliquen, aún en un mismo idioma, o que tienen diversas acepciones (piense usted que el vocablo “goma” en México describe por igual al caucho, a una banda elástica, a la que usamos para borrar o mascar y hasta a un tipo de dulce).

Análogamente, existen países que utilizan el término *Crédito Comercial* para referirse a esta forma de pago, pero en México (por ejemplo) tal acepción se emplea también para operaciones de compraventa a plazo de 30, 60 y 90 días y, por tal motivo, se recomienda aclarar cuál tipo de operación se está pactando.

Entre algunos usuarios se acostumbra emplear las letras C. C. I. para abreviar los términos Carta de Crédito de Importación o Crédito Comercial Irrevocable –pero la abreviatura puede servir también para la Cámara de Comercio Internacional– y se usa también el nombre *Crédito Documentario* que, de hecho, es el utilizado en las versiones en español de los documentos elaborados por la Cámara Internacional de Comercio sobre este tema.

Pero, remontándonos al origen británico de esta forma de pago, la acepción más utilizada es la de *Carta de Crédito*, traducción directa de los vocablos “*Letter of Credit*” originales, aunque para efectos prácticos quienes emplean cotidianamente esta modalidad se refieren a ella usando la abreviatura L / C.

Quien inicia los trámites ante el Banco para establecer una Carta de Crédito es el importador (“importer”), a quien también podemos referirnos como comprador (“buyer”) o, para emplear el nombre que recibe en Cartas de Crédito, el *ordenante* (“applicant”); en tanto que a su contraparte –el exportador (“exporter”) o vendedor (“seller”)– le conocemos como *beneficiario* (“beneficiary”).

El ordenante, una vez que su Banco le ha calificado una línea de crédito para este fin o, si es el caso, cuando se hubieran constituido las garantías líquidas exigidas por aquél, requisita el formato de Carta de Crédito que tal institución le proporcione con base en los pormenores con los cuales deberá tramitarla.

Si el Banco encuentra tales instrucciones congruentes y completas aceptará iniciar los trámites, convirtiéndose así en el Banco *Emisor* (“Issuing” Bank), siendo lo más importante recordar que este Banco siempre tiene el compromiso, ante el beneficiario, de hacer frente a la L / C en cuanto se cumplen los términos y condiciones respectivos.

Toda vez que el Inglés británico difiere del americano, en ocasiones se usa el nombre: “*Opening*” Bank, para referirse al Banco emisor y como un derivado de la traducción directa de “opening”, también se acostumbra solicitar la “apertura” de una Carta de Crédito, en vez de requerir que se “emita” una de ellas, o referirse al Banco “Aperturador”.

Si el Banco emisor opera con Bancos corresponsales en la plaza o país del beneficiario, conviene que el ordenante lo informe al exportador para que identifique si alguno de ellos coincide con el Banco con el que usualmente realiza sus demás transacciones, ya que eso agilizará los trámites y minimizará el importe de comisiones y gastos.

Hacerlo a la inversa (es decir, que el exportador defina cuál Banco en su país quiere que intervenga en la transacción, sin verificar que el Banco emisor mantenga corresponsalía con el mismo) obligará al Banco emisor a “triangular” los trámites a través de algún otro Banco con el cual sí mantenga relaciones contractuales para operar Cartas de Crédito.

De igual forma se debe especificar si el beneficiario prefiere que un Banco en su país sea quien quede comprometido a pagarle o si no le afecta que sea algún otro Banco ubicado en país distinto al suyo el que asuma el compromiso.

Dependiendo de la función que se requiera lleven a cabo otros Bancos, distintos al Banco emisor, podrá intervenir alguno de los a continuación indicados:

- Banco *notificador* o *avisador* (“advising” Bank).- La institución bancaria que actúa bajo esta nomenclatura **NO** asume compromiso de pago (aceptación ni negociación) ante al beneficiario, únicamente le notifica las características del crédito que deberá cumplir para poder exigir lo conducente al Banco emisor.

Conviene revisar con mayor detalle las funciones de un Banco notificador para puntualizar sus ventajas y para ello pregúntese usted mismo ¿cómo podría diferenciar una L / C legítimamente emitida, de otra elaborada fraudulentamente?

Los Bancos notificadores, mediante el uso del SWIFT –o por medio de claves y contraseñas que intercambian con otros Bancos en el mundo– sí pueden ratificar la aparente autenticidad de una Carta de Crédito y, de hecho, lo hacen antes de enviar los avisos correspondientes al beneficiario.

Además, los citados Bancos avisadores son quienes reciben, del beneficiario, la documentación requerida en la Cartas de Crédito y –por práctica bancaria– la revisan antes de remitirla al Banco emisor, de forma tal que las discrepancias se detectan casi de inmediato para que el exportador pueda tratar de corregirlas con la brevedad del caso.

- Banco *confirmador* (“confirming” Bank).- Este tipo de Bancos **adhieren su compromiso** de pago (aceptación o negociación) al beneficiario en complemento, pero también con absoluta independencia, al invariablemente asumido por el Banco emisor.

El beneficiario podrá entonces exigir, directamente, a este tipo de Banco su pago, en un plazo máximo de 5 días hábiles, después de haberle entregado la documentación respectiva.

Esta característica, al compararla con las obligaciones de un Banco notificador, acorta el tiempo requerido por el beneficiario para recibir su pago pero exige que el Banco confirmador, a su vez, haya cubierto –para sí– el riesgo de que el Banco emisor (o cualquier otro Banco intermedio que le hubiera solicitado a él confirmar la L / C) no le reembolse los importes liquidados al beneficiario.

Por tal motivo, no es suficiente que ordenante y beneficiario decidan que exista un Banco confirmador en su transacción, sino que entre Bancos exista el acuerdo (normalmente mediante Convenios de Corresponsalía ya firmados entre ellos) para confirmar sus Cartas de Crédito.

Cuando los respectivos Bancos con los cuales trabajan ordenante y beneficiario no mantienen ese tipo de Convenios, pueden entre ellos identificar un corresponsal común (con quien sí existan) y solicitarle a aquél que intervenga en la operación.

La decisión de “triangular” la Carta de Crédito la llevarán a efecto si el ordenante instruyó al Banco emisor a confirmarla a través del Banco específico elegido entre exportador e importador, pero eso provocará que se requiera más tiempo para trámites entre Bancos y elevará el importe de las comisiones y gastos bancarios.

La alternativa consiste en que el ordenante instruya al Banco emisor a confirmar la Carta de Crédito a través de “alguno de sus corresponsales en la plaza más próxima a la del beneficiario”, debiendo entonces dicho beneficiario evaluar el riesgo e inconvenientes que le represente entregar sus documentos a un Banco distinto a aquél con el cual él trabaja y que, probablemente, pueda estar localizado en otra plaza o país.

- Banco *nominado* o *designado* (“nominated Bank”).- Referido en la L / C para hacerse cargo de pagar al beneficiario (sin, necesariamente, ser *confirmador*), mediante el descuento de los documentos inherentes.
- Banco *reembolsador* (“reimbursing” Bank).- Este tipo de Bancos intervienen en la L / C para realizar las transferencias de fondos inherentes entre Bancos.

Cuando no existen cuentas habilitadas entre un Banco emisor y el Banco confirmador, resulta indispensable la intervención de otro Banco (precisamente el reembolsador) con el cual ambos sí tengan cuenta, para poder situarse los fondos con su intermediación.

Para comprender mejor cuándo interviene cada uno de los Bancos mencionados se analizarán primero las diversas clasificaciones de las cartas de crédito.

En ocasiones el uso de un término en particular brinda una idea completa y acertada sobre aquello que representa pero, desafortunadamente, no es ese el caso preciso en la primera de las clasificaciones que será revisada.

Revocabilidad de la L / C.

Sucede así, porque en Español la palabra “revocable” implica la posibilidad de cancelación, anulación o, al menos, de modificación, en tanto que el adjetivo “irrevocable” deja clara la imposibilidad de cancelar, anular o modificar.

Sin embargo, aunque las L / C’s *Revocables* NO ESTÁN YA PERMITIDAS EN UCP 600, debe hacer caso omiso de la semántica y tomar en cuenta que las L / C’s conocidas como *Irrevocables* constituyen un compromiso total y definitivo por parte del Banco emisor para pagar, aceptar, negociar o cumplir con los pagos diferidos a sus vencimientos (siempre que los documentos respectivos cumplan con todos los términos y condiciones), pero que sí es factible cancelarlas o modificarlas mediante el consentimiento previo de todas las partes que intervengan en la operación.

Así se obtiene un instrumento de pago seguro y confiable pero, simultáneamente, las modificaciones que llegaran a ser necesarias y –en su oportunidad fueran aceptables para exportador e importador– tienen que ser puestas a consideración de los Bancos que hubieran asumido compromisos al amparo de la L / C.

Llega a suceder que, como ejemplo, comprador y vendedor queden conformes en que una L / C *Irrevocable* por valor original de USD 25,000.00 se incremente a USD 45,000.00, por así convenir a sus intereses, pero que el Banco emisor no dé su conformidad para tal modificación porque el ordenante no le parezca buen sujeto de crédito para el nuevo monto.

Aunque pareciera que el Banco entorpece el crecimiento de negocios entre comprador y vendedor, en realidad estaría vigilando por los intereses de todas las partes al tomar la decisión comentada.

Para los exportadores, vender con una *L / C Irrevocable* a su favor resulta mejor opción inclusive ante compradores inexpertos, o poco escrupulosos, quienes después de fincar pedidos en firme pretendieran dejarlos sin efecto por haber encontrado otro proveedor que les ofreciera mejores condiciones.

Si el exportador tuviera ya en su poder la *L / C Irrevocable*, simplemente tendrá que preocuparse por presentar la documentación requerida en perfecto orden y dentro de los plazos previstos para tener asegurado su pago por parte del Banco emisor, pues nadie podría cancelarla o modificarla si él no estuviera de acuerdo.

Complementariamente, el exportador debe tener mucho cuidado en cumplir con los términos y condiciones cuando utiliza *L / C's Irrevocables* ya que, suponiendo hubiera embarcado oportuna y correctamente la mercancía pero que sus documentos estuvieran incompletos; elaborados en forma distinta a lo estipulado en la carta de crédito, o los presentara fuera de tiempo, los Bancos rehusarían liquidarle y él se vería obligado a obtener la conformidad por escrito del ordenante y de dichos Bancos para recuperar el importe de su envío.

En ese supuesto, si las modificaciones necesarias conjuntan distintos aspectos: por ejemplo, al importe; a la fecha máxima de embarque y a una palabra mal escrita en algún documento (describiendo “*bancas* de hierro forjado”, en vez de “*bancos* de hierro forjado”, que pudieran ser dos bienes bastante distintos), es importante saber que las diversas modificaciones planteadas en un mismo escrito deben ser aceptadas por cada una de las partes en su totalidad, ya que su aceptación parcial no está permitida y no surten efecto.

En la actualidad los formatos para solicitar que se emitan *L / C's*, en su mayoría, tienen ya impresa la leyenda de ser *Irrevocables* e, inclusive, UCP 600 determina que en ausencia de la indicación específica sobre el tipo de *L / C*, ésta deberá considerarse *Irrevocable*.

Compromiso de pago en la *L / C*.

Atendiendo al compromiso que asumen los Bancos para pagar al beneficiario, la Carta de Crédito se considerara *Notificada* cuando los Bancos, distintos al emisor no adquieren ningún compromiso de pago ante dicho beneficiario.

Simplemente le entregan un comunicado en el cual han transcrito los términos y condiciones de la operación (o adjuntan un ejemplar de la original) y, en este tipo de *L / C*, el único Banco comprometido a pagar es el Emisor, mientras que los demás Bancos que intervinieran serían clasificados como simples “*Notificadores*”.

Conviene evaluar si no afecta al vendedor el que sea un Banco en el extranjero el cual se comprometa a pagarle y, por tanto, los fondos sólo los tendrá hasta que ese Banco reciba los documentos en su país, los revise, dé su conformidad a los mismos y, sólo entonces, remita el dinero al Banco *Notificador* para que se le liquide al exportador.

A diferencia de lo anteriormente expuesto, las *L / C's Confirmadas* requieren que el Banco Emisor represente un riesgo satisfactorio para sus Bancos corresponsales.

Esto redundará en ventaja para el exportador ya que –aunque sea a través de cadenas sucesivas de responsabilidad entre bancos ubicados en distintos países– es factible que sea un Banco en su propio país o, inclusive, el Banco con el que usualmente tramita sus operaciones domésticas, quien se comprometa a efectuarle el pago.

Así no le preocuparía el hecho de tener que aclarar alguna controversia con tal institución, pues podría hacerlo en su propio país, en su idioma y con las leyes que le resultan conocidas, todo ello seguramente a menores costos.

Las L / C *Confirmadas* ofrecen al vendedor una mejor alternativa ya que en ellas el Banco que comunica las características de la carta de crédito al exportador (ubicado normalmente en su mismo país) se compromete solidariamente con el Banco Emisor a cubrir el importe de la L / C al beneficiario, siempre y cuando los documentos le sean presentados dentro de la vigencia predeterminada y con apego estricto a los términos y condiciones planteados para la transacción.

En las L / C's *Confirmadas* se evita el tiempo requerido para solicitar la autorización de pago al Banco Emisor, ya que cada Banco *Confirmador*, en forma independiente, decide pagar una vez que ha revisado los documentos.

Si un Banco *Confirmador* ya ha efectuado un pago –o ha aceptado una letra de cambio que vencerá en el futuro– y al remitir los documentos al Banco que solicitó su participación en la cadena, éste último detectara alguna discrepancia, estaría en su total derecho de rehusarse a aceptar el compromiso de pago y será absoluta responsabilidad del primero obtener los documentos corregidos (si eso fuera factible) o absorber el quebranto originado por su negligencia o descuido.

El exportador que recibe una L / C *Confirmada* a su favor puede, por lo expuesto, despreocuparse del riesgo que le representaba su comprador y de las características inherentes al país de aquél o al Banco Emisor y concentrarse únicamente en evaluar el riesgo que le merezca el citado Banco *Confirmador*.

Movilización de la mercancía.

Cuando la mercancía correspondiente a una L / C es desplazada de un país a otro distinto, la operación se tipifica como una carta de crédito *Internacional*.

Dependiendo del papel que el usuario juegue en la transacción - el vendedor podrá referirse a su L / C de exportación en tanto que, para el comprador, esa misma operación le representará una L / C de importación.

Si se desean concretar transacciones con compradores ubicados en el mismo país del vendedor, pero con la seguridad que ofrece una L / C, se pueden utilizar cartas de crédito *Domésticas* y todas las características que aquí se revisan para esta *modalidad de pago* le serán aplicables por igual (aunque deben considerarse otro tipo de limitantes que pudieran derivarse de regulaciones locales).

En México, durante diversos períodos, se ha incrementado el uso de L / C's domésticas en proporción directa al deterioro que han sufrido los compradores en sus estructuras financieras, pero esa característica no es privativa del país sino que se observa en operaciones locales en todo el mundo si la confianza y experiencia es mínima.

L / C's a plazo.

Conviene diferenciar el concepto comúnmente denominado ventas “a la vista” cuando se emplean L / C's ya que los plazos efectivos de recuperación para el exportador varían en función al tipo de carta de crédito que se hubiera establecido.

Así, en L / C's *notificadas* el vendedor no cobra al presentar sus documentos al Banco Notificador (como ya se aclaró), que sería lo esperado en una transacción planteada “a la Vista”, sino hasta que el Banco Emisor remita los fondos o autorice tal pago.

Pero si la L / C en cuestión fuera una *confirmada* por un Banco en México, el exportador cobraría a más tardar al quinto día hábil, ya que quien se comprometió a pagarle es el Banco mexicano, con independencia de otros Bancos involucrados.

En síntesis, las L / C's clasificadas como *Vista* se liquidan al beneficiario una vez que el Banco comprometido a pagar ha revisado los documentos a su entera satisfacción.

Cuando el vendedor otorga algún tiempo a su comprador para que le remita el pago se utiliza una L / C "*A Plazo*".

El efecto en el momento verdadero en que los fondos están disponibles para el beneficiario incide por igual tratándose de ventas a "x" (30, 90, 180 etc.) "*días vista*", y por ello el empleo de ese tipo de plazos "*vista*" no es frecuente en L / C's.

Por contra, ha proliferado el uso de plazos que se calculan a partir de la fecha anotada en algún documento inherente a la transacción (por ejemplo: 45 días factura) y –lo más común en el ámbito internacional– es referenciarlos al documento de transporte, con una terminología particular.

Por tanto, una L / C de *Aceptación* a 180 días B / L, (i.e.- B / L = "*Bill of Lading*" = nombre en Inglés del documento de transporte marítimo), concede al importador los 180 días de plazo para pagar a partir de la fecha que aparezca en el citado documento de embarque por mar, mientras que otra con plazo de 45 días AWB (i.e.- AWB = "*Air Way Bill*" o Guía Aérea, en español) le ofrecerá dicho plazo a partir de la fecha anotada en el documento que le entrega la compañía aérea al recibir los bienes para transportarlos.

En última instancia, siempre será mejor pactar plazos fijos en fechas específicas para que el comprador, por conducto de los Bancos que intervienen en la L / C, cumpla con su pago (i.e.- Vencimiento: 19 de julio de 2008).

En cualquier caso, para formalizar y documentar el compromiso de pago al vencimiento por parte del Banco en una L / C *A Plazo*, el beneficiario debe recabar alguna constancia escrita en la cual dicho Banco reconozca su obligación.

A ese tipo de escritos se les denomina "*Pagos diferidos*" en una L / C y son frecuentemente utilizados en el mundo, pero otra alternativa para documentar el compromiso consiste en que el beneficiario elabore letras de cambio a cargo del Banco Emisor o Confirmador –según corresponda a una L / C de *Aceptación*, notificada o confirmada, respectivamente– y así cuando entrega sus documentos exige, a cambio, la aceptación del Banco en ese título de crédito.

Cuando los Bancos firman la letra, el exportador tiene un documento fácilmente descontable en los mercados secundarios internacionales, a tasas de interés muy atractivas, llamado "*Aceptación Bancaria*" ("*Bankers Acceptance* o B / A").

El fondeo de tales títulos de crédito es sencillo de obtener por la elevada confianza que existe en la moralidad y solvencia de las instituciones financieras que, por lo general, cumplen con sus compromisos de pago puntualmente.

Por ello, cuando el importador requiere de un plazo adicional al otorgado por su proveedor, los Bancos que intervienen en una L / C pueden concederle un crédito hasta por 180 días (siendo el plazo mayor o menor dependiendo del país y Banco particular involucrados en la operación) mediante la figura de *Refinanciamiento*.

Refinanciamiento y negociación de la L / C.

El requisito básico para obtener tal ventaja a bajas tasa de interés consiste en que el ordenante indique claramente que desea una L / C *Refinanciada* desde el momento de solicitar su establecimiento y no una vez que el plazo otorgado por el proveedor hubiera concluido.

Esta L / C puede conciliar la divergencia de objetivos entre exportador e importador si se ordena su establecimiento como confirmada, irrevocable y con pago a la vista para el vendedor y, en paralelo, el ordenante aprovecha los días de *refinanciamiento*.

No obstante, es importante saber que esta opción no está disponible invariablemente en todo el mundo y en ocasiones, el concepto de “riesgo país” o una débil imagen de solvencia del Banco involucrado inciden negativamente en la evaluación y aprobación de las aceptaciones bancarias en los mercados secundarios e impiden la operación.

En otros casos (como sucede desde 1992 en México) existen limitantes por parte de las autoridades financieras gubernamentales del país del Banco Emisor, o del confirmador, en relación al monto máximo en divisas que tales Bancos pueden mantener en sus registros y entonces los usuarios quedan sujetos al cupo dentro del techo o tope así determinado para poder obtener este apoyo.

Vigencia de la L / C.

Lo normal es que la Carta de Crédito expire al ser utilizada en su totalidad o al llegar al término de su vigencia, pero cuando se establecen con frecuencia a un mismo proveedor y por la misma mercancía resulta administrativamente inconveniente tramitar una nueva cada que se requiere el abastecimiento.

En las L / C's *Revolventes*, su vigencia puede reinstalarse automáticamente por periodos específicos y montos predeterminados, como ejemplo, por tres meses y con valor máximo semanal de USD 10,000.00 para que los bancos paguen cada embarque –siempre que no exceda los diez mil dólares semanales– hasta concluir el trimestre.

Si, adicionalmente, se especifica que la *Revolencia* es acumulativa, el exportador podría presentar durante cada una de las primeras cuatro semanas documentos por USD 10,000.00 y cobrarlos; no enviar mercancía en la quinta semana y presentar facturas hasta por veinte mil dólares en la sexta semana, sin enfrentar problema alguno para recibir dicha cantidad en pago; mas si se precisó que la *Revolencia* es no acumulativa, el exportador que embarcara menos de los diez mil dólares en una semana no podría cobrar más de ese importe en la siguiente.

Combinaciones.

Hasta lo ahora expuesto, se pueden detectar diversas combinaciones posibles de L / C's e identificar las características de aquella que brinde las mejores opciones para operaciones particulares.

Se puede convenir entre importador y exportador la apertura de una L / C internacional, irrevocable y confirmada que, a decir verdad, es la de mayor uso.

Pero, además, se puede requerir de aceptación a 90 días AWB y refinanciada por otros 90 días, para que el importador transformara insumos en 30 días y ofreciera 60 días de plazo a sus compradores locales.

Las clasificaciones hasta aquí mencionadas constituyen las L / C's que con mayor frecuencia se han estado empleando por los usuarios en México, compradores o vendedores, con sus socios comerciales en el exterior.

Mas conviene mencionar –cuando menos brevemente– las características básicas de otras cuatro modalidades de Cartas de Crédito y recomendar, a quien se interese en ellas, profundizar en otras fuentes de consulta (principalmente en las publicaciones de la propia ICC o con asesores especializados en el tema) sobre su uso, ya que exceden el alcance y tiempo designado para este Diplomado.

L / C Transferible.

Piense usted que si se dedica a comercializar bienes le resultaría más fácil adquirirlos de sus proveedores si pudiera comprarles con una L / C, pero que tal vez su solvencia financiera sea insuficiente para el monto del pedido que le hubiera hecho el comprador final de la mercancía.

Con una L / C Transferible usted podrá –como primer beneficiario– designar segundos beneficiarios (que en este ejemplo serían sus proveedores) y puesto que la capacidad de endeudamiento que evaluarían los Bancos sería la de su comprador final (él sería el ordenante) usted se beneficiaría concretando el negocio aún cuando su propia situación financiera no fuera boyante.

Es importante aclarar que los Bancos no están obligados a efectuar las transferencias por el simple hecho de que el ordenante lo solicite en el formato de emisión de la L / C, sino que debe recabarse su conformidad expresa para hacerlo y se requiere especificar al banco *Transferente*; que UCP 600 estipula que es opcional para el primer beneficiario instruir al banco *Transferente* a no comunicar las modificaciones requeridas por el ordenante a los segundos beneficiarios sin su previo consentimiento.

Así mismo, que los segundos beneficiarios, aún en el caso de L / C's irrevocables, toman sus decisiones relacionadas con los términos y condiciones de la L / C en forma individual y, así, una modificación podría ser aceptable para alguno(s) de ellos pero rechazada por algún otro y, en ese caso, cada cual deberá cumplir con las características que le competan y que se puntualiza que estas L / C's son transferibles por única ocasión, por lo cual un segundo beneficiario no puede nombrar, a su vez, a un tercer beneficiario.

Las comisiones y gastos de este tipo de L / C corren por cuenta del primer beneficiario y deben respetarse todos los términos y condiciones de la Carta de Crédito original, aún cuando se permite reducir el importe del crédito; todo precio unitario y las fechas de vigencia, período de embarque y la máxima para presentar documentos mientras que sólo se permite incrementar el porcentaje por el cual se tramite la cobertura del seguro, siendo eso comprensible pues éste pudiera ser mayor al provenir los bienes de otros países y por medios de transporte diferentes.

L / C "Back to Back".

Algunos países establecen L / C's de importación en favor de ordenantes que, a su vez, funjan como beneficiarios en L / C de exportación siempre que el importe de la primera Carta de Crédito sea inferior al de la segunda (lo cual con frecuencia ocurre cuando lo que se importa son insumos que serán incorporados al producto exportable amparado con la segunda L / C).

Aunque la lógica pareciera obvia, en la práctica este tipo de Carta de Crédito va cayendo en desuso pues una y otra vez se ha podido comprobar que el hecho de que el beneficiario de la L / C de exportación cobre con oportunidad, y pueda entonces pagar la L / C de importación, depende no sólo de su voluntad y cuidados si no de factores fuera de su control (huelgas en puertos, por ejemplo) que pueden propiciar que no sea capaz de cumplir con todos los términos y condiciones de la Carta de Crédito de Exportación y, en consecuencia, no tenga fondos para pagar la de importación.

L / C con Cláusula Roja o Verde.

Si lo que el ordenante desea es entregar anticipos al beneficiario de la L / C al amparo de ésta (con el beneficio de mejores costos financieros derivados del fondeo de los Bancos que intervengan) puede emplear una L / C con Cláusula Roja, señalando contra qué deberá entregarse el anticipo (usualmente, contra un simple recibo).

El desarrollo de los programas “Justo a Tiempo” originó que el anticipo se entregara contra un certificado de depósito emitido por algún almacén previamente determinado y, cuando así se condiciona, a la L / C se le conoce como Cláusula Verde.

Standby L / C.

Hemos comentado que en las L / C's hasta ahora revisadas se requieren letras de cambio y documentos que amparen mercancías, mas mediante una *Standby L / C* los Bancos garantizan pago al beneficiario en caso de incumplimiento por parte de un obligado a realizar una acción previamente comprometida; ante el no pago de préstamos o importes entregados como anticipo e, inclusive, ante la ocurrencia o no ocurrencia de alguna otra contingencia.

Ya para el otoño de 1998, este tipo de L / C se utilizaba en transacciones que sumaban USD 750 billones, aproximadamente, y resultaba evidente que los artículos 17, 19, 21, 23 (a), 38, 41, 43 y 48 de las UCP 500 generaban confusiones e inconsistencias al tratar de ser aplicados a una L / C tan diferente.

Por ello, el 6 de abril de 1998, la ICC aprobó las “International Standby Practices” (ISP 98) que constan de 89 Reglas específicamente diseñadas para reflejar la práctica bancaria de este tipo de L / C que, mediante un “Performance Standby”, permite garantizar la obligación de cumplir o llevar a cabo acciones predeterminadas así como pagar por pérdidas derivadas del incumplimiento del ordenante.

Un “Advanced Payment Standby” garantiza la correcta aplicación, por parte del ordenante, de los anticipos entregados por el beneficiario mientras que un “Bid Bond / Tender Bond Standby” permite garantizar la obligación del ordenante en su ejecución de un contrato cuando su oferta ha ganado la licitación.

Empleando un “Counter Standby” se garantiza la emisión de otro “Standby”, o de un compromiso equivalente, por parte del beneficiario del “Counter Standby”.

Por su parte, el “Financial Standby” garantiza la obligación de pagar una suma de dinero, incluyendo cualquier tipo de documento que evidencie una obligación de reembolsar dinero recibido en préstamo; el “Insurance Standby” soporta la obligación del ordenante de contar con seguros o reaseguros y un “Commercial Standby” garantiza que el ordenante pagará por bienes o servicios adquiridos en caso que no pague por otros medios de pago acordados.

Finalmente, el “Direct Payment Standby” es útil cuando se desea como forma principal de pago y puede, o no, vincularse con un incumplimiento al ejecutar una acción o un pago.

Habiendo agotado la revisión de las modalidades básicas de las L / C's conviene ahora repasar el requisitado de la solicitud para establecerlas con la intención de evitar los errores más comunes.

Ponga especial atención al anotar razones sociales, correctas y completas, con un domicilio, calle, número, ciudad, estado y país así como datos adicionales como nombre de un contacto, teléfono, fax y dirección de correo electrónico para localizar fácilmente al ordenante, al beneficiario, algún agente aduanal o a un inspector, en caso de requerirlos.

Si los usuarios permiten que el Banco Emisor designe a sus corresponsales, seguramente ahorrarán tiempo y costos en sus trámites.

Al calcular los días que requiere el beneficiario para presentar documentos ante el Banco obligado a pagarle considere cuándo estará disponible la mercancía para embarcarla; cuáles documentos deberá presentar (vigilando cuánto tardan terceras personas o empresas en entregarle los que no elabora él) y ante quién (será ante un Banco en su país o en algún otro lugar lejano) así como la fecha en que podrá entregar los bienes al transportista y, en consecuencia, cuándo y dónde recibirá el documento de transporte.

Si se vende mercancía a granel pudiera convenir seleccionar, en el formato de emisión de la L / C, la casilla que señala “valor aproximado” ya que así se permitirá una variación hasta del 10% de más o de menos.

No olvide que el concepto “vista” –según se ha comentado– tiene un significado diferente al de las transacciones domésticas sin L / C y tome en cuenta que no existen restricciones al plazo al que puede establecerse una Carta de Crédito, más allá de lo que la solvencia del ordenante (y, en su caso, sus garantías) permitan.

Tome en cuenta que en el formato que estamos comentando deberá indicarse el punto geográfico o puerto de salida y llegada de las mercancías y que los Bancos, con frecuencia, solicitan que esas les sean consignadas a su orden por considerarlas las garantías propias de la transacción crediticia inherente.

Deberá indicarse en el formato si los embarques parciales y los transbordos quedan prohibidos, o si serán permitidos, y cuide que al describir la mercancía lo haga en forma concisa y breve (omite detalles excesivos que sólo puedan verificarse mediante inspección detallada) y si desea cuidar características específicas será preferible que se estipulen esas en certificados señalando quién deberá emitirlos, el nombre del documento, la fecha y el lugar de la inspección así como su texto (precisando lo que debe certificarse y el alcance de la muestra).

Considere que deberá señalarse la cantidad máxima de días para que el beneficiario presente documentos de transporte al Banco después de haberse concretado el embarque y que, salvo instrucción expresa en contrario, si transcurren más de 21 días el Banco –con apego a UCP 600– los rechazará.

Para concluir este apartado tome en cuenta que invariablemente se requiere que la mercancía quede amparada por un seguro; que en este formato se deberá citar la cobertura respectiva (ejemplo: “todo riesgo” de bodega del vendedor a bodega del comprador) y que al referir el Incoterm correspondiente deberá también mencionarse el punto geográfico, o puerto marítimo, de salida o llegada de la mercancía –según corresponda– y la indicación de tratarse de Incoterms 2000 de la ICC, de ser ese el caso.

Aclarado lo anterior, revisemos las características de los documentos básicos (factura; documento de transporte y certificados) que habitualmente se deben presentar en casi cualquier L / C, recordando que los artículos de UCP 600 aplican si no existe instrucción expresa en contrario.

Cuide usted entonces que al presentarse facturas estén hayan sido expedidas por el beneficiario de la L / C y a favor del ordenante; considere que no es obligatorio según UCP 600 que estén firmadas pero sí que su importe no rebase el monto permitido en la Carta de Crédito (si se entregaron anticipos fuera de la L / C eso pudiera derivar en una discrepancia que se puede anticipar señalando lo conducente en el texto de la L / C) y que la descripción de la mercancía debe coincidir con lo estipulado en el crédito documentario (evite describir mercancías no contempladas en la L / C).

Vigile que el B / L sea "limpio" (no indica fallas evidentes en el empaque, contenedores abiertos, tambos que escurren o, en general, algo que pueda generar mermas en la mercancía) y que señale que la mercancía se encuentra "a bordo" del buque.

Si la L / C requiere un documento de transporte diferente al comentado, revise el artículo de UCP 600 correspondiente para conocer los requisitos mínimos que debe contener.

Confío que en este módulo haya aclarado sus dudas más básicas sobre los Créditos Documentarios y satisfecho sus expectativas para que pueda ahora continuar profundizando, en los siguientes módulos, sobre esta forma de pago y para que, al concluir su Diplomado, pueda usted concretar mejores negocios en el futuro.

Cartas de Crédito Stand By

Autor. Lic. Ivan Roldán Moreno,
Vicepresidente CTPB / Scotiabank Inverlat

Las Cartas de Crédito Comerciales, tienen una larga historia. Aparentemente fueron utilizadas por banqueros del Egipto Primitivo y la Antigua Grecia, también en Fenicia, la Roma Imperial y la Europa del Renacimiento. Hacia el año 1200, las Cartas de Crédito formaban parte de la Ley Mercantil Inglesa y en los 1700 había sido incorporada en el Derecho Común Inglés. También han sido parte durante mucho tiempo de la jurisprudencia en Estados Unidos.

Las Cartas de Crédito Stand By conocidas mas ampliamente como Standbys fueron desarrolladas por bancos de Estados Unidos después de la II Guerra Mundial, permitiendo a los bancos locales competir con Bancos Extranjeros en la emisión de Garantías Bancarias Independientes, las cuales fueron diseñadas para garantizar operaciones Internacionales muy especializadas. La Carta de Crédito Standby representa una obligación Irrevocable de pago del Banco Emisor hacia el Beneficiario, cuya finalidad generalmente es garantizar el riesgo de no cumplimiento de obligaciones contraídas por el Deudor/Ordenante y contenidas en el contrato subyacente, mismo que es firmado entre el Deudor/Ordenante y el Acreedor/Beneficiario, contrato al que es ajeno totalmente el Banco Emisor.

Las Cartas de Crédito Standby se originan en los Estados Unidos de Norteamérica por el interés ferviente de los Bancos Americanos de satisfacer la demanda de sus clientes de contar con "Garantías Bancarias" que sin llamarse como tales para no contravenir las disposiciones legales, cumpliesen la función de garantizar, entrando en juego nuevamente la flexibilidad de la Carta de Crédito para jugar el rol que se le demandaba: "Garantizar un Pago" en caso de incumplimiento del Deudor/Ordenante.

Por muchos años los bancos han emitido las Cartas de Crédito Standbys sujetas a las Reglas y Usos Uniformes relativos a Créditos Documentarios, Publicación de la ICC 600, por lo que en la revisión de dichas Reglas de 2007 se incluyeron, indicando en su Art. 1º que estas reglas aplican también a las Cartas de Crédito Standbys, sin que contengan ningún artículo dirigido expresamente a estos instrumentos.

A partir de enero de 1999, entraron en vigor nuevas Reglas diseñadas y aprobadas por la Cámara Internacional de Comercio exprofeso para los Standby's, llamadas "International Standby Practices" "ISP98", (Publicación ICC 590), las cuales son aplicables a los Créditos Contingentes o Standby. (incluyendo Standbys de cumplimiento, financieros y de pago directo), siendo aplicables también a cualquier otra garantía similar, sin importar el nombre o la descripción que se le dé, ya sea para uso doméstico o internacional, y puede sujetarse a estas Reglas mediante referencia expresa a ellas. Una Garantía sujeta a estas Reglas puede expresamente modificar o excluir su aplicación.

Las nuevas Reglas ISP98, reflejan la práctica generalmente aceptada, las costumbres y usos de las Cartas de Crédito Standby. Estas proporcionan reglas separadas y diseñadas exprofeso para los Standbys, en la misma forma que las UCP 600 lo hacen para los Créditos Comerciales Documentarios (Cartas de Crédito Comerciales), y las URDG 458 para las Garantías Demandables o a Primer Requerimiento.

Debido a que los propósitos de los Standbys son que estos, estén disponibles en caso de conflicto o insolvencia del solicitante/Deudor, sus textos deben ser sujetos a un alto grado de escrutinio que no es usual en el contexto de la Carta de Crédito Comercial.

Estas Reglas ISP98, también fueron pensadas y escritas para proporcionar a abogados y jueces de una guía en la interpretación de la práctica de los Standbys, las cuales se consideran complementarias a las disposiciones legales aplicables, en la medida en que no estén prohibidas por dichas disposiciones (R 1.02).

Los Standbys pueden ser utilizados para garantizar el pago a su vencimiento (Standby de Pago Directo), siendo los más comunes los que se emiten para garantizar al Beneficiario el incumplimiento del Deudor/Ordenante, de obligaciones provenientes de préstamos o anticipos, o por la ocurrencia o no ocurrencia de cualquier otra contingencia, prevista en el contrato principal o subyacente y amparada por el Standby.

Se pretende que las ISP98 sean utilizadas tanto en arbitraje como también en procedimientos judiciales, tal como el sistema de Arbitraje de expertos de Cartas de Crédito desarrollado por el Centro Internacional de Arbitraje de Cartas de Crédito (International Center for Letter of Credit Arbitration "ICLOCA"), Reglas o Arbitraje Comercial General de la ICC, o con métodos alternos de resolución de controversias.

Esta decisión deberá tomarse expresamente considerando la posibilidad de su aplicación en caso necesario, para lo cual se sugiere que al establecer el Standby se indique alguna cláusula al respecto como: "Este Standby se emite sujeto a las ISP98"

Las Reglas ISP98 proporcionan una clasificación no descriptiva de los Standbys, la cual está basada en función a la operación subyacente cuyo incumplimiento se está garantizando, u otros factores no necesariamente relacionados con los términos y condiciones del Standby, como sigue:

Standby de Cumplimiento. (Performance Standby).- Soporta otra obligación de cumplimiento distinta a la de pago de dinero, pero con el propósito de cubrir pérdidas surgidas por falta del solicitante/Deudor, en el cumplimiento de una obligación subyacente.

Standby de Pago Anticipado. (Advance Payment Standby).- Soporta una obligación de buen uso o devolución de un pago o anticipo hecho por el Beneficiario al Solicitante/Deudor

Standby de Seriedad de Oferta. (Bid Bond/Tender Bond Standby).- Soporta una obligación del solicitante para cumplir las condiciones establecidas en la licitación/oferta, en caso de que el contrato la sea adjudicado. (Se usa para licitaciones públicas y ofertas contractuales.

Contra Standby. (Counter Standby).- Soporta la emisión de un Standby separado u otra compromiso del Beneficiario del Contra Standby o Contragarantía.

Standby Financiero. (Financial Standby).- Soporta una obligación de pagar dinero, incluyendo cualquier instrumento evidenciando una obligación de pagar dinero prestado.

Standby de Pago Directo. (Direct Pay Standby).- Soporta pagos cuando son debidos/adeudados de una obligación de pago subyacente típicamente en conexión con un Standby Financiero, sin referirse al incumplimiento.

Standby Comercial. (Commercial Standby).- Soporta las obligaciones de un solicitante/Deudor para pagar mercancías y/o servicios en el caso de que estas no hayan sido pagadas por otros métodos.

El Sistema de Reserva Federal de los Estados Unidos, define la Carta de Crédito Standby, como las Reglas ISP la definen, o arreglo similar, independientemente de la forma como se le denomine en el lugar donde el emisor se obliga ante el Beneficiario para:

1. Pagar sumas prestadas o anticipadas a nombre o en beneficio del Deudor/Ordenante del Crédito.
2. Pagar sumas por endeudamientos incurridos y debidos por el Deudor/Ordenante del Standby.
3. Pagar sumas de dinero al presentar el Beneficiario su declaración de incumplimiento de la obligación del deudor/ordenante la cual está cubierta por el Standby.

Para requerir el establecimiento de una Carta de Crédito Standby es importante que tanto el Deudor/Ordenante como el Acreedor/Beneficiario de la transacción se aseguren de lo que este instrumento significa, sus riesgos y lo que realmente representa no tratándose de ninguna manera de un mecanismo de pago (salvo un Stand by de Pago Directo), sin embargo el Beneficiario está en su derecho de hacerlo efectivo, si se presenta el incumplimiento de parte del Ordenante/Deudor de la obligación que se está garantizando en el Standby; representando por lo tanto una garantía Bancaria de pago para el Beneficiario, pero un alto riesgo tanto para el Deudor/Ordenante como para el Banco Emisor, ya que si el Beneficiario demanda el pago quiere decir que el Deudor fallo en el cumplimiento de su obligación, por lo que el Banco Emisor deberá evaluar concienzudamente los riesgos que la operación le representa. Antes de continuar conviene aclarar que la excepción a lo antes expuesto son los Stanbys de Pago Directo, ya que estos si se emiten para efectuar expresamente un pago.

En este módulo nos referiremos en forma mas precisa a los Standby en general y de ninguna manera a los Standby de Pago Directo, de los cuales nos ocuparemos en forma particular.

Hablando en términos generales, en un Standby, el Deudor/Ordenante y el Banco Emisor estarán preocupados de que el Beneficiario sea pagado al amparo de la Carta de Crédito Standby, lo que seguramente sucederá si el Deudor/Ordenante falla en pagar o cumplir la obligación subyacente contraída, cuyo incumplimiento se está garantizando por el Standby

El Deudor/Ordenante por su parte pretende obviamente asegurarse que los documentos requeridos en el Standby sean consistentes con el cumplimiento de los términos del contrato firmado con su contraparte. Es recomendable que los requerimientos documentarios en las Cartas de Crédito Contingentes conocidos como Standby sean impuestos al Beneficiario a fin de proporcionar cierta garantía al Deudor/Ordenante, ya que sin protección documentaria para éste, un Stand By podría semejarse a un cheque en blanco para el Beneficiario

Las ISP98 en su Regla 4.08, claramente indican que en el caso de que un Standby no requiera ningún documento, se considera que se requiere una petición documentada para su pago, por lo que no es aconsejable emitir Créditos Standby sin exigir al Beneficiario al menos la presentación de una demanda de pago y si es posible se acompañe esta de la presentación de una declaración del propio Beneficiario donde relate/atestigüe el incumplimiento del Deudor/Ordenante.

Desde luego que en caso de que la declaración presentada por el Beneficiario sea fraudulenta, puede existir recurso legal por fraude o abuso de garantía, debiendo en todo momento tener presente las leyes locales aplicables a estos instrumentos bancarios en el lugar de su emisión.

Definición

Una Carta de Crédito Standby es una obligación irrevocable, independiente, documentaria y vinculante para todas las partes, desde el momento de su emisión y sin necesidad de que así se estipule. (ISP98-R-1.06)

La emite un banco (Banco Emisor) quién a solicitud y por cuenta de un cliente Deudor/Ordenante, se obliga ante un tercero Acreedor/Beneficiario, a honrar la presentación de los documentos como fueron requeridos, si estos son presentados dentro del vencimiento estipulado; y siempre y cuando estos cumplan con todos los términos y condiciones del Standby, los cuales se complementan con lo dispuesto en las Reglas Internacionales a las que se sujeten.

Considerando que un Standby es IRREVOCABLE, las obligaciones del emisor al amparo del Standby no pueden ser modificadas o canceladas por dicho emisor, salvo por lo previsto en el propio Standby o según sea consentido por la persona contra la cual la modificación o cancelación se hace valer.

Considerando también, que un Standby es INDEPENDIENTE, el cumplimiento de las obligaciones del emisor al amparo del Standby no depende de:

- el derecho o facultad del emisor para obtener el reembolso del solicitante,
- el derecho del beneficiario del beneficiario para obtener el pago del solicitante
- una referencia en el Standby sobre cualquier convenio de reembolso u operación subyacente; o
- el conocimiento por parte del emisor del cumplimiento o incumplimiento de cualquier convenio de reembolso u operación subyacente.

Considerando que un Standby es DOCUMENTARIO, las obligaciones del emisor dependen de la presentación y en su caso de la revisión en base a su apariencia de los documentos requeridos.

La Carta de Crédito Standby, al igual que una Carta de Crédito Comercial, es pagadera a la presentación de los documentos requeridos en la misma. El rol del banco es examinar que los documentos presentados cumplan con lo requerido en el Standby, no debiendo el Banco intervenir en investigar de si hubo falta o no del cumplimiento del deudor; no estando tampoco el Banco de ninguna forma comprometido ni obligado por el contrato entre el Deudor/Ordenante y el Acreedor/ Beneficiario.

El pago al Beneficiario deberá hacerse contra los documentos que cumplan con los términos y condiciones de la propia Carta de Crédito Standby siendo el documento principal la demanda de pago y/o la declaración del Beneficiario donde narre los hechos del incumplimiento, no debiendo el Banco ser requerido ni obligado a investigarlos, aún en el evento de que el Deudor/Ordenante los refute.

Si la Carta de Crédito Standby es emitida para asegurar el pago de mercancías, el Deudor/Ordenante generalmente es el comprador de las mismas y el Acreedor/Beneficiario es el vendedor. Si la Carta de Crédito Standby es emitida para asegurar el cumplimiento de servicios, el Ordenante y el Beneficiario pueden respectivamente proveer o recibir servicios.

La Carta de Crédito Standby, al igual que una Garantía Bancaria Independiente, comparten muchas de las características de la Carta de Crédito Comercial, siendo considerados todos estos instrumentos, emitidos por Bancos, como financieramente confiables.

Características

Una Carta de Crédito Standby debe:

- Ser Irrevocable
- Indicar importe y moneda.
- Indicar lugar y fecha de vencimiento
- Especificar nombre y domicilio completo del Ordenante
- Especificar nombre y domicilio completo del Beneficiario
- Especificar los documentos contra los que es ejercible
- Especificar la obligación cuyo incumplimiento se garantiza
- El Ordenante está obligado al pago de comisiones y gastos, generados por el Banco Emisor y cualquier otro participante.
- El Deudor/Ordenante del Banco Emisor, tiene la obligación absoluta de rembolsar a su banco por todos los pagos que este o su corresponsal hagan al amparo de la Carta de Crédito Standby
- Indicar que se emite sujeta a las Reglas para Standbys, "ISP98.

Los documentos usualmente requeridos para hacer ejercible un Standby son:

- a) Giro a cargo del Banco Emisor o Confirmador, si lo hay.
- b) Demanda escrita de pago del Beneficiario, y/o
Declaración del propio Beneficiario atestiguando el incumplimiento de obligaciones contraídas por el Ordenante/Deudor del Standby y previstas en el mismo.
- c) Otros documentos requeridos, relacionados con el incumplimiento.

Como se puede apreciar los documentos requeridos en un Crédito Standby son típicamente diferentes de los requeridos en una Carta de Crédito Comercial en la cual usualmente se requiere la presentación de factura, documento de transporte, Póliza de Seguro, Certificados, etc, los cuales generalmente amparan la venta y movilización de mercancías o entrega de servicios; mientras que un Standby usualmente es ejercible para el Beneficiario contra la presentación y entrega de su requerimiento o demanda de pago y/o su propia declaración narrando el incumplimiento del Ordenante/Deudor, pudiendo requerirse documentos adicionales relacionados con tal incumplimiento. Tratándose de un Standby de Pago Directo, no necesariamente existirá un incumplimiento para que el beneficiario demande el pago, siendo imprescindible especificar que documento o documentos deberá presentar el Beneficiario para requerir el pago.

Es conveniente tener en cuenta que aunque la Carta de Crédito Standby se considera un medio secundario de pago es una obligación primaria de parte del Banco Emisor ante el Beneficiario, que respalda el compromiso contraído por el Deudor/ Ordenante, quien presumiblemente lo cumplirá en tiempo, y sólo que éste no cumpla, entonces el Beneficiario demandará el pago al Banco Emisor o Banco Confirmante (si lo hay); sin embargo hay que recordar que el pago al Beneficiario es a su simple requerimiento y mediante la presentación de los documentos requeridos.

Aún cuando al emitir una Carta de Crédito Standby la intención del Emisor no es pagar, sino garantizar que se hará un pago si el Beneficiario lo demanda, declarando el incumplimiento del Deudor. Los documentos presentados deben ser examinados por el Banco Emisor y si estos son encontrados en orden de acuerdo a los términos y condiciones del Standby, el Beneficiario se hace acreedor al pago.

El propósito fundamental del Beneficiario al requerir a su Deudor un Crédito Standby, es contar con un instrumento Bancario que le represente una garantía real de pago, con la cual obviamente el Beneficiario se sentirá seguro, en

lugar de confiar solo en la palabra de cumplimiento del Deudor/Obligado contenida en el contrato principal firmado por ambos.

Dadas las características y bondades de la Carta de Crédito Standby, se ha convertido en un instrumento muy útil para garantizar diversos tipos de incumplimiento como son entre otros conceptos:

- Pago de mercancías/servicios/arrendamientos/préstamos, etc.
- Emisión/colocación de bonos, obligaciones, papel comercial, deuda, etc.
- Participación en licitaciones, desarrollos inmobiliarios, obras públicas, etc.
- Garantizar el repago de préstamos recibidos, pendientes de pago a su vencimiento concedidos al amparo de líneas otorgadas por otros bancos.

Aun cuando existe bastante similitud entre la Carta de Crédito Comercial, y la Carta de Crédito Standby, también existen diferencias significativas entre las mismas, mencionado algunas:

Primera

La Carta de Crédito Comercial se emite con la finalidad de pagar determinada cantidad de dinero, generalmente a consecuencia de un convenio o contrato de compra/venta de mercancías y/o servicios, y el pago se desencadena a la presentación de los documentos requeridos al Beneficiario, los cuales muestren que se ha cumplido con los términos y condiciones del propio Crédito de acuerdo a lo convenido.

Al emitir una Carta de Crédito Standby, se supone que no habrá pago, el cual puede activarse sólo si el Beneficiario demanda su pago y/o entrega su propia declaración narrando el incumplimiento del Ordenante, de acuerdo a lo previsto y cubierto por el Standby,

Segunda

En la Carta de Crédito Comercial, el emisor realmente espera pagarle al Beneficiario a través de dicha Carta de Crédito como consecuencia normal de una operación comercial en la que el Ordenante requerir su emisión con la finalidad de que esta se pague al Beneficiario si este cumple con los términos y condiciones de la misma.

Por el contrario, el emisor de un Crédito Standby espera no tener que pagar, pues confía en que el Deudor/Ordenante cumplirá sus obligaciones documentadas en el contrato subyacente y si el Crédito Standby es ejercido querrá decir que algo salió mal y no hay armonía entre Deudor/Ordenante y Acreedor/Beneficiario.

En otras palabras, una Carta de Crédito Comercial se emite con la finalidad expresa de pagarle al Beneficiario en cumplimiento de su compromiso con el Ordenante, lo que él demuestra a la presentación en orden de los documentos requeridos en el Crédito; mientras que un Crédito Standby se emite más como garantía que como medio de pago y sólo será pagado si el Beneficiario denuncia el incumplimiento de parte del Deudor/Ordenante de la obligación cuyo incumplimiento se está garantizando con el Standby.

Consideraciones que conviene se hagan las partes al solicitar, emitir o recibir una Carta de Credito Standby

Ordenante/Deudor

- Qué operación se pretende asegurar/garantizar?
- Se han obtenido informes favorables, crediticios y sobre la solvencia moral del Acreedor?

- ¿Cuál sería el monto más conveniente de un Crédito Standby de acuerdo a lo que garantiza?
- ¿Se requiere de un sólo pago o de una serie de pagos?
- ¿Habrá una sola fecha o evento de cumplimiento?
- ¿Se dispondrá de tiempo y elementos suficientes para cumplir con la obligación a fin de que el Beneficiario no demande el pago por incumplimiento?
- ¿Se ha definido entre las partes el criterio que se aplicará para determinar incumplimiento?
- ¿Cómo prevenir que el Beneficiario intente hacer efectivo el Crédito Standby no obstante haber cumplido directamente?
- Incluyendo los costos de una Carta de Crédito Standby, ¿es adecuado el costo global de la operación que se pretende garantizar?

Banco emisor

- El cliente solicitante de la Carta de Crédito Standby es sujeto de crédito respecto del monto, plazo y tipo de operación que pretende?
- ¿Se ha evaluado el riesgo de emitir el Standby respecto del tipo de incumplimiento que se garantizaría?
- ¿Se ha analizado de antemano si, en caso de pagarse el Crédito Standby al Beneficiario, tendrá suficiente liquidez el Ordenante para reembolsar al Banco Emisor en la(s) fecha(s) en que se llegue a hacer efectiva?
- ¿Se conoce el costo financiero por emitir la Carta de Crédito Standby a fin de fijar comisiones rentables y competitivas acordes con el riesgo, monto y vigencia?

Beneficiario

- ¿Es aceptable el riesgo del Banco Emisor/País del Emisor o convendría pedir la confirmación de otro banco?
- ¿Es Irrevocable?
- ¿El monto de la Carta de Crédito Standby es suficiente para cubrir el valor de las mercancías/servicios/incumplimientos?
- ¿La vigencia de la Carta de Crédito Standby cubre completamente los plazos de los compromisos que garantiza y se dispone de tiempo suficiente para determinar y documentar el incumplimiento y demandar el pago?
- ¿Es factible conseguir/proporcionar los documentos y/o declaraciones requeridas en el Standby para ser ejercido?

Requisitos usualmente requeridos para requerir el establecimiento de una Carta de Credito Standby

1. Ser cliente del Banco Emisor
2. Contar con línea de crédito autorizada que cubra este tipo de operación
3. Presentar al Banco el Contrato y Solicitud requisitados y firmados por la empresa solicitante (formatos aprobados por el Área Jurídica del Banco Emisor)
4. Pagar anticipadamente las comisiones correspondientes
5. Garantizar al Banco el reembolso de las cantidades que éste liquide al amparo del Crédito Standby.

Regulaciones aplicables

En México, la ley no es muy clara sobre si los Bancos pueden o no emitir Cartas de Crédito Standby, por lo que se consultó a Banco de México, S.A. al respecto; y

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante Oficio 102-b-242 de fecha 2 de octubre de 1996, informó a Banco de México, que con base en lo dispuesto por el Artículo 46 Fracción XXV de la Ley de Instituciones de Crédito y después de escuchar la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, resolvió autorizar a través

de Banco de México a las Instituciones de Crédito para emitir Cartas de Crédito Contingentes o de Garantía; así como Garantías Contractuales y a primer requerimiento.

Banco de México, (Banco Central) con fundamento en los Artículos 24 y 28 de su Ley, y mediante Circular-Telefax 98/96, de fecha 11 de Noviembre de 1996, modifica su Circular 2019/95, incluyendo dentro de su regulación las Cartas de Crédito Contingentes o de Garantía, comúnmente denominados "Standby"; así como Garantías Contractuales y a primer requerimiento, cuya expedición deberá hacerse con base en la apertura de Créditos Irrevocables, y sujetos a las Reglas Internacionales de la Cámara Internacional de Comercio.

Disposiciones generales de las Reglas ISP98

Estas Reglas aplican a una carta de crédito Standby o cualquier otra garantía similar, sin importar su nombre o descripción, ya sea para uso **Doméstico o Internacional**, pudiendo sujetarse mediante referencia expresa a ellas. (R.1.01). Y salvo que se indique lo contrario o a menos que expresamente sean modificadas o excluidas, estas Reglas se aplicarán como términos y condiciones integrados a un Standby, confirmación, aviso, designación, modificación, transferencia, solicitud de emisión, y aplican a los participantes; desde luego que al Beneficiario, solo en la medida en que utilice el Standby. (R 1.04)

Una de las Reglas más importantes es la 1.05, que nos habla de que "Estas Reglas no definen o de ninguna forma establecen la facultad o autoridad para emitir un Standby; los requisitos formales para su ejecución, o las defensas para honrar con base en fraude, abuso o cuestiones similares, todo lo cual lo determina la ley aplicable."

De acuerdo a las Reglas 1.07 y 1.08.- Las obligaciones del emisor hacia el beneficiario no se verán afectadas por los derechos y obligaciones del emisor, hacia el solicitante bajo cualquier contrato, práctica o ley aplicable

Un emisor no es responsable por:

- el cumplimiento o incumplimiento de cualquier operación subyacente.
- la exactitud, autenticidad de cualquier documento presentado al amparo del Standby
- los actos u omisiones de terceros, aún si esos terceros son designados por el emisor o personas designadas; o
- el cumplimiento de las leyes o prácticas distintas a las establecidas en el Standby o aplicables en el lugar de emisión.

Un Standby puede permitir a los bancos la presentación electrónica de acuerdo a la Regla 1.09, detallando en esta regla lo que se considera: Archivo Electrónico.

De acuerdo a estas nuevas Reglas, se pueden emitir Standbys de Pago Directo, en cuyo caso la emisión del mismo es precisamente para efectuar un pago contra la presentación de determinado documento como puede ser un título de crédito vencido y no pagado.

También de acuerdo a estas nuevas reglas pueden emitirse Standbys, no sólo para pago a la vista contra la presentación de la documentación requerida, sino que estas reglas en su Regla 2.01, dice: "Un Emisor se obliga ante el Beneficiario a honrar la presentación que aparentemente cumpla con los términos y condiciones del Standby, de acuerdo a estas reglas, complementadas con las prácticas para Standby's"

Un Standby honrará una presentación en orden pagando a la vista, la cantidad demandada, a menos que el Standby prevea honrar:

- mediante la aceptación de un giro librado por el beneficiario a cargo del emisor, en cuyo caso el emisor honrará mediante:
- la aceptación del giro al plazo estipulado y pagándolo al tenedor, a su presentación el día del vencimiento
- comprometiéndose a pagar al plazo estipulado en el Pago Diferido; y
- posteriormente pagando a su vencimiento.

El emisor actúa oportunamente si paga a la vista, acepta un giro, o se obliga a un pago diferido (o da aviso de rechazo), dentro del tiempo permitido para la revisión de la presentación y da aviso de rechazo oportuno.

El aviso de rechazo deberá ser dado dentro de cierto tiempo razonable posterior a la presentación de los documentos (**tres días hábiles se considera razonable y más allá de siete días hábiles, no se considera razonable, R 5.01**)

La Regla 2.06 se ocupa de las modificaciones, indicando que si el Standby específicamente expresa que está sujeto a una **“modificación automática”** para manejar incremento o decremento de la cantidad disponible, una extensión de la fecha de vencimiento, o similar, la modificación es efectiva automáticamente sin ninguna notificación posterior o consentimiento adicional a lo expresamente establecido en el Standby.

Es conveniente tener en cuenta la Regla 3.01, que nos hable de que un standby deberá indicar el tiempo, lugar y ubicación de ese lugar, la persona a quien, y el medio a través del cual diga presentación deberá ser efectuada y de acuerdo a la Regla 9.04, es conveniente precisar la hora en que dicho vencimiento ocurrirá.

Una modalidad de estas Reglas es la 3.09, que nos hable de “Prorroga o Vencimiento”, de acuerdo a la cual el Beneficiario puede presentar una solicitud para prorrogar la fecha de vencimiento del Standby o, alternativamente pagar la cantidad disponible al amparo del mismo.

La Regla 4.10 indica que un Standby no deberá especificar que un documento requerido sea emitido, firmado o contrafirmado por el solicitante; sin embargo, si el Standby incluye este requisito, el emisor no puede excluir el mismo y no es responsable por la retención del solicitante del documento o la firma.

De acuerdo a la Regla 4.11, los términos y condiciones NO DOCUMENTARIAS en Standby deberá ser desatendida, ya sea que afecte o no la obligación del emisor para manejar la presentación en orden o a manejar el Standby como emitido, modificado o cancelado. Y de acuerdo a la Regla 4.08 en el caso de que un Standby no requiera ningún documento, se considerará que se requiere una petición documentada para su pago.

Transferencia

Un Standby puede ser transferible, si expresamente se indica como transferible y salvo estipulación en contrario, significa que los derechos de giro:

- pueden ser transferidos en su totalidad, más de una vez,
- no pueden ser transferidos parcialmente, y
- no pueden ser transferidos a menos que el emisor (incluyendo el confirmador) o cualquier otra persona designada específicamente en el Standby, esté de acuerdo en efectuar la transferencia solicitada expresamente por el beneficiario. R 6.01, 6.02 y 6.03.

De acuerdo a la regla 6.11 los Standbys también pueden ser transferidos por disposición por ministerio de la ley, es decir: cuando un heredero, representante legal, liquidador, fiduciario, depositario, sociedad sucesora o una persona similar que reclama que ha sido designado legalmente como sucesor de los intereses del beneficiario, presenta documentos en su propio nombre como si fuera el beneficiario de la transferencia autorizada.

El sucesor reclamante puede ser tratado como si fuera el beneficiario de la transferencia autorizado de la totalidad de derechos de disposición, si presenta un documento o documentos adicionales aparentemente emitidos por un funcionario o un representante público (incluyendo funcionarios judiciales).

Cesión de producto o la Suma a cobrar

También es conveniente tomar en cuenta que de acuerdo a estas reglas una Cesión de la suma a cobrar, requiere del reconocimiento del emisor o persona designada, y a menos que la ley aplicable indique lo contrario, un emisor o persona designada no está obligada a dar validez a una cesión de producto o suma a cobrar, a menos que esta cesión haya sido reconocida, pero el reconocimiento no confiere derechos al cesionario con respecto al Standby, quien solamente tendrá derecho por la suma a cobrar que le haya sido cedida y reconocida, pudiendo dichos derechos ser afectados por modificación o cancelación. (R 6.06 y 6.07)

Vigencia del Stand By

De acuerdo a la regla 9.01 todo Standby deberá contener una fecha de vencimiento o permitir al emisor terminar el Standby tras una notificación previa razonable al pago.

La retención del Standby original no preserva ningún derecho al amparo del mismo, una vez que el derecho de reclamar el pago ha cesado.

La Regla 10, se ocupa de la Sindicación/Participación.

Conclusión

El Deudor/Ordenante debe requisitar la solicitud y firmar el Contrato para requerir al Banco la emisión de una Carta de Crédito Standby, precisando exactamente lo que pretende garantizar, indicando los documentos que el Beneficiario deberá presentar en caso de demandar el pago.

Como conclusión diremos que una Carta de Crédito Standby es de suma utilidad para garantizar diferentes tipos de incumplimiento por compromisos contraídos entre Compradores y Vendedores, Deudores y Acreedores, Contratantes y Contratistas, etc., considerando al Crédito Standby, como una Garantía de Pago Bancaria que está respaldando el riesgo de incumplimiento en que pueda incurrir el Deudor, el cual queda garantizado en favor del Acreedor/Beneficiario, según los términos y condiciones expresamente contenidos en el texto del Standby, por lo que es indispensable que el Beneficiario analice concienzudamente el texto completo del Standby al momento de recibirlo, para asegurarse que está de acuerdo con sus términos y condiciones y que éstos corresponden a lo que él pactó con el Ordenante; en caso contrario deberá requerir a éste las modificaciones necesarias hasta quedar satisfecho y seguro de que en el caso de que pretenda hacer efectivo el Standby sea capaz de presentar al banco los documentos requeridos por el mismo, en tiempo y en orden, ya que de otra forma no tendrá derecho a recibir el pago.

Bibliografía:

STANDBY AND COMMERCIAL LETTERS OF CREDIT. (Second Edition
Brooke Wunnicke. Diane B Wunnicke, Paul S. Turner
Business Practice Library

ICC UNIFORM CUSTOMS AND PRACTICE FOR DOCUMENTARY CREDITS
International Chamber of Commerce
The World business organization
ICC Publication No. 600

INTERNATIONAL STANDBY PRACTICES, ISP98
International Chamber of Commerce
ICC Publicación No. 590.
Institute of International Banking Law & Practice, Inc.

Medios de pago

EMBA Marco Antonio Barradas Quiroz,
Asesor CTPB y Coordinador de la Maestría en Negocios
Internacionales de la Universidad Anahuac

Introducción

En el cambiante entorno de las transacciones internacionales resulta indispensable elegir la forma de pago que ofrezca la mayor seguridad y el menor costo para las partes que intervengan en una operación determinada.

Exportador e importador deben, por tanto, determinar cómo les pueden afectar los aspectos relacionados con lo siguiente:

- La divergencia de objetivos vinculados a la entrega del bien y pago del mismo entre importador y exportador, dado que el primero usualmente desearía: Recibir el bien, transformarlo o, en su caso, comercializarlo ofreciendo plazo al comprador local y, sólo entonces, liquidar al proveedor; en tanto que el exportador desearía recibir el pago total –o al menos un anticipo significativo– para iniciar a producir y, posteriormente, enviar el producto a su comprador.
- El peso en la negociación, que normalmente es más pronunciado en una de las partes y propicia que quien lo ostente sea quien seleccione la forma de pago (por ejemplo, una micro empresa que recién inicia exportando difícilmente podría exigirle a una transnacional que establezca a su favor una Carta de Crédito como condición para venderle sus productos).
- El tipo de mercado en el cual incursionan (de compradores o de vendedores); los motivos que cada uno de ellos tenga para penetrar mercados extrafronteras (ventajas en innovación tecnológica, moda o valor percibido por el mercado, entre otros) y el concepto de relación posterior que prevean (nula, esporádica o de contactos frecuentes y vitales).
- Los cambios periódicos que conviene anticipar en las condiciones económicas, políticas y sociales de cada socio comercial, partiendo en primera instancia del entendimiento de conceptos como el “riesgo país” (con indicadores tipo “EMBI”, elaborado por J.P. Morgan, o de los difundidos por Standard & Poors, Moody’s, Fitch y otras entidades similares) para, luego, evaluar la conveniencia de cubrir los riesgos políticos, cambiarios y/o comerciales, cuando la forma de pago no lo haga.
- El costo inherente al capital invertido por el vendedor para soportar la fase de producción y la de las ventas a plazo (o el de los anticipos, si se está evaluando el impacto para el comprador) y el de las comisiones y gastos correspondientes a la forma de pago seleccionada.
- La solvencia moral y económica que cada una de las partes ostenta en sus antecedentes comerciales con otros compradores y vendedores, resultando trascendental evaluarlas en épocas de crisis.

El análisis de los aspectos arriba señalados –en forma enunciativa y como muestra básica entre otros tantos– permite a las empresas seleccionar la mejor forma de pago para minimizar riesgos.

Desafortunadamente, la estructura financiera de la mayoría de las empresas micro, pequeñas y medianas les impide distraer los recursos necesarios para efectuar este tipo de investigaciones y, entonces, la selección de la forma de pago se realiza atendiendo al grado de confianza y experiencia entre las partes (conceptos por demás subjetivos y que se determinan en función a la percepción individual de quien los califica).

Este material de consulta permite al participante en el Diplomado de Cartas de Crédito conocer los aspectos básicos de las formas de pago que con mayor frecuencia se emplean con los socios comerciales habituales de nuestro país y le ayuda a proponer, negociar y discernir cuándo le resulta conveniente solicitar Cartas de Crédito y cuándo alguna otra modalidad de las comentadas a continuación, numeradas en función a la mayor (I) o menor (VIII) confianza y experiencia que se determine entre las partes:

- | | |
|--|-------------------------------|
| I.- Intercambio Compensado | V.- Ventas a Consignación |
| II.- Pagos con efectivo | VI.- Giros Bancarios |
| III.- Cheques (personales o empresariales) | VII.- Órdenes de Pago |
| IV.- Cuenta Abierta | VIII.- Cobranza Internacional |

Antes de analizar cada una de ellas se revisa lo más relevante de dos tipos de financiamiento (*factoraje y forfaiting*), que suelen confundirse con formas de pago y, para finalizar, se incluyen algunos conceptos básicos inherentes a la utilización de Cartas de Crédito, toda vez que en posteriores módulos se profundiza en todas las características vinculadas a dicha modalidad.

Es conveniente señalar que, por más exhaustivo que fuera el presente documento, la amplitud de los temas sugiere consultar otras fuentes para profundizar en las características de cada forma de pago aplicada a situaciones particulares.

Factoraje y Forfaiting.

Considerando la feroz competencia existente en los mercados internacionales, resulta cada vez más difícil concretar ventas de contado, habida cuenta de que, aún ofreciendo productos con características altamente diferenciadoras, tarde o temprano aparece un competidor que ofrece plazos como estrategia para atraer nuevos clientes.

Cuando la empresa hace lo propio, para no perder a sus clientes, se involucra en una práctica que impacta directamente sus flujos de efectivo y liquidez, debiendo asimilar el costo financiero de oportunidad que significa esperar hasta que venzan los plazos otorgados a sus compradores para, entonces, recibir los pagos respectivos.

Una alternativa consiste en obtener crédito durante el mismo tiempo que duren los mencionados plazos (impactando, de ser eso posible, el costo de los intereses en el precio de venta) y dentro de las modalidades de financiamiento para recibir anticipadamente el importe de tales cuentas por cobrar –cuando son frecuentes y por montos menores– han cobrado auge las dos mencionadas en este apartado.

En la primera de ellas, el *Factor* (empresa que ofrece servicios de factoraje) adquiere del vendedor –mediante cesión de los derechos de cobro y por un monto previamente acordado, que usualmente no rebasa el 80% del valor de la deuda– los documentos que representan la obligación de pago de su comprador al vencimiento del plazo.

Para ello, dicho Factor calculará el valor del dinero en el tiempo (sobre el importe nominal de la deuda), indagará sobre el riesgo de no pago al vencimiento tanto del importador como del exportador (riesgos “vendedor” y “comprador”, respectivamente) y, tras considerar cuánto desea ganarse en la operación, determinará el descuento que impactará sobre el adeudo (precisando así la cantidad que entregará, de inmediato, al vendedor) y, en su oportunidad, gestionará el cobro ante el comprador.

De especial relevancia resulta diferenciar entre:

- Factoraje **con** recurso (CR), donde el Factor se reserva el derecho de regresar a cobrarle al vendedor de las mercancías cuando su comprador no paga al vencimiento (ya que, como se había mencionado, se trata de un financiamiento otorgado por el Factor a dicho vendedor).
- Factoraje **sin** recurso (SR), en el cual el Factor compra los títulos del adeudo al vendedor de la mercancía y, en caso de que el comprador de los bienes no pague al vencimiento concretará las gestiones pertinentes para cobrarle a aquél, sin reservarse el derecho de regresar a cobrarle al exportador.

El efecto en los estados financieros de la empresa vendedora es muy diferente, ya que en el primer caso reflejará una cuenta por cobrar en su activo circulante (por el importe nominal) y, simultáneamente, un pasivo circulante por el monto recibido del Factor y en el segundo caso sólo ingresará el valor de la cartera vendida al Factor.

La opción relacionada con el factoraje sin recurso es la que propicia que algunas empresas lo consideren una forma de pago, ya que a quien cobran –de inmediato– es al Factor, pero acceder a tal alternativa dependerá primordialmente del criterio del Factor al determinar el riesgo comprador y no de la voluntad del vendedor.

Analizar la solvencia de los compradores resulta costoso y problemático para la mayoría de las PyMES, pero el factoraje les ofrece la ventaja de una investigación profesional, aunque si el riesgo inherente es elevado no habrá intermediario financiero dispuesto a concretar la transacción (y resultaría poco aconsejable que el vendedor insistiera en venderle a alguien cuya solvencia ha resultado cuestionable).

El factoraje ofrece como ventaja que, al utilizarlo para todas las ventas a plazo, el Factor se convierte en la única fuente de repago (evitando que la empresa distraiga sus recursos en actividades de cobranza ante variados compradores) y es, además, quien –previa autorización del vendedor en operaciones CR– puede encargarse de los trámites judiciales para recuperar aquellos adeudos vencidos y no pagados por los compradores.

Así mismo, en su modalidad SR, resulta muy conveniente para empresas vendedoras cuya capacidad para disponer de otro tipo de financiamiento esté ya limitada pero que tenga a clientes financieramente sanos y de solvencia apropiada, pues no tendrán que disponer de sus líneas de crédito para ofrecerles plazos a sus compradores.

Como principales inconvenientes del factoraje, los usuarios refieren que el criterio para evaluar las características de los compradores suelen ser exigentes y varían, de un intermediario financiero a otro, sensiblemente; que en ocasiones el costo del descuento es superior al del financiamiento tradicional de cuentas por cobrar ofrecido por la Banca y que el plazo difícilmente rebasa los 180 días.

Es precisamente por el último concepto mencionado en el párrafo previo, que conviene comentar sobre *forfaiting*, pues se trata de un financiamiento (con base en descuento **sin recurso** por parte de un *Forfaiter*) de los derechos de cobro de una serie de efectos mercantiles que el exportador recibe para instrumentar el pago diferido de sus ventas a plazos que superan los 180 días, los montos de USD 500 mil y que, a diferencia del factoraje, no son ventas recurrentes (por bienes de capital).

Tratándose de venta definitivas, los instrumentos de pago que se utilizan (pagarés, letras de cambio y Cartas de Crédito de aceptación) implican una promesa incondicional e irrevocable al pago, aunque llegan a aceptarse facturas comerciales, derechos de cobro sobre contratos de suministro y otros, siempre que ofrezcan con suficiente certidumbre el derecho a exigir el pago de la obligación a su vencimiento.

En la mayoría de operaciones descontadas vía *forfaiting* está presente alguna forma de garantía bancaria (principalmente Standby L / C's), lo cual reduce el riesgo de crédito, agiliza el análisis de riesgo del *forfaiter* y aumenta el grado de liquidez del activo en el mercado secundario.

El *forfaiting* se caracteriza por ser:

- **Abstraíble:** La documentación que se use tiene que permitir la separación entre los derechos adquiridos con la compra del instrumento y la operación comercial que la haya originado.
- **Negociable:** Los créditos inherentes deben ser libremente transferibles.
- **Comercial:** El crédito surge como consecuencia de un contrato de compraventa de bienes y por tanto se califica como crédito comercial.

Entre sus principales ventajas, destacan que el exportador cobra de contado (por lo cual se confunde con una forma de pago), sin afectar sus líneas bancarias; que elimina tanto los riesgos políticos como comerciales y cambiarios y que permite conocer, desde un inicio, el costo total de la operación a un tipo de interés fijo.

Ayuda también a ahorrar en los costos de administración y gestión de la cobranza; no requiere de algún pago inicial y permite financiar el 100% del importe de la operación.

Los usuarios describen como principales desventajas que, al igual que en el factoraje, los intereses son a veces elevados; que existen controles de cambio y administrativos en algunos países que complican estas operaciones y que hay poca predisposición de los importadores para facilitar las garantías bancarias.

	FACTORAJE	FORFAITING
Obligación pago	Con y sin recurso	Sin recurso
Accesibilidad	Riegos C, V y RP	Garantía M'or.
Servicios	Fcto. y otros	Financiamiento
Apoyables	Consumo e intermedios	Primarios, servicios, de capital, plantas.
Plazos	Corto (180 días)	Mediano y largo
Ámbito	Doméstico e Int'l.	Internacional
Documentos	B/E, P/N, Facturas	B/E, P/N, L/C
Cantidad ventas	Numerosas, poco \$	Pocas, elevado \$
Riesgo cambiario	Se mantiene en CR	A fecha descuento
Riesgo comercial	Se mantiene en CR	Eliminado

I.- Intercambio Compensado.

Al revisar la historia relacionada con las diversas formas de pago que han sido utilizadas en las transacciones comerciales usted identificará, entre las primeras, al **TRUEQUE** y seguramente se percatará que su uso estaba vinculado a la carencia de un medio generalizado de valor de intercambio aceptable para las mayorías.

Resulta relativamente sencillo comprender que, por no existir aún las monedas, cualquier persona interesada en obtener algún bien que le hiciera falta sólo podía ofrecer a cambio otro bien que tuviera en exceso o del cual pudiera prescindir con relativa facilidad y sin resultar sensiblemente afectado al no contar más con éste.

La principal dificultad se relacionaba, en ese entonces, en determinar cuántas unidades del bien "A" eran suficientes para compensar una determinada cantidad del bien "B", aunque - posteriormente - el desarrollo de los sistemas monetarios propició la pronta obsolescencia de esta modalidad.

Sin embargo, en épocas recientes resurge el uso del Intercambio Compensado, aún cuando todo país tiene una moneda de curso legal en su territorio, principalmente porque las divisas acusan diferencias importantes entre ellas.

Así, a un país "X" - interesado en vender alguno de sus bienes al país "Y" - pudiera no resultarle conveniente recibir en pago la moneda de curso legal del citado país "Y", en la medida en que tal divisa no le fuera aceptada - a su vez - para pagar al país "Z" los bienes, que quisiera adquirir, producidos por este último, o que las fluctuaciones de esa divisa impidieran estimar razonablemente su equivalencia contra la propia.

Lo antes mencionado –aunado al hecho aún más relevante de que incluso en muchos países con estabilidad política, económica y social siempre existe una limitada reserva de monedas extranjeras– es lo que ha fomentado la reaparición de el Intercambio Compensado, como una manera de solucionar la problemática de que las divisas "blandas" no sean de utilidad para concretar negocios internacionales (aunque tal auge también se percibe en países con divisas "duras").

En la actualidad se emplean nombres como "Barter Deal" o "Counter Trade" para referirse a este tipo de operaciones y - en función a sus particularidades - también reciben nombres específicos, como el "Buy Back" (de uso creciente a últimas fechas en México) para referirse a una operación de importación de maquinaria en la cual el comprador contractualmente se compromete a liquidarla con, por ejemplo, el 35% de los bienes que produzca, con tal bien así adquirido, durante los siguientes 5 años.

En forma similar se generaron en el pasado transacciones de *offshore trading* (denominadas así porque las empresas vinculadas se domiciliaban en paraísos fiscales) donde una empresa le ofrecía a usted "comprarle" bienes pagándole con la mercancía que a usted le interesara.

Las transacciones antes mencionadas derivaron luego en "Clubes de Intercambio Múltiple" en los cuales, por ejemplo, una empresa hotelera adquiere tiempo en televisión (para proyectar sus mensajes mercadotécnicos) o boletos de avión (para desplazar a sus funcionarios a las ciudades conectadas por dicha aerolínea) sin tener que desembolsar ninguna divisa pero ofreciendo, a cambio, habitaciones –o salones para juntas y eventos– a la televisora y la empresa de aviación.

Esta forma de Intercambio Compensado muestra impactantes tendencias de crecimiento ya que empresas dedicadas a actividades muy diversas pueden ofrecer parte de sus bienes o servicios canjeables por "puntos", "barter-moneda" o "créditos" que emplearán para adquirir los bienes o servicios de los demás miembros del "Club".

Baste señalar, para concluir con los comentarios relativos a esta modalidad, debe considerarse que en los “Clubes de Intercambio Múltiple” ninguna empresa (a esta fecha) opera porcentajes superiores a un 20% de sus bienes y servicios ofertados, ya que continúa requiriendo, en mayor medida, de moneda para liquidar otros compromisos (sueldos a sus empleados, impuestos o remuneraciones a empresas que no sean miembros del Club, como ejemplos).

II.- Pagos en efectivo

Un exportador mexicano rechazaría cualquier liquidación o anticipo en divisas “blandas” ya que - conforme a lo anteriormente comentado - pudiera suceder que, habiendo pactado los pagos en Reales de Brasil, un nuevo gobierno en aquel país decidiera implementar el “Nuevo Cruzadinho” como su moneda de curso legal y a una paridad desfavorable para los intereses del vendedor, lo cual mermaría su utilidad esperada.

Para evitar eso, podría suponer que una manera segura de pactar el pago por sus ventas radica en recibir la liquidación (o el anticipo correspondiente) en efectivo y sólo en alguna divisa “dura”, pero conviene –por tal motivo– puntualizar que día a día se detectan billetes falsos en circulación en todo el mundo y que las divisas “duras” no están exentas de esta práctica.

Peor aún, son muy pocas las personas –en términos generales– que conocen incluso las características que permiten diferenciar la moneda de curso legal falsificada de sus propios países y menos todavía las que pudieran identificar, a simple vista, monedas extranjeras fabricadas fraudulentamente.

La mala noticia de que se han recibido billetes extranjeros falsificados se conoce hasta que se pretende canjearlos por moneda local en algún Banco, Casa de Bolsa o Casa de Cambio, ya que en tales instituciones sí cuentan con el equipo necesario para diferenciar los billetes y, además, sus empleados han sido capacitados para detectar –a simple vista– las marcas de agua, cintillas especiales y otros aspectos que les permiten hacerlo con facilidad.

No existen cursos sobre billetes falsificados para personas ajenas a ese tipo de instituciones y vale la pena entender que resultaría riesgoso que los hubiera, ya que los falsificadores serían los primeros en cursarlos para depurar sus técnicas fraudulentas.

Por otra parte, resulta conveniente saber que los gobiernos emisores de cada divisa sí publican las características generales que deben tener éstas (al menos en fechas previas al lanzamiento de alguna nueva emisión).

Consultándolas se pueden conocer el tamaño de los billetes, la distribución de los datos en su cuerpo, la ubicación de las firmas y diversas marcas especiales que permiten a cualquier persona detectar las falsificaciones burdas.

Pero toda vez que los avances tecnológicos relacionados con la repografía permiten obtener copias casi perfectas de cualquier billete (a no ser por el tipo de papel o polímero utilizado), aún cuando está terminantemente prohibido reproducirlos, conviene más pensar en otras alternativas para evitar recibirlos.

En última instancia (no siendo común recibir pagos en efectivo en transacciones comerciales internacionales), si se decide utilizar esta modalidad con frecuencia y por montos considerables, deberá evaluarse la conveniencia de adquirir el equipo especializado que permita identificar fácilmente cualquier billete falsificado.

Ahora bien, si la recepción de billetes auténticos (es decir, habiendo comprobado su legitimidad) la hiciéramos en otro país y por una cantidad significativa, debe considerarse que resulta de hecho riesgoso hacerlo, por la posibilidad de su robo o extravío.

Además, debe anticiparse que probablemente se enfrentarían demoras o complicaciones al tratar de evidenciar su origen ante la aduana correspondiente, puesto que cada país determina un máximo de divisas que permite al visitante llevar consigo –sin ser necesario reportarlo a la autoridad– pero también exige que le sean reportados los casos de montos excedentes, y no es común (salvo para negocios fraudulentos) que se transporten cantidades elevadas en efectivo.

III.- Cheques (personales o empresariales).

Para minimizar los riesgos antes comentados se acostumbra pactar pagos internacionales mediante cheques, mas no “Al Portador”, ya que se incurriría en los mismos riesgos de robo o extravío comentados para las operaciones con efectivo.

Aunque tal práctica sólo es recomendable cuando existe elevada confianza / experiencia entre comprador y vendedor, así como un conocimiento relativamente bueno del Banco obligado a pagar el cheque, en virtud de los aspectos descritos a continuación.

Resulta imposible anticipar si el cheque recibido será cobrado al presentarlo al Banco y, sobre todo, si en la cuenta respectiva existirán (en su oportunidad) fondos suficientes para cubrir su importe; si la persona que lo firma tiene facultades para hacerlo o, en recurrentes ocasiones, si –a juicio del empleado bancario que revisa el cheque antes de pagarlo, o del rango de variación permitido por sistemas automáticos usados para tal finalidad– los rasgos de la firma coinciden con sus registros.

Cuando el girador del cheque (quien lo emite) sabe anticipadamente que no cuenta con recursos suficientes en su chequera para soportar el importe que pretende liquidar, suele proponer al beneficiario le reciba uno “posfechado”, pero esta práctica (supuestamente “entre caballeros”) conlleva riesgos para ambas partes.

Conviene enfatizar que nuestra Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito estipula (Art. 181) plazos legales para la presentación de los cheques: 15 días naturales para aquellos pagaderos en el mismo lugar de su expedición; un mes para los foráneos y tres meses para los internacionales.

En los casos de cheques girados con fecha posterior a la de su elaboración, el beneficiario debe evitar entregar mercancías o servicios hasta no haber recibido el pago definitivo, pues podría suceder que ni al transcurrir el plazo acordado (la “posfecha” negociada), ni posteriormente, se pueda exigir su pago al Banco por que el girador nunca más efectúe depósitos para alimentar su cuenta de cheques.

Por su parte el girador debe considerar que, a pesar de lo pactado con su beneficiario, si este último presenta el cheque al cobro ante el Banco pagador y existen suficientes fondos (aunque tal vez destinados para cubrir otros compromisos), recibirá el importe en cuestión sin ningún problema, ya que un cheque es pagadero a la vista.

Comúnmente los involucrados en transacciones domésticas convienen en tramitar el pago mediante cheques “certificados”, ya que la práctica bancaria mexicana permite que el importe del cheque así emitido se reserve (“congele”), con lo cual se elimina la posibilidad de que al cobrarlo no existan fondos suficientes.

Pero conviene enfatizar que tal práctica no es común a otros países y que, concretamente en Estados Unidos – nuestro principal socio comercial– se emiten cheques con la leyenda “Certified” (o “Certificado”, en español), que son devueltos por falta de fondos.

Sucede lo anterior porque en su práctica bancaria la certificación es válida al momento de revisar los saldos en la chequera respectiva, pero sin que el importe del cheque se “congele”.

En México no es costumbre pensar en la posibilidad que un Banco no pague los cheques de sus cuentahabientes por causas imputables al propio banco, debido a que no se ha presentado insolvencia o quiebra de alguno de ellos (en buena medida gracias a programas gubernamentales como el Fobaproa o el IPAB).

En términos generales, los vendedores aceptan por igual un cheque del Banco mexicano más importante como del más pequeño, o nuevo, en el sistema financiero y saben que para cobrarlos no necesitan acudir a las ventanillas del Banco pagador, ya que el Banco con el cual trabajan usualmente se los recibe en depósito a su cuenta de cheques.

Anteriormente era habitual que se pudiera disponer de inmediato de los recursos así abonados (solicitando el servicio de “cobro inmediato” o de “remesa foránea”), aunque en la actualidad, si el depositante no tiene una línea de crédito calificada y garantizada para la específica toma de documentos “en firme”, debe esperar 24 horas hábiles para poder disponer de los fondos depositados mediante cheques de otros Bancos en la misma localidad, o cuando el Banco pagador del cheque está ubicado en otra plaza dentro del territorio nacional.

La situación puede resultar más compleja cuando se reciben cheques en los cuales el Banco obligado a pagar está ubicado en otro país ya que, en primera instancia, las instituciones bancarias del exterior **sí** quiebran.

No es fácil para un empresario, ni para personas ajenas a los negocios financieros, determinar si el “First Counterfeiting Bank”, con sede en Panamá, liquidará el importe del cheque e incluso si tal Banco existe.

Por ese motivo, resulta recomendable, antes de aceptar cheques del extranjero preguntar –a la persona de quien fueran a recibirse– el nombre del Banco Girado (i.e.- el Banco Pagador del cheque) y la plaza en la que está ubicado el mismo e, inmediatamente después, verificar con el área Internacional del Banco local con el cual se realizan cotidianamente las operaciones domésticas la existencia y solvencia financiera de aquella institución.

Las mencionadas áreas internacionales de los Bancos mexicanos tienen directorios electrónicos en los cuales pueden consultar la información correspondiente –como el capital, años que lleva operando en su país, número de sucursales, principales corresponsales internacionales, etc.– con relativa facilidad y, además, están normalmente enteradas sobre posibles cierres o fusiones que estén por suscitarse en las entidades investigadas.

Una vez corroborados estos datos, también se puede consultar el tiempo que tardarían en estar disponibles los fondos del cheque si el Banco local lo acepta “salvo buen cobro” (“SBC”) es decir, que se encargue de enviarlo al país donde está ubicado el Banco pagador y –una vez que se hubiera cobrado– liquide su importe al beneficiario.

Como una segunda alternativa, se puede pedir al Banco local que acepte el depósito del cheque “en firme”, es decir, que de inmediato entregue el importe del cheque al beneficiario (tramitándolo como una “remesa internacional”).

Conviene recordar que en México es posible mantener cuentas de cheques tanto en moneda nacional como en dólares (estas últimas para personas morales establecidas en cualquier parte del país o para personas físicas sólo si están establecidas en la franja fronteriza) y que al tramitar “en firme” un cheque tal transacción implica crédito para el beneficiario del documento y, sobre todo en cualquier divisa distinta al peso mexicano o al dólar, que existe un riesgo cambiario adicional, ya que el importe del cheque se le abona a su cuenta por el equivalente (en M. N. o en Dls. E. U. A.) al tipo de cambio vigente en la fecha del abono.

Si –por cualquier circunstancia– no se logra cobrar el cheque “tomado en firme”, el Banco local cargará (en la cuenta a la cual originalmente se abonó su importe) un interés, calculado por el tiempo transcurrido entre la fecha del abono y la de la devolución del cheque, más su importe íntegro pero al nuevo tipo de cambio vigente al

momento de la devolución, por lo cual es probable que existan diferencias en contra del beneficiario si existieron fluctuaciones cambiarias bruscas.

Finalmente, conviene puntualizar que con chequeras domésticas únicamente se pueden emitir cheques en moneda nacional –o, en su caso, en dólares– y que tal limitante es similar en otros países (en términos generales sólo pueden emitirse cheques en la moneda de curso legal del país en cuestión), de forma tal que quien quisiera aquí realizar pagos en monedas extranjeras (Libras Esterlinas, Liras Italianas o cualquier otra divisa) debe utilizar alguna otra modalidad distinta al cheque.

IV.- Cuenta Abierta

Cuando las transacciones de compraventa entre exportador e importador son recurrentes, y persiste un elevado grado de confianza y experiencia entre ellos, puede convenir a ambos pactar operaciones en “Cuenta Abierta”, principalmente para minimizar los trámites bancarios y administrativos vinculados con los pagos internacionales y agilizar el despacho de los bienes.

Al emplear esta modalidad el exportador debe efectuar un profundo análisis de la solvencia y capacidad de pago de su comprador ya que tendrá que enviarle las mercancías y remitirle los documentos que le den la titularidad sobre las mismas, sin haber recibido aún el pago correspondiente.

Por ello, el vendedor debe evaluar la posibilidad de no recibir su pago ya sea por insolvencia de su comprador o por que alguna autoridad del país de aquel pudiera implementar regulaciones restrictivas al libre flujo de divisas y, previendo tal contingencia, estipular contractualmente las sanciones correspondientes.

De hecho el pago lo efectuará el importador –mediante cheque u otra modalidad de pago– hasta que haya transcurrido el período de tiempo previamente acordado (comúnmente un trimestre, cuatrimestre o semestre, dependiendo del tipo de bienes que se estén comercializando) y después de haberse determinado, conjuntamente, las deducciones que tuvieran que calcularse por concepto de mermas, desperdicios o devoluciones.

Es frecuente que los “brokers” en el exterior propongan esta modalidad a los exportadores mexicanos (principalmente tratándose de productos agrícolas o de perecederos) pero, desafortunadamente, también se presentan abusos al cuantificar las mermas, desperdicios y devoluciones ya que –con el pretexto de no estarse cumpliendo con una calidad “X” en la mercancía– algunos empleados de ese tipo de empresas aprovechan para colocar los bienes rechazados entre otros compradores locales y para su beneficio personal.

Adicionalmente a lo arriba expuesto, el exportador también deberá efectuar cálculos tendientes a determinar el costo financiero inherente al plazo que tendrá que soportar hasta recibir su pago –con sus recursos o con financiamiento– y, en la medida en que sea posible, repercutirlos en su precio de venta.

Esta modalidad ofrece al importador la ventaja de adquirir mercancías a plazos tan amplios como los que se pacten para efectuar las compensaciones periódicas, por lo cual –en la mayoría de las veces– él puede, a su vez, ofrecer plazo a sus compradores locales y (con un adecuado programa de recuperación de cartera) sus requerimientos financieros los reducirá a su mínima expresión.

VI.- Ventas a Consignación

Existe otra modalidad –recomendable para importadores (y por ello utilizada por los “brokers”)– denominada “Ventas a Consignación” por medio de la cual pueden enriquecer su catálogo de productos sin distraer recursos

financieros y con la ventaja adicional de poder solicitar al proveedor recoja las mercancías que, transcurrido un tiempo predeterminado, no hubieran sido colocadas en su mercado destino.

Para el exportador existe también una ventaja (al comparar esta modalidad con las operaciones en “Cuenta Abierta”) ya que él no cede la titularidad de sus bienes al comprador al embarcarlos, si no que la transmisión de la propiedad se realiza hasta que el importador notifica a su proveedor que ya ha vendido las mercancías. No obstante, el exportador debe prever la eventualidad de devoluciones y tener definido, en forma anticipada, lo que procederá hacer con tales bienes.

Los exportadores más “agresivos” (en el sentido positivo que esta acepción recibe en términos comerciales) son quienes emplean esta modalidad con el afán de penetrar en nuevos mercados y con una mentalidad que permita reconocer pérdidas en el corto plazo, a cambio de identificar la aceptación a sus productos en mercados diversos y pensando que en el mediano y largo plazos ellos recuperarán sobradamente tales “costos de aprendizaje”.

No obstante, si usted decide utilizar esta modalidad, le conviene imaginar que a su mercancía –con un costo unitario de producción por dólares E. U. A. 1.00– le adicionó los importes correspondientes a embalaje, flete, gastos de carga y descarga, seguro, aranceles y, por supuesto, su utilidad esperada, con lo cual el precio unitario integrado sumó Dls. E. U. A. 1.50

Ahora bien, sesenta días después de que usted embarcó, su comprador le informa que no pudo desplazar los bienes y desea sus instrucciones para proceder a regresárselos. Antes de pensar en devolverlos a su país resultará conveniente que usted calcule los nuevos costos adicionales por concepto de aranceles (si procede), flete, seguros y, posiblemente, embalaje (si el original sufrió deterioro durante el trayecto a su lugar de destino) y evalúe la viabilidad de vender tales mercancías con dichos costos (algunos ahora duplicados) incrementándolos al precio inicial.

Lo más probable es que en lugar de decidir regresar su producto usted tratará de rematarlo en el país de destino o en lugar más próximo al mismo, para lo cual le convendrá tener contactos (tal vez un representante) en aquel país, a quienes encomiende usted la venta respectiva.

Pero ya sea que vendedor y comprador decidan realizar ventas “en cuenta abierta” o “a consignación”, siempre llegará el momento en el cual se deban pagar los bienes y, hasta lo que ahora hemos revisado, no convendría hacerlo con efectivo ni con cheques. Por tal motivo, comentaremos ahora sobre otras formas de pago menos riesgosas.

VI.- Giro Bancario

A esta forma de pago se le puede considerar un cheque “perfeccionado” y su formato es muy similar al de cheque tradicional pero, además, elimina muchos de los inconvenientes ya comentados y tiene ventajas importantes sobre aquél.

La primera de ellas radica en el hecho de que los Giros no se elaboran por un cuentahabiente ni de una chequera administrada por él, lo cual le permitía girar cheques por importes mayores a los saldos que pudiera mantener.

Para obtener un Giro Bancario se debe acudir a la sucursal de un Banco –sin ser requisito el mantener cuentas con tal institución– a comprarlo; lo cual implica entregar, en ese preciso momento, el equivalente en moneda nacional de la divisa en la cual se requiera emitir el Giro.

Por ejemplo, si usted acordó con su proveedor, radicado en Novara, Italia, pagarle mediante un Giro por € 1’000,000.00 (un millón de euros) y él le informó que su Banco es el “Crédito Italiano; usted deberá acudir a su

Banco –al cual, tratándose de Giros, denominaremos “Banco Emisor” o “Banco Girador”– y éste revisará la cotización del día para vender los Euros e informará cuántos pesos se requieren para comprar el importe deseado en aquella divisa.

Simultáneamente realizará la compraventa de divisas correspondiente y preguntará el nombre y plaza en la cual radica el beneficiario (quien normalmente será el exportador) y con esos datos verificará si el Banco que usted le indique (“Crédito Italiano”) es su corresponsal; si tiene algún otro que pueda pagar el Giro en la misma plaza del beneficiario o determinará cuál plaza es la más próxima en la cual sí tenga corresponsales.

Los Bancos emisores mantienen convenios de corresponsalía (para el pago de los Giros que venden) sólo con un número determinado de corresponsales autorizados en países extranjeros, ubicados al menos en los principales centros financieros del mundo (Nueva York, Londres y Tokio) y en las plazas más importantes de países con los cuales tengan un volumen atractivo de negocios.

Al seleccionar a un corresponsal para este fin, el Banco emisor le informa el formato que utiliza para imprimir sus Giros (cómo distribuye su información, qué tipo de papel seguridad emplea, etc.) y, así mismo, le remite información –la cual actualiza periódicamente– conteniendo las firmas de los funcionarios facultados para firmar los Giros.

Resulta frecuente que el Banco emisor no pueda elaborar Giros pagaderos en la misma plaza en la cual radica el exportador, cuando en dicho lugar no tiene un corresponsal directo, y conviene saber que los Giros pagaderos en determinado país suelen emitirse en la moneda de curso legal del mismo.

En nuestro ejemplo, supongamos que su Banco sí tiene un corresponsal italiano (el “Banco di Roma”), pero sin sucursales en Novara, por lo que el empleado de la sucursal probablemente le informará a usted que sólo puede emitir el Giro pagadero específicamente por “Banco di Roma” y en Roma.

Ya que Novara está más próxima a Suiza que a Roma, le convendría pedir al empleado de la sucursal le informe cuáles corresponsales tiene en ese país y preguntar a su proveedor italiano qué le resulta más conveniente.

A su exportador italiano le convendrá verificar cómo le resulta más económico y rápido cobrar el Giro, ya sea depositándolo a su cuenta de cheques como remesa foránea doméstica (es decir, para ser cobrado por “Crédito Italiano” en Novara al “Banco di Roma” en Roma, vía Cámara de Compensación) o si le resulta mejor depositarlo a su cuenta en el corresponsal correspondiente en Suiza.

En la segunda opción deberá considerar, inclusive, la conveniencia de requerir el pago en Francos Suizos o soportar las diferencias cambiarias para convertir a Euros.

Resulta indispensable saber que, por práctica bancaria internacional, los bancos no pagan los Giros con efectivo –si no mediante depósito en cuenta– y tampoco aceptan emitirlos “Al portador”, si no a favor de persona física o razón social determinada (convirtiéndolos en títulos de crédito “nominales”).

Estas prácticas garantizan que el Banco pagador del Giro (denominado “Banco Girado”) conservará en sus registros la información relativa a cuánto, dónde, cuándo y a cuál cuenta abonó el importe del Giro.

Esta forma de pago ofrece mayor seguridad que el pago en efectivo o con cheque, adicionalmente a lo expuesto en el párrafo previo, ante la eventualidad de robo o extravío del Giro original ya que –avisando con oportunidad a los Bancos involucrados en su trámite– se puede suspender el pago del Giro.

Tal trámite (denominado “Stop Payment”) se inicia por parte del Banco girador, a solicitud del comprador del Giro, e impide que el documento pudiera ser abonado por el Banco girado a un beneficiario fraudulento, quien habiéndose

encontrado el Giro extraviado –o habiéndolo robado– hubiera sido capaz de obtener, además, la documentación (acta constitutiva, poderes, etc.) para identificarse a satisfacción del Banco pagador.

Aún habiendo logrado hacerse pasar por el beneficiario legítimo, el defraudador tendría que tramitar la apertura de una nueva cuenta de cheques (a nombre del beneficiario verdadero) y esperar las chequeras en su domicilio para, posteriormente, disponer de los fondos girando cheques, con lo cual dejaría evidencias indicando el domicilio en el cual se entregaron las chequeras así como a nombre de quién, por cuánto y cuándo elaboró los cheques con los que retiró el importe ilícitamente cobrado.

El principal riesgo inherente a esta forma de pago radica en el medio que se utilice para hacer llegar el Giro al beneficiario (habitualmente un correo especializado) ya que es entonces cuando llegan a extraviarse y, para evitar contratiempos, es recomendable que ambas partes den seguimiento al flujo de la operación en todo momento.

Para concluir, recuerde que esta forma de pago es de las más económicas (en cuanto a comisiones bancarias por su empleo se refiere, ya que sólo el Banco girador cobra una comisión al comprador del Giro) y funciona mejor si existe elevada confianza y experiencia entre las partes, o si el comprador ha recibido la mercancía comprada antes de tener que pagar por ella (aspecto poco frecuente en nuestros días), ya que el importador no puede condicionar el pago del Giro al cumplimiento de otras variables, a diferencia –por ejemplo– del uso de una Carta de Crédito, en la cual sí puede hacerlo.

VII.- Órdenes de Pago

Si entre el comprador y su vendedor existe elevada confianza y experiencia, pero desean una forma de pago más rápida y en la cual no exista el riesgo de robo o extravío, y quien vaya a liquidar las comisiones bancarias está dispuesto a pagar un poco más, pueden seleccionar una Orden de Pago Internacional (también conocida como transferencia internacional de fondos o recursos).

En esta forma de pago el importador debe acudir a su Banco e indicar, además del nombre del beneficiario, el número de cuenta de cheques de aquél así como el nombre y plaza (ciudad, estado y país) del Banco en el cual se mantiene la citada cuenta, para que específicamente a tal cuenta sea abonado el importe que desea pagar y no importa ya que el Banco del importador no mantenga corresponsalía con el Banco del exportador.

Cuando no existe relación directa entre dos Bancos, el primero siempre podrá “triangular” la transferencia de los fondos por conducto de otro Banco (llamado “Banco Reembolsador”) con quien tanto él como el banco del beneficiario mantengan relaciones de corresponsalía.

A diferencia del Giro, en esta modalidad de pago cada Banco que intervenga repercutirá comisiones por sus servicios y, además, es importante tener en cuenta que el Banco emisor de la orden de pago no podrá abonar los fondos en la cuenta del beneficiario, por conducto de cualquier otro Banco en el extranjero, en el mismo día en el cual los recibe del importador (cuando menos por las diferencias de horario entre países) si no que lo hará, por ejemplo en el caso mexicano, con un mínimo de 24 horas hábiles después de haberlos recibido, si el beneficiario está ubicado en otro país pero del mismo continente.

Si el exportador está ubicado en algún país europeo se requieren mínimo de 48 horas hábiles para que los recursos estén disponibles en su cuenta y, si está ubicado en Asia o en países distintos a Europa o América, deberán transcurrir cuando menos 72 horas hábiles.

Al tiempo necesario para que el pago esté disponible para el beneficiario se le denomina “Fecha - Valor” y el importador debe considerar esos lapsos de tiempo para proceder a solicitar la orden de pago con la suficiente

antelación para que su pago sea recibido por el exportador precisamente en la fecha acordada y no con demoras ocasionadas por los trámites entre Bancos.

Dependiendo que tan automatizado esté el Banco con el cual se decida operar y cuan amplia sea su red de corresponsales en el extranjero, pudieran necesitarse más días para que los fondos sean abonados a la cuenta del beneficiario.

Imagine que su comprador, ubicado en la plaza menos financiera de la India, tuviera que transferirle una orden de pago por conducto de un Banco, el cual conforme a sus procedimientos vigentes primero tuviera que remitir instrucciones a otra de sus sucursales, ubicada en la cabecera regional de dicha institución (para lo cual esperaría hasta haber concluido las labores del día) y que tal sucursal, a su vez, tuviera que hacerlo a su oficina principal al término de su jornada del día (porque sólo en ella cuentan con el personal calificado, autorizado y con acceso a las contraseñas para enviar instrucciones de pago al exterior).

Si la oficina principal de ese Banco remitiera instrucciones a su corresponsal hasta haber recopilado todas las órdenes de pago internacionales, lo haría por la tarde del tercer día hábil –supongamos que a un Banco en Londres (porque no tuviera relaciones de corresponsalía en México)– y si también usted estuviera ubicado en una plaza poco financiera en el país y su Banco en México tuviera procedimientos similares a los del banco de su comprador, podrían haber transcurrido al menos siete días hábiles para que usted recibiera su pago.

Para evitar este tipo de inconvenientes conviene que comprador y vendedor investiguen con sus respectivos Bancos los tiempos máximos que tardan en poner los recursos disponibles en la cuenta del beneficiario; que den seguimiento a sus operaciones y, además, que el importador solicite a su Banco una copia del mensaje transmitido al extranjero, para poder cotejar que sus instrucciones (nombre del beneficiario, número de cuenta, país, etc.) hayan sido bien transcritas.

También deberán informarse sobre las comisiones correspondientes a cada Banco y definir quién las pagará (instruyendo lo conducente a los Bancos) y, si el abono debe efectuarse en un Banco Estadounidense, que el beneficiario investigue el número de “ABA” (“American Bankers Association” o “Asociación de Banqueros Americanos”, en español) o, en otros países, la clave “CHIPS” (“Clearing House Interbank Payment System” o “Sistema de Pagos Interbancarios vía Cámara de Compensación, en nuestro idioma) de su Banco pagador, para que el ordenante (o importador) lo proporcione al Banco emisor y se pueda agilizar así la operación.

Para finalizar este tema, tome en consideración que en ocasiones los Bancos emplean otros nombres para referirse a las órdenes de pago, en función al medio que utilizan para situar los fondos, y así una “T / T” - “Telegraphic Transfer” - se relaciona con transferencias telegráficas (fondos enviados vía telex); una “W / T” (“Wire Transfer”) se refiere a transferencias cablegráficas; el “Fedwire” se aplica cuando el Banco pagador es miembro del Sistema de la Reserva Federal y los fondos se transmiten por cable; y que también es común referirse a esta modalidad como “P / O” (“Payment Order”) u “O / P” (“Orden de Pago”).

VIII.- Cobranza Internacional

Cuando la confianza y experiencia entre importador y exportador no son elevadas, pero la transacción no amerite el nivel de seguridad / costos que ofrece una Carta de Crédito, se recomienda emplear el servicio bancario de Cobranzas.

Esta modalidad está reglamentada por la Cámara Internacional de Comercio (por medio de su Publicación 522, vigente desde Enero de 1996) y en ella los trámites los inicia el exportador (denominado “Cedente”) acudiendo a su Banco (llamado “Banco Cedente”) e instruyéndole, por escrito, el trámite específico que desea.

A través de su Banco, el exportador puede tener la gran ventaja (no disponible en las formas de pago previamente revisadas) de condicionar la entrega de los documentos que amparen las mercancías a la previa recepción de títulos de crédito –cuando esté vendiendo a plazo– ya aceptados por el importador (llamado “Girado”) o su pago de contado.

Los documentos que pueden tramitarse mediante Cobranza se clasifican, conforme a las Reglas de la Cámara Internacional de Comercio (denominadas “Uniform Rules for Collection”, o comúnmente URC - 522) en dos:

- Documentos Financieros, que agrupan a los cheques, Giros bancarios, pagarés y letras de cambio, como los más frecuentemente utilizados, y
- Documentos Comerciales, en los cuales se incluyen las facturas, documentos de transporte, certificados o pólizas de seguro, otro tipo de certificados (de origen, fitosanitarios, de calidad, etc.) y, en general cualquier otro documento que describa o represente las mercancías o servicios.

Si el servicio requerido consiste en tramitar la aceptación o cobro exclusivamente de documentos financieros (por ejemplo, para recibir un anticipo mediante cheque o Giro recibido por el Banco del exportador “Salvo Buen Cobro”, o para cobrar el tercer vencimiento bimestral de una letra de cambio previamente aceptada por el comprador) se tratará de una Cobranza “Simple” o “Limpia” (“Clean” collection, en inglés).

Si además de letras de cambio o pagarés se entregan al Banco cedente documentos comerciales para ser entregados al girado, entonces se estará tramitando una Cobranza “Documentaria” (o “Documentary” collection, en inglés).

El Banco cedente remite a alguno de sus corresponsales la operación y si aquél no tiene presencia en la plaza en la cual está domiciliado el girado funcionará como banco “Cobrador” y la remitirá, a su vez, a un corresponsal que sí tenga oficinas en la misma ciudad donde radique el importador (llamándosele a esta segunda institución “Banco Presentador”).

El obligado a pagar (i.e.- el “girado”) recibirá aviso por parte del Banco presentador informándole a cual de sus sucursales debe acudir para pagar o aceptar las letras de cambio o pagarés y, a cambio, recibir los documentos que le permitan retirar la mercancía en la aduana de su país.

Ya que al tramitar pagos mediante Cobranzas Bancarias no se elimina la probabilidad de que el importador se niegue a pagar o aceptar títulos de crédito, es recomendable instruir a los Bancos que concreten el trámite de “protesto” (acción legal que estipula tal negativa al reverso de los títulos de crédito y brinda beneficios jurídicos).

Así mismo, se aconseja contratar los servicios de algún “Representante” (llamado en inglés “In case of need”), que esté ubicado en plaza próxima a la del girado; conozca las características del mercado y, si así conviene, pueda tomar decisiones urgentes sobre el trámite a seguir durante el desarrollo de la transacción.

Antes de pasar a la forma de pago recomendable cuando la confianza y experiencia entre las partes es mínima, conviene enfatizar que los usos y costumbres vigentes en los negocios internacionales vinculan los pagos y la entrega de la mercancía con las obligaciones referentes a su transporte y seguro, como consecuencia lógica de un contrato de compraventa correctamente redactado.

Dicho contrato determina los demás documentos que posibilitan operaciones exitosas diferenciando entre:

- El envío real de la mercancía
- Los intercambios complementarios de documentos

Los tribunales han considerado que tales transacciones lo son tanto con mercancías como con documentos, siendo igual de importante cumplir con ambos.

Los documentos clave son:

- Contrato de compraventa
- Documentos relativos al pago
- Documento de transporte
- Documentos relativos al seguro de la mercancía
- Certificados diversos

Cartas de Crédito

A partir del siguiente módulo los participantes profundizarán en aspectos relacionados con las Cartas de Crédito y, por ello, es oportuno –habiéndose ya revisado en este Diplomado lo relativo a los Medios de Transporte– desmitificar tal instrumento de pago, pues hay quien supone que brinda la solución ideal a todo tipo de problemas relacionados con los pagos internacionales.

Lo cierto es que existen factores que pueden complicar el óptimo aprovechamiento de las ventajas de un Crédito Documentario, entre otros los que se destacan en el siguiente par de frases expresadas por dos importantes personajes reconocidos en el ámbito internacional de los créditos comerciales:

“El capital invertido en transporte es menos rentable para la empresa, de ahí que se recurra con menores costos al prestatario de servicios de transporte.” (L’Huillier, 1969).

“La mayor parte de los problemas en L / C están relacionados con los documentos de transporte ... por estipularse los que no son apropiados para la forma, o formas, de transporte que se utilizarán.” (Charles del Busto, 1994).

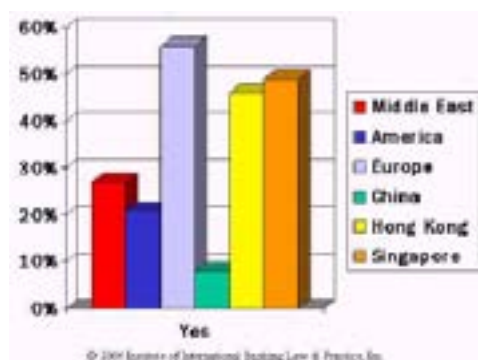
Otro grave problema tiene que ver con las denominadas “discrepancias” que los Bancos detectan entre los términos y condiciones del crédito al cotejarlos contra los documentos presentados por quien intenta cobrar al amparo de un Crédito Comercial, debiendo tomarse en consideración:

- Que existen discrepancias en 50% a 75% de las L / C’s.
- Cuidar términos y condiciones negociadas; documentos de 3os. y UCP 600.
- Que los Bancos cuentan con 5 días hábiles para reportarlas y, en su caso, aceptar los documentos o rechazarlos.
- Puede perderse toda la seguridad que ofrece la L / C y quedar sujeto a la voluntad del importador.

Se considera a las Cartas de Crédito como el medio de pago idóneo para minimizar los riesgos inherentes a las compraventas internacionales (y domésticas), pero las conclusiones del grupo de trabajo de la ICC sobre aplicación de las UCP en Asia (en 1997) reflejaron que:

- *“La mayoría de las quejas se basan en prácticas y procedimientos incorrectos por parte de ciertos Bancos, más que en dificultades de interpretación de las UCP.”*
- *“[Esto] no es exclusivo de Asia; tal práctica bancaria incorrecta o desinformada es común en otras partes [del mundo].”*
- *“[Existe] gran diversidad de interpretaciones sobre si ciertos errores documentarios comunes u omisiones contribuyen, o no, a [generar] las discrepancias.”*

Con la intención de minimizar tal problemática, la ICC emitió la publicación “International Standard Banking Practice” (ISBP) y tras su difusión mundial encontró importantes diferencias entre diversas regiones del mundo, en cuanto a la capacitación que la Banca brinda a los usuarios sobre este tema:



Para concluir con el presente documento, sólo basta señalar que esta modalidad de pago es recomendada cuando existe baja confianza y experiencia entre las partes pero que se usa frecuentemente entre compradores y vendedores que ya llevan años operando, aunque bien pudieran ahorrarse los costos implícitos.

Conviene aclarar que se requiere de un mínimo de confianza y experiencia ya que el empleo de Cartas de Crédito no elimina el riesgo de contactar a un “topillero” como contraparte en la transacción y, si él tiene mayor conocimiento del instrumento de pago a ser utilizado, pudiera aprovecharlo en su beneficio. ¡Es bajo tales condiciones cuando se detectan fraudes con Cartas de Crédito!

Los usuarios de Cartas de Crédito pueden omitir el análisis de “riesgo-país”, ya que los bancos que intervienen para emitirlos y operarlos lo hacen por ellos, aunque eso puede significar que en ocasiones rehúsen establecerlas si dicho riesgo es elevado.

Será fundamental estimar cuánto habrá que pagar, por comisiones y gastos, al emplear Cartas de Crédito (no pueden cuantificarse anticipadamente y con exactitud pues algunas derivan de aspectos que se presentan durante la vigencia de la L / C) y sólo utilizarlas cuando tal rubro no afecte negativamente la rentabilidad esperada en la transacción. Es cierto que la mayoría de la gente (quien no sabe usar esta modalidad de pago apropiadamente) comenta que es un medio de pago muy caro y complejo pero la realidad demuestra que, aprendiendo a utilizarlas, eso no es verdad.

La supuesta complejidad radica en entender que este instrumento sólo es útil si comprador y vendedor son capaces de plasmar, en documentos, todo aquello que les inquiete y quieran sea revisado por los Bancos, ya que estos no tendrán contacto con la mercancía ni con sus muestras.

Por su parte, el vendedor (beneficiario de la Carta de Crédito) debe comprender que la Carta de Crédito sólo le será útil si el Banco que se obligue a pagársela le representa un mejor riesgo que el que corresponda a su comprador, pues con ello evitará aceptar recibirlas –y, por supuesto, no concretará el envío de las mercancías respectivas– cuando dicho banco sea (para emplear un ejemplo ya comentado en páginas previas) el “First Counterfeiting Bank”.

La recomendación para este caso es que, al negociar con su comprador, determine el Banco que se obligará a pagarle la Carta de Crédito, tratando que sea aquel con el que habitualmente opera en México o, cuando menos, algún otro establecido en el país ya que con eso podrá recibir su pago de manera más ágil y segura.

Para finalizar, conviene señalar que no basta que un comprador solicite el establecimiento de una Carta de Crédito ante un Banco para obtenerla sino que dicha persona –física o moral– deberá ser sujeto de crédito (analizado como tal mediante documentos, estados financieros y garantías) ante el Banco para conseguirla y que tal trámite no es, usualmente, inmediato por lo que conviene investigar los tiempos requeridos antes de asumir compromisos de compra.

40 recomendaciones

Grupo de Acción Financiera Internacional

Recopilador: Lic. José Bañuelos González.
Expresidente Comisión de Técnicas y Prácticas Bancarias

Introducción

El Grupo de Acción Financiera Internacional sobre el Blanqueo de Capitales (GAFI) es un organismo intergubernamental cuyo propósito es elaborar y promover medidas para combatir el blanqueo de capitales, proceso consistente en ocultar el origen ilegal de productos de naturaleza criminal. Estas medidas intentan impedir que dichos productos se utilicen en actividades delictivas futuras y que afecten a las actividades económicas lícitas.

El GAFI está actualmente integrado por 29 países (1) y dos organismos internacionales (2). Entre sus miembros se encuentran los principales centros financieros de Europa, América del Norte y del Sur, y Asia. Es un organismo multidisciplinario (condición fundamental para luchar contra el blanqueo de capitales), que reúne a expertos encargados de adoptar medidas sobre cuestiones jurídicas, financieras y operativas.

La necesidad de abarcar todos los aspectos relevantes de la lucha contra el blanqueo de capitales se refleja en el conjunto de las cuarenta recomendaciones que el GAFI ha decidido aplicar y cuya adopción se promueve en todos los países. Las Recomendaciones se redactaron inicialmente en 1990. En 1996, las cuarenta Recomendaciones se revisaron para reflejar la experiencia de los últimos seis años y los cambios experimentados en materia de blanqueo de capitales (3)

Las cuarenta Recomendaciones constituyen el marco básico de lucha contra el blanqueo de capitales y han sido concebidas para una aplicación universal. Abarcan el sistema jurídico penal y policial, el sistema financiero y su reglamentación, y la cooperación internacional.

El GAFI reconoció, desde el principio, que los países tienen sistemas jurídicos y financieros diferentes, de modo que todos ellos no pueden adoptar las mismas medidas. Por lo tanto, las Recomendaciones constituyen los principios de acción en materia de blanqueo de capitales que los países deben aplicar, de acuerdo con sus circunstancias particulares y su marco constitucional, dejando a los países cierta flexibilidad en su aplicación, en lugar de obligar a cumplir todos los detalles. Las medidas no son especialmente complicadas o difíciles, siempre que exista voluntad política de actuar.

Tampoco comprometen la libertad de llevar a cabo operaciones lícitas, ni amenazan el desarrollo económico.

Los países del GAFI se han comprometido claramente a aceptar la disciplina de estar sujetos a una vigilancia multilateral y a evaluaciones mutuas. La aplicación de las cuarenta Recomendaciones por parte de los países miembros se supervisa a través de un doble enfoque: un ejercicio anual de auto evaluación y un proceso más detallado de evaluación mutua según el cual cada país miembro está sujeto a un examen sobre el terreno. Además, el GAFI realiza exámenes horizontales de las medidas adoptadas para aplicar determinadas Recomendaciones.

Estas medidas son esenciales para el establecimiento de un marco eficaz contra el blanqueo de capitales.

1.- La referencia hecha a "países" en este documento debe entenderse como aplicada también a "territorios" o "jurisdicciones". Los veintinueve países y gobiernos miembros del GAFI son: Alemania; Argentina; Australia; Austria; Bélgica; Brasil; Canadá; Dinamarca; España; Estados Unidos; Finlandia; Francia; Grecia; Hong Kong; China; Irlanda; Islandia; Italia; Japón; Luxemburgo; México; Noruega; Nueva Zelanda; Reino de los Países Bajos; Portugal; Reino Unido; Singapur; Suecia; Suiza y Turquía.

2.- Los dos organismos internacionales son: la Comisión Europea y el Consejo de Cooperación del Golfo.

3 Entre 1990 y 1995, el GAFI elaboró también varias Notas Interpretativas que tienen por objeto aclarar la aplicación de determinadas Recomendaciones. Algunas de estas Notas Interpretativas han sido actualizadas en el marco de la Revisión de las Recomendaciones para indicar los cambios introducidos en las Recomendaciones. El 2 de julio de 1999, el GAFI adoptó una nueva Nota Interpretativa relativa a la recomendación número 15.

Las cuarenta recomendaciones

A. Marco legal de las recomendaciones

Recomendación 1

Cada país debería tomar medidas inmediatas para ratificar y aplicar sin restricciones la Convención de las Naciones Unidas contra el tráfico ilícito de estupefacientes y sustancias psicotrópicas (Convención de Viena).

Recomendación 2

Las leyes de confidencialidad de las instituciones financieras deberían ser concebidas de modo que no dificulten la aplicación de las Recomendaciones.

Recomendación 3

Un programa eficaz de lucha contra el blanqueo de capitales debería incluir una mejora de la cooperación multilateral y de la asistencia jurídica mutua en las investigaciones y los procesos en casos de blanqueo de capitales, así como en procedimientos de extradición, cuando sea posible.

B. Papel de los sistemas jurídicos nacionales en la lucha contra el lavado de capitales

Ámbito de aplicación del delito de blanqueo de capitales

Recomendación 4

Cada país debería tomar las medidas necesarias, entre ellas las legislativas, para poder tipificar como delito el blanqueo de capitales tal y como se prevé en la Convención de Viena. Cada país debería ampliar el delito de blanqueo de capitales procedente del tráfico de estupefacientes al blanqueo de capitales procedentes de delitos graves. Cada país determinaría qué delitos graves deben ser considerados como delitos subyacentes al blanqueo de capitales.

Recomendación 5

De acuerdo con lo previsto en la Convención de Viena, el delito del blanqueo de capitales debería aplicarse al menos a las actividades intencionales de blanqueo, entendiendo que el elemento intencional podrá inferirse de circunstancias de hecho objetivas.

Recomendación 6

En la medida de lo posible, las empresas mismas, y no sólo sus empleados, deberían estar sujetas a responsabilidad penal.

Medidas provisionales y decomiso

Recomendación 7

Los países deberían adoptar, en caso necesario, medidas similares a las previstas en la Convención de Viena, entre ellas las legislativas, para que sus autoridades competentes puedan decomisar los bienes blanqueados, el producto de los mismos, los instrumentos utilizados, o que se pensaba utilizar, en la comisión de cualquier delito de blanqueo de capitales, o bienes de valor equivalente, sin perjuicio de los derechos de terceros de buena fe.

Estas medidas deberían permitir: 1) identificar, localizar y evaluar los bienes objeto de decomiso; 2) adoptar medidas provisionales, tales como el congelamiento y el embargo, para impedir cualquier comercialización, transferencia o disposición de dichos bienes, y 3) adoptar las medidas de investigación pertinentes.

Además del decomiso y de las sanciones penales, los países deberían contemplar también sanciones económicas y civiles, y/o procedimientos judiciales, incluyendo los de tipo civil, con objeto de anular los contratos concluidos entre las partes, cuando éstas sabían o deberían haber sabido que el contrato dañaría la capacidad del Estado para conseguir reclamaciones económicas a través, por ejemplo, del decomiso o la imposición de multas y otras sanciones.

Papel del sistema financiero en la lucha contra el blanqueo de capitales

Recomendación 8

Las Recomendaciones 10 a 29 deberían aplicarse no solamente a los bancos, sino también a las instituciones financieras no bancarias. Aun en el caso de las instituciones financieras no bancarias que no están supervisadas en todos los países, por ejemplo, las oficinas de cambio, los gobiernos deberían asegurar que dichas instituciones estén sujetas a las mismas leyes y reglamentos contra el blanqueo de capitales que las demás instituciones financieras y que esas leyes y reglamentos se aplican eficazmente.

Recomendación 9

Las autoridades nacionales competentes deberían considerar aplicar las Recomendaciones 10 a 21 y 23 al ejercicio de actividades financieras por empresas o profesiones que no son instituciones financieras, cuando tal ejercicio está autorizado o no prohibido. Las actividades financieras comprenden, entre otras, las enumeradas en el anexo adjunto. Corresponde a cada país decidir si determinadas situaciones estarán excluidas de la aplicación de medidas contra el blanqueo de capitales, por ejemplo, cuando una actividad financiera se lleve a cabo ocasionalmente o de forma limitada. (Ver Anexo sobre actividades financieras)

Reglas de identificación del cliente y de conservación de documentos

Recomendación 10

Las instituciones financieras no deberían mantener cuentas anónimas o con nombres manifiestamente ficticios: deberían estar obligadas (por leyes, reglamentos, acuerdos con las autoridades de supervisión o acuerdos de autorregulación entre las instituciones financieras) a identificar, sobre la base de un documento oficial o de otro documento de identificación fiable, a sus clientes ocasionales o habituales, y a registrar esa identificación cuando entablen relaciones de negocios o efectúen transacciones (en particular, la apertura de cuentas o libretas de ahorro, la realización de transacciones fiduciarias, el alquiler de cajas fuertes o la realización de transacciones de grandes cantidades de dinero en efectivo).

Con el fin de cumplir con los requisitos de identificación relativos a las personas jurídicas, las instituciones financieras, cuando sea necesario, deberían tomar las siguientes medidas:

- a) Comprobar la existencia y estructura jurídicas del cliente, obteniendo del mismo o de un registro público, o de ambos, alguna prueba de su constitución como sociedad, incluida la información relativa al nombre del cliente, su forma jurídica, su dirección, los directores y las disposiciones que regulan los poderes para obligar a la entidad.
- b) Comprobar que las personas que pretenden actuar en nombre del cliente están debidamente autorizadas, e identificar a dichas personas.

Recomendación 11

Las instituciones financieras deberían tomar medidas razonables para obtener información acerca de la verdadera identidad de las personas en cuyo nombre se abre una cuenta o se realiza una transacción, siempre que existan dudas de que esos clientes podrían no estar actuando en nombre propio; por ejemplo, en el caso de las empresas domiciliarias (es decir, instituciones, sociedades, fundaciones, fideicomisos, etc., que no se dedican a operaciones

comerciales o industriales, o a cualquier otra forma de actividad comercial en el país donde está situado su domicilio social).

Recomendación 12

Las instituciones financieras deberían conservar, al menos durante cinco años, todos los documentos necesarios sobre las transacciones realizadas, tanto nacionales como internacionales, que les permitan cumplir rápidamente con las solicitudes de información de las autoridades competentes. Esos documentos deberían permitir reconstruir las diferentes transacciones (incluidas las cantidades y los tipos de moneda utilizados, en su caso) con el fin de proporcionar, si fuera necesario, las pruebas en caso de procesos por conductas delictivas.

Las instituciones financieras deberían conservar, al menos durante cinco años, registro de la identificación de sus clientes (por ejemplo, copia o registro de documentos oficiales de identificación como pasaportes, tarjetas de identidad, permisos de conducir o documentos similares), los expedientes de clientes y la correspondencia comercial, al menos durante cinco años después de haberse cerrado la cuenta.

Estos documentos deberían estar a disposición de las autoridades nacionales competentes, en el contexto de sus procedimientos y de sus investigaciones penales pertinentes.

Recomendación 13

Los países deberían prestar especial atención a las amenazas de blanqueo de capitales inherentes a las nuevas tecnologías o tecnologías en desarrollo, que pudieran favorecer el anonimato y tomar medidas, en caso necesario, para impedir su uso en los sistemas de blanqueo de capitales.

Mayor diligencia de las instituciones financieras

Recomendación 14

Las instituciones financieras deberían prestar especial atención a todas las operaciones complejas, a las inusualmente grandes, y a todas las modalidades no habituales de transacciones, que no tengan una causa económica o lícita aparente. En la medida de lo posible, deberían examinarse los antecedentes y fines de dichas transacciones; los resultados de ese examen deberían plasmarse por escrito y estar a disposición de los supervisores, de los auditores de cuentas y de las autoridades de prevención y represión.

Recomendación 15

Si las instituciones financieras sospechan que los fondos provienen de una actividad delictiva, deberían estar obligadas a informar rápidamente de sus sospechas a las autoridades competentes.

Recomendación 16

Las instituciones financieras, sus directores y empleados deberían estar protegidos por disposiciones legislativas de toda responsabilidad civil o penal, por violación de las normas de confidencialidad, impuestas por contrato o por disposiciones legislativas reglamentarias o administrativas, cuando comuniquen de buena fe sus sospechas a las autoridades competentes, aun cuando no sepan precisamente cuál es la actividad delictiva en cuestión, y aunque dicha actividad no hubiese ocurrido realmente.

Recomendación 17

Las instituciones financieras y sus empleados no deberían advertir a sus clientes o no debería autorizarse que les avisasen, cuando hayan puesto en conocimiento de las autoridades competentes informaciones relacionadas con ellos.

Recomendación 18

Las instituciones financieras que comuniquen sus sospechas deberían seguir las instrucciones de las autoridades competentes.

Recomendación 19

Las instituciones financieras deberían elaborar programas contra el blanqueo de capitales incluyendo, como mínimo, lo siguiente:

- a) Procedimientos y controles internos comprendiendo el nombramiento de las personas responsables a nivel de dirección y los procedimientos adecuados de selección de empleados para asegurar que ésta se realiza de acuerdo con criterios exigentes.
- b) Un programa continuo de formación de los empleados.
- c) Un sistema de control interno para verificar la eficacia del sistema.

Medidas para hacer frente al problema de los países cuyas disposiciones contra el blanqueo de dinero son insuficientes o inexistentes

Recomendación 20

Las instituciones financieras deberían asegurarse de que los principios mencionados anteriormente se aplican también a sus sucursales y filiales situadas en el extranjero, especialmente en los países donde estas Recomendaciones no se aplican o se hace de modo insuficiente, en la medida en que lo permitan las leyes y los reglamentos locales. Cuando dicho ordenamiento se oponga a la aplicación de esos principios, las instituciones financieras deberían informar a las autoridades competentes del país donde esté situada la institución matriz que no puede aplicar estas Recomendaciones.

Recomendación 21

Las instituciones financieras deberían prestar especial atención a las relaciones de negocios y a las transacciones con personas físicas y jurídicas, incluidas las empresas e instituciones financieras residentes en países que no aplican estas Recomendaciones, o que lo hacen de forma insuficiente. Cuando estas transacciones no tengan una causa lícita o económica aparente, deberá examinarse su trasfondo y fines, en la medida de lo posible; los resultados de este examen deberían plasmarse por escrito y estar disponibles para ayudar a los supervisores, a los auditores y a las autoridades de prevención y represión.

Otras medidas para evitar el blanqueo de capitales

Recomendación 22

Los países deberían considerar la adopción de medidas viables para detectar o vigilar el transporte transfronterizo de dinero en efectivo e instrumentos negociables al portador, siempre que el uso de esa información se limite estrictamente y no se restrinja de ninguna manera la libertad de los movimientos de capital.

Recomendación 23

Los países deberían estudiar la viabilidad y utilidad de un sistema en el que los bancos y otras instituciones financieras e intermediarios declararían todas las transacciones de moneda nacionales e internacionales por encima de un determinado umbral, a un organismo central nacional que disponga de una base de datos informatizada a la que tengan acceso las autoridades competentes en materia de blanqueo de capitales, y cuya utilización esté estrictamente limitada.

Recomendación 24

Los países deberían promover de forma general el desarrollo de técnicas modernas y seguras de gestión de fondos, incluyendo un mayor uso de cheques, tarjetas de pago, abono automatizado de sueldos y anotación en cuenta de operaciones de valores, con objeto de estimular la sustitución de los pagos en efectivo.

Recomendación 25

Los países deberían prestar atención a las posibilidades de uso abusivo de las sociedades ficticias por los autores de operaciones de blanqueo y deberían considerar si hay que adoptar otras medidas para prevenir el uso ilícito de dichas entidades.

Creación y papel de las autoridades reguladoras y de otras autoridades administrativas

Recomendación 26

Las autoridades competentes supervisoras de bancos o de otras instituciones o intermediarios financieros, u otras autoridades competentes, deberían asegurarse de que las instituciones supervisadas tengan programas adecuados para evitar el blanqueo de capitales. Esas autoridades deberían cooperar y aportar sus conocimientos específicos, bien de forma espontánea o bien previa solicitud, a otras autoridades nacionales judiciales o de detección y represión en las investigaciones y procesos relativos a blanqueo de capitales.

Recomendación 27

Deberían designarse las autoridades competentes para asegurar la aplicación eficaz de todas las Recomendaciones, a través de regulación y supervisión administrativa, a otras profesiones que manejen dinero en efectivo, en los términos definidos en cada país.

Recomendación 28

Las autoridades competentes deberían establecer directrices para ayudar a las instituciones financieras a detectar los modos de comportamiento sospechosos de sus clientes. Dichas directrices deberán evolucionar con el tiempo y no tendrán carácter exhaustivo. Además, dichas directrices se utilizarán principalmente, para formar al personal de las instituciones financieras.

Recomendación 29

Las autoridades competentes que regulan o supervisan a las instituciones financieras deberían tomar las medidas legales o reglamentarias necesarias para evitar que delincuentes o sus cómplices tomen el control o adquieran participaciones significativas en las instituciones financieras.

Fortalecimiento de la cooperación internacional cooperación administrativa**Intercambio de información de carácter general****Recomendación 30**

Las administraciones nacionales deberían considerar registrar, al menos de forma conjunta, los flujos internacionales de dinero en efectivo en cualquier tipo de moneda, de modo que, combinando esos datos con los de otras fuentes extranjeras y con las informaciones que poseen los Bancos centrales, puedan hacerse estimaciones de los flujos de dinero en efectivo entre las partes. Dicha información debería ponerse a disposición del Fondo Monetario Internacional y del Banco de Pagos Internacionales para facilitar los estudios internacionales.

Recomendación 31

Las autoridades internacionales competentes, tal vez INTERPOL y la Organización Aduanera Mundial, deberían estar facultadas para recopilar y divulgar, a las autoridades competentes, información acerca de la evolución reciente en materia y técnicas de blanqueo de capitales. Los bancos centrales y los reguladores bancarios podrían hacer lo mismo dentro del sector que les compete. Las autoridades nacionales de distintos sectores, con la participación de las asociaciones profesionales, podrían divulgar esa información entre las instituciones financieras en cada país.

Intercambio de información relativa a transacciones sospechosas**Recomendación 32**

Cada país debería esforzarse por mejorar el intercambio internacional, espontáneo o "previa solicitud", entre las autoridades competentes, de la información relativa a las transacciones, personas o empresas involucradas en transacciones sospechosas. Deberían establecerse estrictas garantías para asegurar que ese intercambio de información respete las disposiciones nacionales e internacionales sobre derecho a la intimidad y protección de datos.

Otras formas de cooperación

Base y medios para la cooperación en materia de decomiso, asistencia mutua y extradición

Recomendación 33

Los países deberían tratar de asegurar, sobre una base bilateral o multilateral, que los diferentes criterios tomados en consideración en las definiciones nacionales respecto al conocimiento del acto cometido, es decir, los criterios diferentes sobre el elemento intencional de la infracción, no afecten la capacidad o disposición de los países para prestarse asistencia legal mutua.

Recomendación 34

La cooperación internacional debería estar apoyada en una red de convenios y acuerdos bilaterales y multilaterales basados en conceptos jurídicos comunes, con el objeto de ofrecer medidas prácticas que se apliquen a la asistencia mutua con la mayor amplitud posible.

Recomendación 35

Debería alentarse a los países a ratificar y aplicar los convenios internacionales pertinentes sobre blanqueo de capitales, tales como la Convención del Consejo de Europa de 1990 sobre blanqueo de capitales, investigación, incautación y decomiso del producto de delitos.

Pautas para mejorar la asistencia mutua en cuestiones de blanqueo de capitales

Recomendación 36

Debería alentarse la cooperación en materia de investigaciones entre las autoridades competentes de los diversos países. En este sentido, una técnica válida y eficaz consiste en la entrega vigilada de bienes que se sabe o sospecha que son producto de un delito. Se alienta a los países a apoyar esta técnica, cuando sea posible.

Recomendación 37

Debería haber procedimientos para la asistencia mutua en cuestiones penales relativas al uso de medidas coercitivas, incluyendo la presentación de documentos por parte de las instituciones financieras y otras personas, el registro de personas y locales, el embargo y la obtención de pruebas para usarlas en las investigaciones y los enjuiciamientos de blanqueo de capitales, y en procedimientos conexos ante las jurisdicciones extranjeras.

Recomendación 38

Deberían poder adoptarse medidas rápidas como respuesta a la solicitud de otros países de identificación, congelación, incautación y decomiso del producto u otros bienes de valor equivalente a dicho producto, basándose en el blanqueo de capitales o los delitos subyacentes de esa actividad. Asimismo, debería haber acuerdos para coordinar los procedimientos de incautación y decomiso de forma que se puedan compartir los bienes decomisados.

Recomendación 39

Para evitar conflictos de competencia, debería estudiarse la posibilidad de elaborar y aplicar mecanismos para determinar cuál sería, en interés de la justicia, la jurisdicción más adecuada para juzgar a los acusados en las causas que estén sujetas a enjuiciamiento en más de un país. Asimismo, deberían existir medidas para coordinar los procedimientos de incautación y decomiso, pudiendo incluir el reparto de los bienes decomisados.

Recomendación 40

Los países deberían disponer de procedimientos para extraditar, cuando sea posible, a los acusados de delitos de blanqueo de capitales o delitos conexos. Sin perjuicio de su ordenamiento jurídico, cada país debería tipificar el blanqueo de capitales como delito extraditable. Siempre que su ordenamiento jurídico lo permita, los países podrían considerar la simplificación de las extradiciones al permitir la transmisión directa de las solicitudes de extradición entre los ministerios afectados, extraditando a las personas en base solamente a órdenes de detención o sentencias, extraditando a sus nacionales y/o aplicando la extradición simplificada de personas que consientan en renunciar a los procedimientos oficiales de extradición.

Anexo a la Recomendación 9: Lista de Actividades Financieras realizadas por Empresas o Profesionales que no son Instituciones Financieras

1. Recepción de depósitos y otros fondos reembolsables del público.
 2. Préstamos *
 3. Arrendamiento financiero.
 4. Servicios de transferencia de dinero.
 5. Emisión y gestión de medios de pago (por ejemplo, tarjetas de crédito y débito, cheques, cheques de viaje, cartas de crédito...).
 6. Concesión de garantías y suscripción de compromisos.
 7. Negociación por cuenta de clientes (al contado, a plazo, swaps, futuros, opciones...) en:-(
 - a) instrumentos del mercado monetario (cheques, efectos, certificados de depósito, etc.);
 - (b) mercados de cambios;
 - (c) instrumentos sobre divisas, tipos de interés, o índices;
 - (d) valores negociables;
 - (e) futuros de materias primas.
 8. Participaciones en emisiones de valores y prestaciones de los servicios financieros correspondientes.
 9. Gestión individual y colectiva de patrimonios.
 10. Custodia y administración de dinero o de valores negociables, en nombre de clientes.
 11. Seguros de vida y otros seguros relacionados con inversiones.
 12. Cambio de moneda.
- * Comprenden en especial,
- crédito al consumo;
 - crédito hipotecario;
 - "Factoring" con o sin recurso;
 - financiación de transacciones comerciales (incluido el "forfaiting").

Recomendación 4

Los países deberían considerar la introducción de un delito de blanqueo de capitales basado en todas las infracciones graves y/o en aquellas que producen una cantidad importante de dinero.¹⁰

Recomendación 8 (Con el link de la recomendación 8 se hace visible tanto esta nota interpretativa como las notas interpretativas de las recomendaciones 8 y 9. Una a continuación de otra)

La Recomendaciones del GAFI deberían aplicarse en particular a los seguros de vida y a otras formas de inversión ofrecidas por las compañías de seguros, mientras que la Recomendación 29 se aplica a todo el sector de seguros.

Recomendaciones 8 y 9 (Estas notas interpretativas se hacen visibles tanto al clicar el link de la 8 como de la 9)

Oficinas de Cambio

Las oficinas de cambio constituyen un eslabón importante en la cadena del blanqueo de capitales, debido a la dificultad de seguir la pista del origen del dinero una vez que ha sido cambiado. Diversos ejercicios de tipologías llevados a cabo por el GAFI han mostrado un incremento de la utilización de las oficinas de cambio en las operaciones de blanqueo de capitales. Por consiguiente, sería importante adoptar medidas eficaces en este campo. Esta Nota Interpretativa aclara la aplicación de las Recomendaciones del GAFI relativas al sector financiero a las oficinas de cambio y, cuando así es conveniente, define las opciones en esta materia.

Definición de las Oficinas de Cambio

A efectos de esta Nota, las oficinas de cambio se definen como instituciones que llevan a cabo operaciones de cambio de moneda al por menor (en metálico, por cheque o tarjeta de crédito). Las operaciones de cambio que se realizan únicamente como elementos accesorios de la actividad principal de un negocio están cubiertas ya por la Recomendación 9. Por consiguiente, tales operaciones están excluidas del ámbito de aplicación de esta Nota.

Medidas necesarias aplicables a las Oficinas de Cambio

Para luchar contra la utilización de las oficinas de cambio para el blanqueo de capitales, las autoridades competentes deberían tomar medidas destinadas a conocer la existencia de todas las personas físicas o jurídicas que, como actividad profesional, realizan operaciones de cambio de moneda.

Los miembros del GAFI deberían disponer, como mínimo, de un sistema eficaz por el cual las oficinas de cambio serían conocidas o declaradas a las autoridades competentes (ya sean de regulación o de prevención y represión). Podría lograrse este propósito solicitando a las oficinas de cambio que presentaran en el organismo designado una simple declaración que contuviera la información adecuada sobre la propia institución y sus directivos. El organismo en cuestión podría bien dar acuse de recibo o bien una autorización tácita, considerándose otorgada por la ausencia de expresión de objeciones.

Los miembros del GAFI podrían también considerar la posibilidad de introducir un procedimiento de autorización formal. Las personas que desearan establecer oficinas de cambio tendrían que presentar una solicitud a la autoridad designada, capacitada para conceder las autorizaciones caso por caso. La solicitud de autorización debería contener las informaciones establecidas por la autoridad, pero debería, como mínimo, contener información detallada sobre la institución solicitante y sus directivos. La autorización sería concedida siempre que la oficina de cambio satisficiera

las condiciones específicas relativas a sus directivos y accionistas, e incluyendo los criterios de "competencia y honorabilidad".

Otra opción que se podría considerar consistiría en una combinación de los procedimientos de declaración y de autorización. Las oficinas de cambio tendrían que notificar su existencia a una autoridad designada, pero no necesitarían una autorización para empezar a operar. La autoridad competente tendría libertad para aplicar los criterios de "competencia y honorabilidad" a los gestores de las oficinas de cambio una vez que la oficina hubiera iniciado su actividad, y si así fuere conveniente, prohibir a la oficina de cambio que prosiguiera sus actividades.

En el caso de que las oficinas tuvieran la obligación de realizar una declaración de actividad o una solicitud de inscripción, la autoridad designada (que podría ser un organismo público o un organismo autorregulador) podría estar autorizada para publicar la lista de oficinas de cambio registradas. Al menos debería llevar un archivo (informático) de oficinas de cambio. Esa autoridad estaría también facultada para emprender acciones contra las oficinas de cambio que realizaran operaciones sin haber hecho una declaración de actividad o sin haber sido registradas.

Como se prevé en las Recomendaciones 8 y 9 del GAFI, las oficinas de cambio deberían estar sometidas a las mismas disposiciones contra el blanqueo de capitales que cualquier otra institución financiera. Por tanto, las Recomendaciones del GAFI en materia financiera deberían ser aplicables a las oficinas de cambio. Las obligaciones relativas a la identificación, la comunicación de transacciones sospechosas, la diligencia debida y la conservación de documentos tienen una especial importancia.

Para garantizar la aplicación efectiva de las obligaciones en materia de lucha contra el blanqueo de capitales por parte de las oficinas de cambio, deberían establecerse y mantenerse mecanismos de vigilancia de este cumplimiento. En caso de existir una autoridad de registro para oficinas de cambio o un organismo que recibiera las declaraciones de actividad de las oficinas de cambio, este último podría encargarse de esta función. Pero la vigilancia podría realizarse también por otras autoridades designadas (realizándose por éstas directamente o a través de la intervención de terceras partes tales como sociedades de auditoría). Se deberían tomar las medidas pertinentes contra las oficinas de cambio que no respetaran las obligaciones en materia de lucha contra el blanqueo de capitales.

El sector de las oficinas de cambio tiende a estructurarse (contrariamente a los bancos) sin organismos representativos nacionales que pudieran actuar como intermediarios en las relaciones con las autoridades. Por este motivo, es importante que los miembros del GAFI establezcan medidas eficaces para asegurarse de que las oficinas de cambio sean conscientes de sus responsabilidades contra el blanqueo de capitales y asegurar la transmisión a esas entidades de informaciones tales como directrices sobre tipos de transacciones sospechosas. En este sentido, sería útil fomentar el desarrollo de asociaciones profesionales.

Recomendaciones 11, 15 y 18

Cuando fuese necesario para conocer la identidad real del cliente y para evitar que las entidades jurídicas puedan ser utilizadas de forma abusiva por personas físicas como un medio para operar en realidad con cuentas anónimas, y si la información no pudiera obtenerse de otro modo a través de registros públicos o de otras fuentes fiables, las instituciones financieras deberían solicitar del cliente información (y actualizar esa información) sobre sus principales propietarios o beneficiarios. Si el cliente no tuviera tal información, la institución financiera debería solicitar al cliente información sobre quien detente el control real del negocio.

Si no se pudiera obtener la información adecuada, las instituciones financieras deberían prestar una atención particular a las relaciones comerciales y a las transacciones con el cliente.

Si fundándose en la información facilitada por el cliente u obtenida por otras fuentes, la institución financiera tuviera motivos para creer que la cuenta del cliente está siendo utilizada en operaciones de blanqueo de capitales, la institución financiera debería cumplir la legislación, reglamentos, directivas o acuerdos que sean aplicables en relación con la notificación de transacciones sospechosas o el cese de los negocios con tales clientes.

Recomendación 11

Los bancos u otras instituciones financieras deberían conocer la identidad de sus propios clientes, aunque éstos fueran representados por abogados, para descubrir y prevenir transacciones sospechosas, así como para poder responder rápidamente a los requerimientos de información o incautación de las autoridades competentes. Por consiguiente, la Recomendación 14 se aplica también al caso en que un apoderado actuase como intermediario en materia de servicios financieros.

Recomendación 14

(a) En la interpretación de esta recomendación se deben examinar con una atención especial no sólo las transacciones entre instituciones financieras y sus clientes, sino también las transacciones y/o envíos, especialmente de dinero e instrumentos equivalentes, entre las instituciones financieras o incluso las transacciones efectuadas dentro de los grupos financieros. Como los términos de la Recomendación 14 sugieren que "todas" las transacciones están comprendidas, debe interpretarse que se aplica a las transacciones interbancarias.

(b) Debe entenderse que la palabra "transacciones" se refiere a contratos de seguros, al pago de primas y a las prestaciones.

Recomendación 15

En aplicación de la Recomendación 15, las instituciones financieras deberían comunicar las operaciones sospechosas aún cuando consideren que dichas operaciones guardan también relación con cuestiones fiscales. Los países deben tener en cuenta que los blanqueadores de capitales pueden alegar, entre otras razones, que sus operaciones se refieren a cuestiones fiscales, con el fin de disuadir a las instituciones financieras de la obligación de comunicar toda operación sospechosa.

Recomendación 22

(a) Con objeto de facilitar la detección y vigilancia de transacciones en metálico, sin obstaculizar en forma alguna la libertad de movimiento de capitales, los miembros podrían considerar la posibilidad de que todas las transferencias transfronterizas por encima de un umbral determinado estuvieran sujetas a verificación, vigilancia administrativa, declaración o a la obligación de conservar la documentación.

(b) Si un país descubriera un envío internacional inhabitual de dinero, instrumentos monetarios, metales o piedras preciosas, etc., debería considerar si notificarlo, en su caso, a los servicios de aduanas u otras autoridades competentes de los países de origen y/o de destino del envío, y debería cooperar para determinar el origen, el destino y el propósito de tal envío y para tomar las medidas adecuadas.

Recomendación 26

Respecto a esta recomendación, cabe observar que sería útil para detectar eficazmente el blanqueo de capitales que las autoridades competentes pusieran a disposición de las autoridades de investigación las informaciones estadísticas disponibles, especialmente si estas informaciones contuviesen indicadores específicos de actividades de blanqueo de capitales. Por ejemplo, si las estadísticas de las autoridades competentes mostraran un desequilibrio entre el desarrollo de las actividades de los servicios financieros en una determinada zona geográfica de un país y el desarrollo de la economía local, este desequilibrio podría indicar la existencia de una actividad de blanqueo de capitales en la región. Otro ejemplo sería un cambio manifiesto en los flujos de billetes nacionales sin causa económica lícita aparente. No obstante, estos datos estadísticos deben ser analizados con prudencia, ya que no existe necesariamente una relación directa entre los flujos financieros y la actividad económica (por ej. los flujos financieros en un centro financiero internacional donde una parte importante de los servicios de gestión de inversiones se presta a clientes extranjeros o que posee un importante mercado interbancario no relacionado con la actividad económica local).

Recomendación 29

La Recomendación 29 no puede ser interpretada en el sentido de que requiera la introducción de un sistema de revisión periódica de las autorizaciones concedidas para el control de participaciones significativas en instituciones financieras únicamente para fines de lucha contra el blanqueo de capitales, sino que esta Recomendación subraya desde el punto de vista del GAFI, la conveniencia de revisar que los accionistas que controlan el capital de las instituciones financieras son adecuados (en particular de los bancos y de otras instituciones). Por consiguiente, en caso de que existan criterios de aptitud (o de honorabilidad) de los accionistas, las autoridades de vigilancia deberían prestar atención a su adaptación a los objetivos de la lucha contra el blanqueo de capitales.

Recomendación 33

Sin perjuicio de los principios de su ordenamiento interno, los países deberían esforzarse por asegurar que las diferencias en las definiciones nacionales del delito de blanqueo de capitales (es decir, los diferentes criterios relativos al elemento intencional de la infracción, las diferencias en los delitos

Subyacentes que den lugar al blanqueo de capitales, las diferencias con respecto a la acusación de la perpetración de la infracción subyacente del delito de blanqueo de capitales) no afecten la capacidad o disposición de los países de prestarse asistencia legal mutua.

Recomendación 36

La entrega vigilada de fondos que se sabe o sospecha son el producto de un delito es una técnica válida y eficaz de aplicación de las leyes para obtener información y pruebas sobre las operaciones internacionales de blanqueo de capitales. En ciertos países, las técnicas de entrega vigilada pueden incluir también la vigilancia de dinero. Puede ser de gran utilidad para emprender ciertas investigaciones penales y también puede ayudar a obtener más información general sobre las actividades de blanqueo de capitales. Debiera alentarse firmemente el uso de estas técnicas. Por lo tanto, deberían tomarse medidas apropiadas para que no haya obstáculos en los sistemas jurídicos que impidan el uso de las técnicas de entrega vigilada para la realización de tales operaciones, con sujeción a los requisitos legales, entre ellos la autorización judicial. El GAFI acoge con agrado y apoya las gestiones de la Organización Aduanera Mundial y de INTERPOL para alentar a sus miembros a que tomen todas las medidas apropiadas para promover el uso de estas técnicas.

Recomendación 38

- a) Cada gobierno considerará, cuando sea posible, el establecimiento de un fondo para los activos decomisados en su respectivo territorio, en el que se deposite una parte o la totalidad de los bienes decomisados para los fines de salud, educación, represivos u otros pertinentes.
- b) Cada gobierno debería considerar, cuando sea posible, la adopción de las medidas que sean necesarias para permitir que los bienes decomisados puedan repartirse con otros países, en particular, cuando el decomiso sea el resultado, directo o indirecto, de las acciones operativas coordinadas.

Aplazamiento de la detención e incautación

Los países deberían considerar la adopción de medidas a nivel nacional, incluidas las legislativas, para que las autoridades competentes que investigan las causas de blanqueo de capitales puedan aplazar o suspender la detención de los sospechosos y/o la incautación del dinero, o puedan no llevar a cabo tal detención e incautación, con el fin de identificar a los implicados en dichas actividades o de recopilar pruebas. Sin dichas medidas no es posible aplicar determinados procedimientos, tales como las entregas vigiladas y las operaciones encubiertas.