



La banca comercial

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

Consejo Editorial.

Presidente ICC México.
Ing. Pierre Froidevaux Chavan

Vicepresidentes ICC México.
Lic. Ma. Fernanda Garza de Pérez Priego
Lic. Lorenzo Ysasi Martínez
Lic. Juan Luis Prieto Jaqué

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 expuestas por nuestros colaboradores no corresponden necesariamente al pensamiento de ICC. Su distribución es exclusivamente para socios activos de ICC.

Copyright 2001 Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio. Reservados todos los derechos. Ninguna parte de este documento puede ser reproducida o traducida 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 Comercio 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: Indiana 260
Piso 5 Oficina 508 Colonia Ciudad de los Deportes, C.P. 03810, 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: ygonzalez@iccmex.org.mx;
laltamirano@iccmex.org.mx

3 Carta del Presidente

4 Antecedentes y Cartas de Crédito

Por: Begonia Paz Santander y Patricia Bazán Casco. BBVA Bancomer

24 El Crédito Documentario y el Exportador

Por: Manuela Suárez Ibarra Banco Santander

31 La Banca Electrónica transformando el Comercio Internacional

Por: Cynthia Velázquez Mendoza Banamex

34 Recomendaciones de la Comisión de Banca respecto a los requerimientos para una anotación de a bordo

Por: Ramón Salcedo Alva (HSBC), Consuelo Castañeda Ibarra (Scotia Bank Inverlat) Javier Ramírez (Banco Monex), José Bañuelos González (Intercom)

43 Incoterms® 2010, análisis y aplicación

Por: Miguel Angel Bustamante Morales
Banamex, Experto Certificado Reglas Incoterms ® 2011

52 Reglas Uniformes para garantías a primer requerimiento

Por: Iván Roldán Moreno
Scotia Bank Inverlat, Vicepresidente Comisión Banca ICC México

61 Medios de Transporte.

Por: EMBA Marco Antonio Barradas Quiroz
Experto Certificado en Reglas Incoterms ® 2010 y experto certificado DOCDEX en Cartas de Crédito/ Representante Universidad Anáhuac Norte

81 Clausulas de Sanción

Traducción por: Lic. José Bañuelos González
Representante de Interfinanciera y Lic. Sonia González López. Representante CI Banco

84 Declaración erupción volcánica ICC

Traducción por: EMBA Marco Antonio Barradas Quiroz
Experto Certificado en Reglas Incoterms ® 2010 y experto certificado DOCDEX en Cartas de Crédito/ Representante Universidad Anáhuac Norte

89 Erupción Volcánica y Financiamiento al Comercio Exterior

Por: EMBA Marco Antonio Barradas Quiroz
Experto Certificado en Reglas Incoterms ® 2010 y experto certificado DOCDEX en Cartas de Crédito/ Representante Universidad Anáhuac Norte

92 ICC Response to FATF Consultation on the Review of the Standards

Postura ICC

103 ICC Banking Commission Recommendations. Impact of Basel II on trade Finance

Postura ICC

108 ICC Global Survey Rethink Trade Finance 2010

Postura ICC

168 Report on findings of ICC – ADB Trade Finance Default Register (statistical analysis of risk profile of Trade finance)

Postura ICC

189 Recommendations of the Banking Commission in respect of the requirements for an on board notation

Postura ICC

México D.F., Mayo 2011

Estimados Socios y Amigos

La globalización de la economía, da a las empresas un acceso más amplio a los mercados internacionales, ya que las mercancías pueden venderse en más países y en mayor cantidad y variedad. Pero a medida que aumenta el volumen y la complejidad de las ventas internacionales, también crecen las posibilidades de malentendidos.

Hoy más que nunca la comunicación entre las empresas exportadoras e importadoras y las instituciones bancarias es de vital importancia, ya que debemos afrontar con conocimiento y experiencia la evolución de los sectores financieros, de transporte y de seguros.

Evitar discrepancias en las cartas de crédito, utilizar el medio de transporte adecuado y conocer la normatividad vigente en materia de comercio internacional, es necesario para que las operaciones comerciales se desarrollen de manera ordenada y eficiente.

PAUTA 63, ha sido realizada por la Comisión de Banca de ICC México, con objeto de presentar al lector, herramientas e instrumentos que permitan a las partes involucradas, operar con la confianza de que sus operaciones y transacciones comerciales serán exitosas.

Temas como garantías a primer requerimiento, Reglas Incoterms ® 2010, medios de transporte, carta de crédito y posturas institucionales de ICC han sido incluidas en este boletín, con objeto de ofrecer a nuestros socios, una selección de temas que seguramente serán de su interés.

Muchas gracias.



Pierre Froidevaux Chavan
Presidente
ICC México

Antecedentes y clasificación de las Cartas de Crédito
Begonia Paz Santander y Patricia Bazán Casco BBVA Bancomer*

I. Introducción

El tema de oligopolio es tan interesante como preocupante. No sólo eso, es vigente.

En este artículo estudiaremos cuales son los medios de pago más utilizados en negociaciones internacionales, enfatizando principalmente en los Créditos Documentarios, identificando sus principales características, así como las partes que intervienen y la función de cada una desde su emisión hasta la negociación.

Revisaremos también las diferentes modalidades que puede haber es este tipo de operaciones dependiendo de su origen y destino, de las obligaciones de los Bancos, de su disponibilidad, etc.

Veremos la documentación básica y más solicitada, de la cual deriva su nombre, así como el papel tan importante que juegan las fechas, tanto las que conocemos desde su la emisión, como las que no se conocen pero van implícitas en los instrumentos.

Recordaremos el uso de los INCOTERMS y su aplicación al comercio exterior, conoceremos un poco del sistema de telecomunicación utilizado por los bancos a nivel mundial para la transmisión de operaciones financieras internacionales.

Estudiaremos los Standby y la diferencia que tiene con una Carta de Crédito, así como el uso de las garantías y sus diferentes tipos.

Conoceremos también las reglas internacionales aplicables a los diferentes medios de pago Standby y Garantías, así como sus procedimientos, los beneficios de utilizarlos en Comercio Exterior y los errores más comunes que se cometen al utilizarlos.

1. Características

1.1 Medios de Pago

Todos los que intervenimos en el Comercio Exterior (importadores, exportadores, asesores y expertos de la banca, agentes aduanales, transportistas, aseguradoras, etc.), tenemos la obligación de conocer los instrumentos de pago Internacionales existentes.

Los Medios de pago se clasifican en base a su nivel de confianza o riesgo, y éstos pueden ser:

- Cuenta Abierta: Es tal la confianza de las partes, que les permite por un lado enviar mercancías y por otro recibir dinero, utilizando normalmente, giros bancarios, transferencias, órdenes de pago o cheques.

* Expertas mundiales DOCDEX en Solución de controversias en cartas de crédito ICC y Representantes de BBVA Bancomer

- Pago anticipado: El nivel de confianza por parte del vendedor es mínima, razón por la cual requiere y solicita que para poder enviar mercancías o atender los servicios solicitados, se le pague por adelantado, poniendo al comprador en total desventaja, teniendo este que confiar en la buena fe de su contraparte.
- Cobranza Documentaria: Sirve para gestionar el cobro de documentos financieros o comerciales, principalmente derivados de transacciones comerciales.

Después del Crédito Documentario es el medio de pago que más confianza brinda tanto a comprador como a vendedor. No ofrece las garantías del Crédito Documentario pero es una forma de pago bastante recomendable y económico.

Existen dos tipos de Cobranzas:

- Simple: Implica el cobro de documentos financieros (cheques, pagarés o letras de cambio)
- Documentaria: Implican el cobro de documentos financieros acompañados de documentos comerciales o documentos comerciales sin documentos financieros (pago a la vista)

1.2 Carta de Crédito o Crédito Documentario

Se entiende por Carta de Crédito o Crédito Documentario cuando un Banco “emisor” obrando por cuenta y por instrucción de un cliente “ordenante” se obliga a pagar a un tercero “beneficiario”, contra la entrega de los documentos exigidos, siempre y cuando se cumplan los términos y condiciones establecidos en el crédito.

El Crédito Documentario, es uno de los instrumentos de pago Internacionales más utilizados en el mundo para transacciones comerciales, por el grado de seguridad que representan para las partes, al estar respaldado por bancos.

1.3 Partes que intervienen en un crédito documentario:

Ordenante: Es el comprador/importador que solicita a su banco (banco emisor) la apertura de un crédito documentario.

Banco Emisor: Es el banco que, siguiendo las instrucciones del ordenante emite el crédito documentario.

Beneficiario: Es el vendedor/exportador a cuyo favor se emite el crédito documentario.

Banco Corresponsal: Este banco será el que a petición del banco emisor, notificará y en su caso agregará su confirmación a la operación ante el beneficiario. Este banco es al que el beneficiario presentará sus documentos para la disposición del crédito.

1.4 Modalidades

Por su origen de destino:

(Para ejemplificar, nos ubicaremos en todo momento en México)

- **De importación:** Son las que emite un banco por cuenta de un cliente para la compra de mercancías procedentes del Extranjero.

- **De exportación:** Son las que recibe un banco de sus corresponsales en el extranjero a favor de un exportador Mexicano.
- **Domésticas:** Son las que emite un banco por cuenta y orden de un comprador a favor de un vendedor, ambos domiciliados en territorio nacional.

Por su facilidad de cancelación:

- Hasta antes del 1° de julio de 2007 se reconocía la existencia de las Cartas de Crédito Revocables como una modalidad de Carta de Crédito, sin embargo, a partir de esa fecha con la entrada en vigor de las Reglas UCP 600, sólo se acepta la existencia de las Revocables, cuya característica principal es que “solamente pueden ser modificadas y/o cancelados cuando exista el consentimiento del banco emisor, el banco avisador y del beneficiario.

Por el grado de seguridad que otorgan:

- **El Crédito Documentario Irrevocable sin Confirmar (ó únicamente notificado):** constituye siempre un compromiso en firme del banco emisor siempre y cuando los documentos que presente el beneficiario cumplan estricta y literalmente con los términos y condiciones del mismo.
- Un banco avisador actúa única y exclusivamente como agente del banco emisor y no asume ninguna responsabilidad con respecto al Crédito Documentario más que la de verificar su autenticidad, esto significa que cuando le sean presentados documentos para la negociación, solo tendrá la responsabilidad de revisarlos y remitirlos al banco emisor para su pago y únicamente hasta recibir los fondos del banco emisor podrá acreditar al beneficiario el importe dispuesto.
- **El Crédito Documentario Irrevocable Confirmado** significa para el beneficiario contar con una doble garantía de pago ya que el banco avisador por petición expresa en el crédito adiciona su compromiso de pago al del banco emisor, a esta acción se le denomina “agregar la confirmación”.
- Lo anterior implica que, cuando el beneficiario presente los documentos requeridos y el banco confirmador determine que cumplen con los términos y condiciones solicitados, pagará al beneficiario con sus propios recursos y posteriormente solicitará al banco emisor le reembolse la cantidad dispuesta.

Por su disponibilidad:

- **A la vista** significa que el pago al beneficiario se realiza a la presentación de los documentos estipulados, siempre que se cumplan con todos los términos y condiciones del Crédito. Los bancos dispondrán de un plazo razonable, no superior a siete días hábiles bancarios para efectuar la revisión de los documentos.
- **A Plazo** significa que el vendedor otorga tiempo al importador para efectuar el pago de la mercancía, existiendo las siguientes posibilidades de acuerdo a la instrumentación del plazo:
 - **Crédito contra aceptación**, donde el plazo se formaliza mediante la aceptación de una letra de cambio. Si el crédito es confirmado la letra se gira a cargo del Banco Corresponsal y es este mismo quien la paga o la acepta. Si es notificado, la letra se gira a cargo del Banco Emisor, así como el compromiso de pago.

- **Crédito Contra Pago Diferido**, donde también existe otorgamiento de crédito por parte del vendedor al igual que el punto anterior, con la diferencia de que no existe título de crédito para formalizar el pago al vencimiento del plazo.

Los plazos más usuales en los créditos disponibles contra aceptación o contra pago diferido son:

- **Días fecha factura:** El plazo empieza a correr a partir de la fecha especificada en la factura comercial
- **Días fecha de embarque:** El vencimiento se calcula a partir de la fecha de emisión del documento de transporte o de la fecha de toma a cargo, recepción, envío o despacho de mercancía, especificada en el mismo documento.
- **Días vista:** El plazo del pago se determina a partir de la fecha en que los documentos son tomados en orden por el banco obligado a pagar. En caso de detectar discrepancias este plazo iniciará en la fecha en que estas sean aceptadas.
- **Pagos mixtos:** Se puede efectuar una mezcla de los dos conceptos anteriores, es decir se puede definir que del importe negociado cierta cantidad o porcentaje sea pagado a la vista y el remanente a plazo.

Por su revolvencia o reinstalación:

- **Créditos Revolventes.** Los compradores, con el fin de obtener mejores precios al realizar compras por volumen, en ocasiones pueden efectuar el pedido por el importe total de la mercancía y condicionar la entrega de los bienes en intervalos de tiempo estipulados. En ese caso el vendedor puede solicitarle que le establezca un crédito revolvente para garantizar los pagos.
- Estos le permiten al beneficiario disponer el valor del Crédito varias veces sin la necesidad de modificaciones al Crédito Documentario, la cantidad que se puede utilizar en cada disposición será el valor de cada entrega o envío de mercancía. Debe indicarse la periodicidad de la revolvencia, por ejemplo: semanal, quincenal, mensual, y si el valor del Crédito será acumulativo o no acumulativo. Por **acumulativo** debemos entender que cualquier suma no utilizada en un periodo podrá ser disponible en el siguiente. Por el contrario **no acumulativo** implicará que las cantidades no utilizadas en un periodo quedan definitivamente anuladas.

Por su capacidad de transmisión:

- **Créditos Transferibles:** son aquellos en los que el beneficiario tiene la posibilidad de solicitar al banco notificador /confirmador, a poner dicho crédito total o parcialmente a disposición de uno o más beneficiarios
- Para que un crédito sea transferible deberá especificar claramente en los términos y condiciones que se trata de un crédito documentario transferible.
- Estos créditos sólo pueden ser transferidos de acuerdo con los términos y condiciones especificados en el crédito original, a excepción de reducir el importe del crédito, precio de cualquier unidad de mercancía que se especifique y solo se podrán acortar la fecha del vencimiento, la última fecha de presentación de los documentos, y el periodo de embarque.

Por su capacidad de ampliar u otorgar plazo de pago:

- **Crédito con Refinanciamiento**, en el cual se le otorga al ordenante (importador) el plazo de pago que no obtuvo por parte del beneficiario (vendedor) y tiene como origen una Carta de Crédito de "Importación"

1.5 Documentación más común utilizada para negociación:

Factura Comercial: Es el documento que utiliza el vendedor para requerir el pago de las mercancías y/o de los servicios suministrados por el comprador, normalmente incluye la descripción detallada de la mercancía, que debe coincidir plenamente con la del crédito, los importes, precios unitarios, números de pedidos, cantidades, pesos, detalles del envasado y embalaje, marcas y números de embarque, términos de entrega y el importe total a pagar.

Letra de cambio: Es emitida por el beneficiario, se libra a cargo del banco emisor y se extiende con los requisitos legales y fiscales. Se emite únicamente en operaciones a plazo y contra aceptación.

Debe contener las cláusulas requeridas por el crédito.

Documento de transporte: Marítimo: expedido en juego de tres originales y tres copias (Bill of Lading).

Multimodal: cubre al menos dos formas diferentes de transporte.

Aéreo: Es un documento que se emite como recibo de la entrega de la mercancía a ser transportada por avión.

Terrestre: El contrato de transporte internacional de mercancías por carretera se materializa en una carta de porte, la cual es el documento que prueba la recepción de la mercancía para su envío y la entrega de la misma a su destinatario.

Póliza o Certificado Seguro: Es el documento que contiene de forma expresa las condiciones generales y específicas bajo las cuales se aseguran las mercancías durante el transporte, constituyendo el contrato escrito de seguro, el cual para ser válido debe estar firmado por las partes contratantes. Existen dos tipos de póliza individual y global.

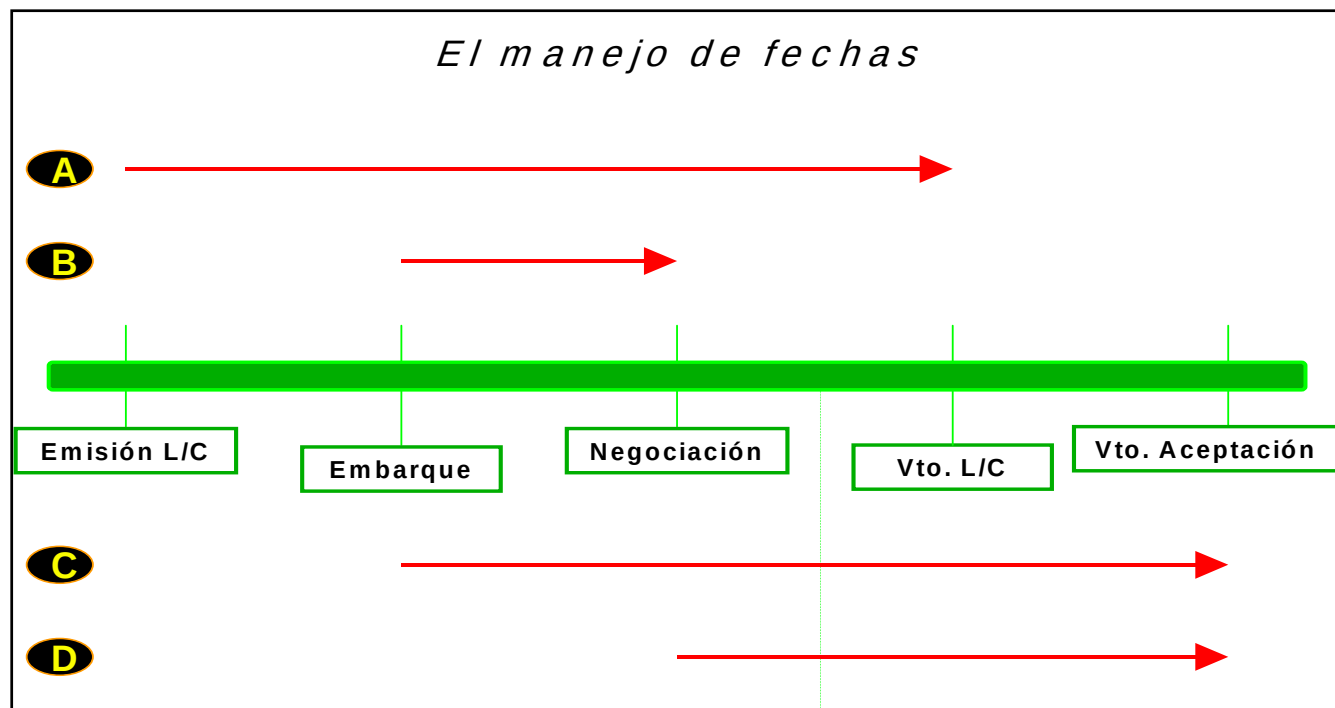
Otros Doctos: Certificados de origen, de peso, sanitario, calidad, etc.

1.6 Manejo de Fechas

Otro de los puntos finos en los Crédito Documentarios, es el uso y correcto manejo de las fechas.

Dentro de un Crédito Documentario, podemos hablar de fecha de emisión o apertura del Crédito, de vencimiento, de embarque, de negociación, etc.

Por lo anterior, a continuación veremos brevemente y de manera esquemática a qué se refiere el tema de manejo de fechas, con la intención de aclarar el panorama a quien hasta el día de hoy era ajeno a los Créditos Documentarios.



a) Vigencia del Crédito

Esta determinada desde la emisión del Crédito hasta la fecha de vencimiento estipulada. Ésta determina el periodo para presentar documentos por parte del Beneficiario, en caso contrario implicaría una discrepancia por Crédito vencido (L/C expired).

b) Regla de los veintinueve días

De acuerdo a las Reglas y Usos (UCP600), al menos que se estipule lo contrario en el Crédito, el Beneficiario está obligado a presentar sus documentos en no más de veintinueve días después de haberse embarcado la mercancía y dentro de la vigencia del crédito. En caso de no cumplirse esta regla, implica una discrepancia por documentos tardíos o atrasados (Sale documents).

c) Disponibilidad del Crédito a plazo, días fecha de embarque

Tratándose de este tipo de disponibilidad, con el fin de establecer el vencimiento de dicho plazo, se considerará a partir de la fecha del embarque. Por citar un ejemplo, si la disponibilidad es a 90 días fecha de embarque, y éste se realizara el 30 de junio, el vencimiento del plazo será el 28 de septiembre.

d) Disponibilidad del Crédito a plazo, días vista

En este caso, la fecha para definir el vencimiento de este plazo, será a partir de que los documentos presentados, se acepten en el Banco Negociador, en caso de Créditos Documentarios Confirmados, o cuando el Banco Emisor los haya recibido en sus oficinas y los haya aceptado, para aquellos Créditos No

Confirmados. Continuando con el ejemplo, y suponiendo un Crédito Confirmado, si los documentos son aceptados en el Banco Extranjero, el 10 de julio, estaremos hablando de un vencimiento del 8 de octubre.

1.7. Reglamentación Aplicable:

Al intervenir diversos actores con diferentes intereses en los Créditos Documentarios, es necesaria una regulación internacional que unifique criterios y que así mismo establezca los derechos y responsabilidades de las partes que intervienen. Esta regulación ha sido definida por la Cámara de Comercio Internacional en las Reglas y Usos Uniformes para los Créditos Documentarios, revisión 2007, Publicación 600, mejor conocida como UCP 600 compuesta de 39 artículos y que entraron en vigor el 1º de julio de 2007 en sustitución de la UCP 500 que se conformaba de 49 artículos.

A las publicaciones 500 y 600, le anteceden publicaciones tales como: la N° 151 (emitida en 1952), las llamadas "Reglas de Lisboa"; la N° 222 (emitida en 1962); la N° 290 (emitida en 1974); y la N° 400 (emitida en 1983)

Durante la revisión que se llevó a cabo para actualizar las UCP500, surgen conceptos que fue necesario someterlos a consideración y voto de los Comités Nacionales de ICC en el mundo para determinar si era o no conveniente continuar contemplándolos en los que ahora son las UCP 600

La nueva reglamentación que se conforma de 39 artículos, estableciendo en cada uno de ellos lo siguiente:

Artículo 1

La aplicación de esta reglamentación a los créditos documentarios y su recomendación de establecer dentro de la carta de crédito la sujeción a la misma.

Artículo 2

14 definiciones de conceptos que podemos encontrar a lo largo de la publicación, tales como: Banco avisador, Ordenante, Día hábil bancario, Beneficiario, Presentación conforme, Confirmación, Banco confirmador, Crédito, Honrar, Banco emisor, Negociación, Banco Designado, Presentación y Presentador.

Artículo 3

Interpretaciones de importancia para los propósitos de la reglamentación en el manejo de Cartas de Crédito.

Artículo 4

La relación que hay entre un contrato y la carta de crédito, así como el compromiso de un banco ante los mimos.

Artículo 5

El trato de los bancos relacionado con los documentos y las mercancías, servicios o prestaciones que amparan los mismos.

Artículo 6

Disponibilidad de la Carta de Crédito (en que banco, a la vista o a plazo, pago diferido o contra aceptación), Fecha y lugar de vencimiento para la presentación de documentos.

Artículo 7

Compromisos que adquiere un banco emisor y en qué momentos debe honrar un crédito.

Artículo 8

Los compromisos que adquiere un banco confirmador, por el simple hecho de adherirse al compromiso del banco emisor y agregar su confirmación y en qué momentos deben honrar un crédito.

Artículo 9

La notificación de un crédito y sus modificaciones, como debe darse la notificación a un beneficiario y el papel que deben jugar los bancos en este proceso.

Artículo 10

Las modificaciones de una carta de crédito, las condiciones bajo las cuales debe darse una modificación así como el papel que deben jugar los bancos en este proceso.

Artículo 11

Créditos y modificaciones tele transmitidos y pre avisados

Artículo 12

Designación de bancos para honrar y negociar una carta de crédito.

Artículo 13

Acuerdos de reembolso entre los bancos, forma y condiciones.

Artículo 14

Normas para el examen de los documentos derivados de una carta de crédito, cuando son aceptables bajo ciertas condiciones, así como el tiempo que tiene los bancos para determinar si la presentación es conforme.

Artículo 15

Presentación conforme, que función asumen los bancos ante una...

Artículo 16

Documentación con Discrepancias (rechazar, honrar o negociar) renuncia a las mismas y notificación.

Artículo 17

Documentos originales y copias, así como el trato que los bancos deben dar a los mismos.

Artículo 18 al 28

Relacionados directamente con los tipos de documentos y sus condiciones, relacionados con los medios de transporte utilizados.

Artículo 29

Ampliación de la fecha de vencimiento o del último día para la presentación de documentos.

Artículo 30

Relacionado con el importe de la carta de crédito, las tolerancias permitidas, la cantidad y precios unitarios.

Artículo 31

Utilizaciones o Expediciones parciales.

Artículo 32

Utilizaciones o Expediciones fraccionadas.

Artículo 33

Horario para la presentación de documentos

Artículo 34

Exoneración de la efectividad de los documentos presentados: La obligación y responsabilidad que tienen los bancos ante los mismos.

Artículo 35

Exoneración de la transmisión y traducción: La obligación y responsabilidad que tienen los bancos ante la transmisión de mensajes.

Artículo 36

Fuerza mayor: La obligación y responsabilidad que tienen los bancos ante las consecuencias resultantes de la interrupción de sus actividades por situaciones ajenas a ellos o fuera de su control.

Artículo 37

Exoneración de actos de terceros intervinientes: La obligación y responsabilidad que tienen los bancos ante los actos de terceros tales como, ordenantes, bancos, etc.

Artículo 38

Créditos transferibles, cuando y bajo qué condiciones es posible transferir una carta de crédito.

Artículo 39

Cesión del producto de una carta de crédito, ceder no es lo mismo que transferir.

Los Créditos Comerciales Documentarios se sujetarán a dichas reglas, cuando expresamente así se indique en el texto del crédito.

Práctica Bancaria Internacional Estándar (ISBP)

Desde hace 4 años nació una publicación que como un complemento a las UCP 500 entonces vigente, sirvió para estandarizar la práctica bancaria en la revisión de documentos provenientes de Carta de Crédito.}

La aparición de unas nuevas reglas y Usos Uniformes Relativos a los créditos documentarios, hoy conocidas como UCP600, dio paso a una nueva edición de las ISBP para adaptarlas a lo establecido en las nuevas reglas, aunque muchas de las reglas ISBP se mantienen tal como fueron originadas.

Las ISBP hoy con 185 prácticas no son otra cosa más que un complemento de las UCP 600, que buscan establecer criterios uniformes en la revisión de documentos.

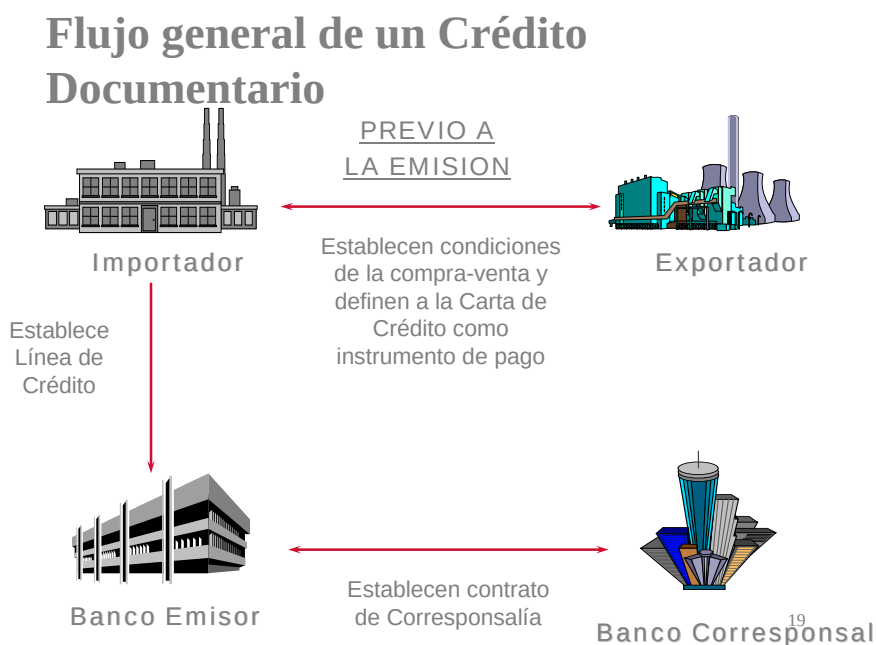
1.8 Procedimiento General:

1. Se formaliza un contrato comercial entre el **exportador** y el **importador** donde se estipula la forma de pago mediante crédito documentario.
2. El importador (ordenante) solicita a su banco (banco emisor) la apertura del crédito en los términos previamente acordados con el exportador (beneficiario)
3. El banco emisor una vez autorizado el crédito, verifica que los términos y condiciones solicitados sean congruentes entre sí y acordes a las prácticas bancarias internacionales, y en caso necesario le solicita al importador las aclaraciones pertinentes; únicamente hasta que el banco emisor esté de acuerdo procederá a realizar la emisión al banco avisador en el país del vendedor a través de un medio autenticado ya sea SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications) o telex o facsímil, según sea el caso.

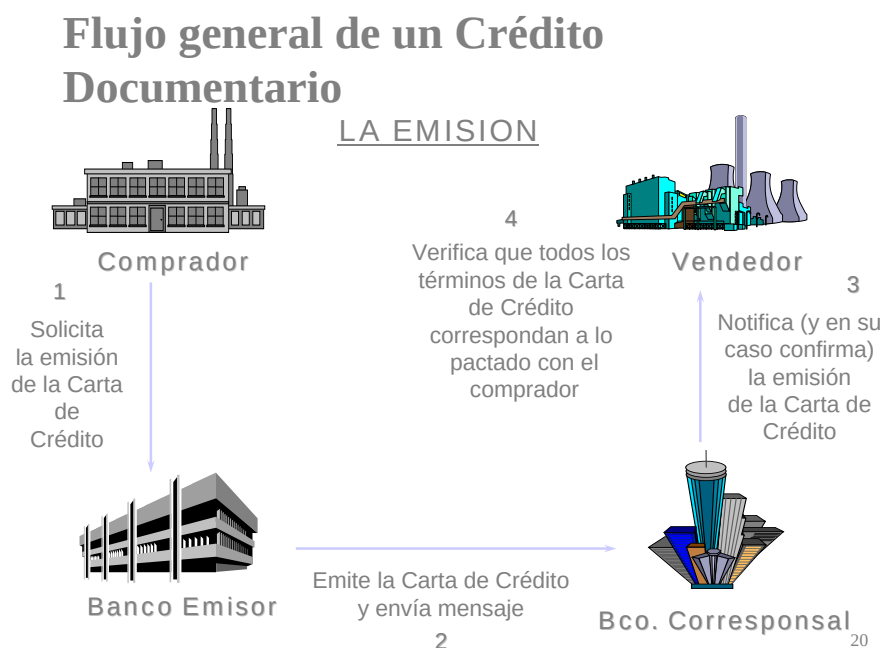
4. El banco notificador o confirmador verificar el documento, si este se encuentra en orden, lo notifica o confirma al beneficiario.
5. A la recepción del Crédito Documentario, el beneficiario revisará el texto del instrumento y en caso de detectar que alguno de los términos y condiciones no cumplen con lo previamente pactado o que no puede cumplir con alguno de ellos, deberá solicitar inmediatamente a su comprador que efectúe las modificaciones lo antes posible, para lo cual, éste (el ordenante) tendrá que solicitar al banco emisor las modificaciones requeridas, siguiendo éstas el mismo camino hasta el beneficiario.
6. El vendedor deberá embarcar o enviar la mercancía al comprador y presentar al banco confirmador los documentos requeridos por el Crédito Documentario dentro del tiempo estipulado. La presentación de los documentos que normalmente incluye documentos de transporte, tendrá lugar después de que el embarque de la mercancía se haya efectuado.
7. El pago al vendedor dependerá de que este haya presentado los documentos requeridos en orden al banco confirmador de acuerdo a los términos y condiciones establecidos en el Crédito Documentario. Este último determinará si los documentos cumplen con los términos y condiciones establecidos y en caso afirmativo procederá a pagar al beneficiario.
8. El banco contará con un período razonable de tiempo para la revisión de los documentos, que no excederá a cinco días bancarios siguientes a la recepción de la remesa.
9. El banco confirmador procede a enviar la remesa de documentos al banco emisor y al mismo tiempo procederá a reembolsarse el importe pagado al beneficiario ya sea debitando la cuenta que el banco emisor mantiene en sus libros o solicitando el reembolso a un tercer banco designado para ello (banco reembolsador). El banco emisor previamente tendrá que haber autorizado al banco reembolsador a honrar cualquier reclamo del banco confirmador con respecto al Crédito Documentario en cuestión.
10. Cuando el banco emisor recibe los documentos, también procederá a revisarlos para comprobar que se encuentran en orden, en cuyo caso entregará los mismos al ordenante contra el pago del importe negociado, pero, si como resultado de esa revisión determina que, contrariamente a la decisión del banco confirmador, los documentos no cumplen con los términos y condiciones, tendrá la opción de contactar con el ordenante para solicitarle la aceptación de las discrepancias.
11. En caso de que el ordenante no esté de acuerdo en la autorización, el banco emisor deberá avisar al banco confirmador lo antes posible, pero no después del séptimo día bancario siguiente a la fecha de recepción de los documentos, informándole de todas las discrepancias detectadas y poniendo los documentos a disposición del banco remitente.

2. Flujo General de Una Carta de Crédito:

5.1 Previo a la emisión:

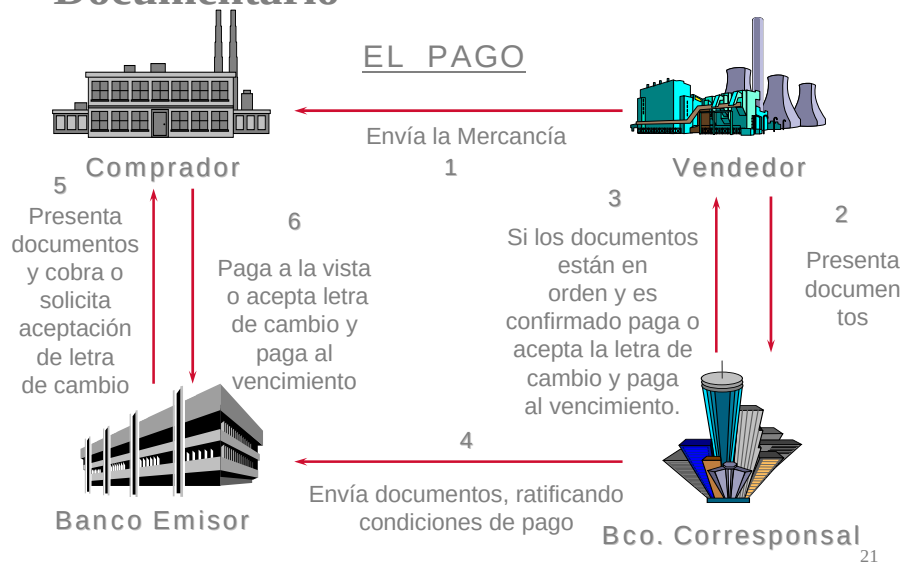


5.2 La emisión:



5.3 El pago:

Flujo general de un Crédito Documentario



3. Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication (SWIFT)

3.1 Concepto

Es un sistema electrónico para la realización de operaciones Bancarias Internacionales, del cual participan Bancos de los distintos países del Mundo que han decidido registrarse como usuarios y que han convenido con sus contrapartes, contratos o convenios mediante los cuales, tienen intercambio de claves y contraseñas que sirven para realizar distintas transacciones internacionales, tales como: Ordenes de Pago, Cobranzas Documentarias, Cartas de Crédito y Standbys o Garantías.

3.2 Características fundamentales

- Disponibilidad
- Rapidez
- Estandarización
- Control
- Seguridad
- Costos menores
- Cobertura mundial

4. Beneficios de los Créditos Documentarios

- Es el medio de pago más utilizado en el mundo para realizar transacciones comerciales
- Mayor seguridad para las partes de que se cumplan los términos acordados.
- Instrumento confiable al estar respaldado por el compromiso de pago de los bancos
- Instrumento que opera a través de Usos y Prácticas Internacionales.
- El exportador tiene la seguridad de que recibirá su pago una vez que ha cumplido con los términos y condiciones negociados con el importador.
- El importador tiene la seguridad de que el importe del crédito solo será dispuesto si los términos y condiciones que estipuló en el crédito documentario se cumplen.
- El importador está seguro de que los documentos exigidos en el Crédito Documentario serán examinados por expertos facultados para ello por los propios bancos.

5. Problemas más comunes en los Créditos Documentarios de Importación

- El no negociar con sus beneficiarios los términos y condiciones antes de la emisión de una carta de crédito.
- El solicitar un Crédito Documentario a su banco sin prever si la línea o contrato de crédito tiene saldo o vigencia disponible y que los embarques estén próximos a efectuarse.
- El suponer que una Carta de Crédito es sinónimo de que no habrá "fraude"
- El no tomar en cuenta que los bancos no somos responsables por mercancías físicas, llegando a suponer que si la mercancía no se recibe en las condiciones pactadas con el proveedor (calidad, cantidad, origen, color, forma, etc.) se le puede instruir al banco emisor a no efectuar el pago.
- El no tomar en cuenta que los bancos no nos hacemos responsables por la autenticidad o valor legal de los documentos requeridos.

6. Problemas más comunes en los Créditos Documentarios de Exportación

- El Exportador Mexicano muchas veces desconoce algunos aspectos de los Créditos Documentarios, tales como cotizaciones, reglas internacionales y legislación al respecto.
- Al recibir la notificación, no revisa los términos y condiciones del Crédito al detalle, para verificar que la Carta de Crédito se haya recibido en las condiciones pactadas con el comprador, provocando que al momento en que presenta sus documentos, estos presenten discrepancias.
- El pensar que una vez recibida la Carta de Crédito se tiene que cumplir estrictamente con lo que solicita sin tomar en cuenta que si algo no coincide con la negociación, puede solicitarse al ordenante la modificación e incluso condicionar los embarques a su realización.
- El no tomar en cuenta que los bancos no nos hacemos responsables por la autenticidad o valor legal de los documentos requeridos.

7. Discrepancias:

Una discrepancia se da cuando al momento de presentar documentos para ejercer un Crédito Documentario se incumple en alguno(s) de los términos y condiciones establecidos en el mismo.

En el día a día las discrepancias más comunes que se llegan a presentar son las siguientes:

- Crédito vencido
- Documentos tardíos
- Descripción de mercancía incorrecta
- Embarque parcial no permitido
- Sobregiro en monto del Crédito
- Embarque tardío
- Inconsistencias en documentos

8. Garantías

8.1 Standby

El Crédito Standby es una modalidad de carta de crédito cuyo origen se da en Los Estados Unidos de Norteamérica y su objetivo no es efectuar una transacción comercial de compraventa, sino el garantizar el pago de cierta cantidad en caso de incumplimiento de algún contrato o convenio acordado entre el ordenante y el beneficiario. Los documentos para negociar este tipo de créditos son generalmente "Cartas de Incumplimiento" en las que el beneficiario manifiesta según un texto predeterminado que el ordenante no cumplió con los compromisos acordados.

El banco emisor de una carta de crédito Standby adquiere un riesgo real, al requerírsele el pago de la misma por incumplimiento. Los Bancos no son responsables de investigar si efectivamente hubo tal incumplimiento, así como, a diferencia de las cartas de crédito documentarias, no hay otro tipo de documentos.

Las prácticas Internacionales del Standby se encuentran reguladas en la publicación 590 (ISP98) International Standby Practices 1998 y reflejan la práctica generalmente aceptada, las costumbres y los usos de las Cartas de Crédito Standby. Estas proveen reglas separadas para las cartas de crédito Standby en el mismo sentido que las Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios (UCP) y las reglas Uniformes para Garantías a Primer Requerimiento (URDG).

Son normalmente utilizados para garantizar tres tipos de transacciones; aunque con un Standby pueden garantizarse otros tipos:

- **Compraventa de mercancías**, (Commercial Standby) el beneficiario efectúa los embarques de las mercancías y el ordenante efectúa los pagos de las mismas de forma directa mediante cheque, orden de pago, etc., y solamente en caso de que el ordenante por alguna situación deje de cumplir con sus obligaciones de pago, el beneficiario deberá hacer efectivo el Stand-by.
- **Prestación de servicios**, este garantiza que en caso de incumplimiento del ordenante derivado de la prestación de servicios que le haya otorgado el beneficiario, este último hará efectivo el crédito.
- **Para garantizar el otorgamiento de préstamos**, (Standby Financiero) garantizan el pago en caso de que el ordenante deje de pagar alguna cantidad adeudada por concepto de un préstamo otorgado por el beneficiario. Los bancos como beneficiarios también pueden utilizar este instrumento como alternativa para el otorgamiento de préstamos cuando las líneas de crédito de sus clientes sean insuficientes o no haya suficiente historial crediticio (Empresas recién constituidas)

8.2 Características:

- En el crédito Standby aparecen las mismas partes que en un Crédito Documentario, esto es, Ordenante, Beneficiario, Banco Emisor y Banco Confirmador.
- Su propósito es servir solo de garantía, más que de instrumento de pago.
- Para su negociación o pago, solo se requiere que el beneficiario presente como documento una carta de incumplimiento, emitida por él mismo, donde certifique que el ordenante incumplió en los pagos y/o obligaciones.
- Lo que importa en un Standby, es garantizar pagos u obligaciones y no certificar la venta de mercancías. Por esta razón no exige que el Beneficiario presente facturas, documentos de embarque, certificados u otros documentos afines.

8.3 Reglamentación Aplicable

Reglamentación ISP98 para Cartas de Crédito Standby.

Las reglas internacionales para Standby 1998 (ISP98) es un conjunto cuidadosamente escrito de reglas diseñadas para facilitar el uso doméstico e internacional de cartas de crédito standby. ISP98 refleja la práctica generalmente aceptada, la costumbre y el uso de cartas de crédito standby.

ISP98 pretende ser la referencia estándar para cartas de crédito standby. Proporciona reglas separadas para cartas de crédito standby que son muy especializadas.

“The International Standby Practices (ISP 98)” es una publicación hecha por la cámara de comercio internacional, las 89 reglas de la ISP98 están ahora siendo utilizadas por bancos en todo el mundo y fueron hechas para optimizar el proceso de preparación y negociación de cartas de crédito standby. ISP98 simplifica la redacción de cartas de crédito standby y proporciona respuestas a problemas comunes.

Las 89 reglas se encuentran segmentadas en 10 grupos, los cuales están relacionados con:

1. Disposiciones Generales
 - Ámbito, aplicación, definición e interpretación de estas reglas.
- 1.01 Ámbito de aplicación
- 1.02 Relación con la ley y otras reglas
- 1.03 Principios de interpretación
- 1.04 Efecto de las Reglas
- 1.05 Exclusión de asuntos relacionados con la emisión legítima y con las disposiciones fraudulentas o abusivas.
- 1.06 Naturaleza de los Créditos contingentes
- 1.07 Independencia de la relación entre el emisor y el beneficiario
- 1.08 Límites a la responsabilidad
- Terminología
- 1.09 Términos definidos
- 1.10 Términos redundantes o no deseables

- 2. Obligaciones
 - 2.01 Promesa de cumplimiento del emisor y de a cualquier con
 - 2.02 Obligaciones de las
 - 2.03 Condiciones para la emisión
 - 2.04 Designación
 - 2.05 Notificación del crédito contingente
 - 2.06 Modificaciones autorizadas y vinculantes
 - 2.07 Tramitación de modificaciones
- 3. Presentación
 - 3.01 Presentación conforme al amparo de un crédito contingente
 - 3.02 Que constituye una presentación
 - 3.03 Identificación del crédito contingente
 - 3.04 Dónde y a quien se hace una presentación conforme
 - 3.05 Presentación realizada en plazo
 - 3.06 Medio de presentación conforme
 - 3.07 Independencia de las presentaciones
 - 3.08 Disposición parcial y presentaciones múltiples; importe de las disposiciones
 - 3.09 Prórroga o pago
 - 3.10 Falta de notificación de recepción de presentación
 - 3.11 Renuncia del emisor a las reglas de presentación y consentimiento del solicitante a esta renuncia
 - 3.12 Original del crédito contingente perdido, robado, mutilado o destruido
 - Cierre en la fecha de vencimiento
 - 3.13 Vencimiento en día inhábil
 - 3.14 Cierre en día hábil y autorización para realizar la presentación en otro lugar razonable
- 4. Examen
 - 4.01 Examen de la conformidad
 - 4.02 Exclusión de documentos ajenos
 - 4.03 Examen de la inconsistencia
 - 4.04 Idioma de los documentos
 - 4.05 Emisor de los documentos
 - 4.06 Fecha de los documentos
 - 4.07 Firma exigida en los documentos
 - 4.08 Documento de reclamación implícito
 - 4.09 Redacción idéntica y comillas
 - 4.10 Aprobación del solicitante
 - 4.11 Términos o condiciones no documentarios
 - 4.12 Formalidad de las declaraciones en los documentos
 - 4.13 No-responsabilidad de identificar al beneficiario
 - Tipos de documentos de los créditos contingentes
 - 4.14 Nombre del emisor o del confirmante, si son adquiridos o fusionados
 - 4.15 Originales, copias y documentos múltiples
 - 4.16 Reclamación de pago
 - 4.17 Declaración de incumplimiento u otra causa de disposición
 - 4.18 Documentos negociables
 - 4.19 Documentos legales o judiciales
 - 4.20 Otros documentos
 - 4.21 Solicitud de emisión de una promesa separada

5. Notificación, exclusión y disposición de documentos
 - 5.01 Notificación de incumplimiento en plazo
 - 5.02 Declaración sobre las causas del incumplimiento
 - 5.03 Falta de notificación de incumplimiento en plazo
 - 5.04 Notificación de vencimiento
 - 5.05 Petición del emisor de renuncia del solicitante sin petición del presentador
 - 5.06 Petición del emisor de renuncia del solicitante a petición del presentador
 - 5.07 Disposición de los documentos
 - 5.08 Instrucciones adjuntas/Carta de transmisión
 - 5.09 Notificación de objeciones del solicitante

6. Transferencia, cesión y transferencia por ministerio de la ley
 - 6.01 Solicitud de transferencia de los derechos de disposición
 - 6.02 Cuándo son transferibles los derechos de disposición
 - 6.03 Condiciones para la transferencia
 - 6.04 Efecto de la transferencia sobre los documentos exigidos
 - 6.05 Reembolso del pago basado en una transferencia
 - Reconocimiento de la cesión de la suma a cobrar
 - 6.06 Reconocimiento de la cesión de la suma a cobrar
 - 6.07 Solicitud de reconocimiento
 - 6.08 Cancelación
 - 6.09 Contradicción entre reclamaciones de las sumas
 - 6.10 Reembolso del pago basado en una cesión
 - 6.11 Beneficiario de la transferencia por ministerio de ley
 - 6.12 Documento adicional en disposiciones a nombre del sucesor
 - 6.13 Suspensión de obligaciones cuando el sucesor realiza la presentación
 - 6.14 Reembolso del pago basado en una transferencia por ministerio de ley

7. Cancelación
 - 7.01 Cancelación o resolución de un crédito contingente irrevocable
 - 7.02 Discrecionalidad del emisor respecto a la decisión de cancelar

8. Obligaciones de reembolso
 - 8.01 Derecho al reembolso
 - 8.02 Honorarios y gastos
 - 8.03 Devolución del reembolso
 - 8.04 Reembolso interbancario

9. Plazos
 - 9.01 Vigencia del crédito contingente
 - 9.02 Efecto del vencimiento sobre la persona designada
 - 9.03 Cómputo del tiempo
 - 9.04 Hora del vencimiento
 - 9.05 Retención del crédito contingente

10. Sindicación y participación
 - 10.01 Sindicación
 - 10.02 Participación

8.4 Garantías Demandables (Bonds)

Las garantías demandables son instrumentos que permiten a quien solicita su emisión, el garantizar o cubrir sus compromisos adquiridos mediante su participación en licitaciones públicas, tales como sostenimiento de la oferta que realizó, el cumplimiento del o de los contratos que se adjudique, el buen uso de los anticipos que reciba.

Este tipo de instrumentos de igual forma están regulados por la publicación 458 de la Cámara de Comercio Internacional, misma que a partir del 1 de julio de 2010 cambiará por la publicación 758.

Tipos de garantías (los más comunes):

Garantías de sostenimiento de oferta (Bid Bond)

Consiste en el compromiso contraído por el garante de que en el caso de que el oferente (ordenante de la garantía) no cumpla con las obligaciones que contrae al presentar su oferta de licitación, abonar al beneficiario una suma de dinero.

Garantías de cumplimiento de contrato (Performance Bond)

Consiste en que el garante se compromete, en caso de incumplimiento del contrato (suministro bienes, calidad técnica de los bienes, funcionamiento técnico de la instalación, etc.) por parte del oferente, a pagar al beneficiario una cantidad de dinero.

Garantía de buen uso de anticipos (Advance Payment Bond)

Tiene por objeto garantizar el buen uso de anticipos que reciba el vendedor del comprador. Garantiza al importador que cualquier anticipo que proporcione el exportador será utilizado por este último en los términos del contrato o será devuelto al importador.

Garantía de Capacidad Técnica y Financiera del Oferente (Tender Bond)

Tiene la finalidad de garantizar al importador que el exportador es técnica y financieramente competente para ejecutar los contratos. De bajo uso, por ser un instrumento muy subjetivo.

Garantía de Buen Funcionamiento y/o Mantenimiento (Maintenance Bond):

Tiene como propósito garantizar el mantenimiento o buen funcionamiento de la mercancía o servicio objeto del contrato.

8.5 Características:

- Al igual que en una Carta de Crédito y un Standby lo conforman las mismas partes: Ordenante, Beneficiario, Banco Emisor y Banco Confirmador.
- El ordenante es quien ofrece las garantías a su contraparte.
- El beneficiario, es quien lanza la licitación y quien decide a cuál de los concursantes adjudica el concurso.
- Es única y exclusivamente una garantía, por lo que de ninguna manera puede considerársele un medio de pago.
- En caso de incumplimiento, para su negociación o pago, solo se requiere que el beneficiario presente como documento una carta de incumplimiento, emitida por él mismo, donde certifique que el ordenante incumplió en sus obligaciones.
- Por lo regular, se emiten sólo por un porcentaje del valor total del proyecto, mismo que puede ser de hasta un 50%según lo acuerden las partes.

8.6 Reglamentación aplicable

Las reglas uniformes para garantías de demandables de la ICC disponen una serie de obligaciones para las partes que las conforman. En sus 28 artículos, la URDG establece las obligaciones y responsabilidades de las partes, la naturaleza de una demanda, las circunstancias de expiración y la jurisdicción de ley que rige una garantía o contra-garantía.

Las URDG aplican a todas las garantías, desde aquellas a pagar a simple petición escrita, hasta las que exigen la presentación de una sentencia o laudo arbitral. También aplican a formas intermedias de garantía, como aquellas que requieren una declaración de incumplimiento por el beneficiario.

Las reglas URDG garantizan la práctica uniforme en los requisitos para garantías y se unen a otras reglas de la ICC, tales como las ISP98 para Standby's y las Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios UCP 600, en traer el orden y la seguridad a la práctica de negocios internacionales.

A partir del 1° de julio de 2010 entran en vigor las nuevas URDG, ahora bajo la publicación 758, en sucesión de las 458 que a lo largo de 17 años fueron utilizadas empresas y bancos de todo el mundo de manera exitosa y eficiente.

8.7 Características Comunes (Standby y Demandables)

- Deben ser a la vista
- Pueden ser disponibles en parcialidades o en su totalidad (dependiendo de la obligación que se garantice)
- Deben tener una fecha específica de vencimiento que deberá coincidir con la obligación que se garantice.
- Puede contener cláusulas de decremento aplicables conforme se vaya cumpliendo la obligación.
- No deben ser ejercibles contra documentos comerciales
- No deben ser ejercibles contra documentos de transporte

9. Preguntas frecuentes:

P= ¿Qué relación existe entre una carta de crédito y el contrato de compra-venta entre comprador y vendedor?

R= De acuerdo al artículo 4 de UCP 600, los créditos documentarios son operaciones distintas e independientes de los contratos de venta o de cualquier otro contrato en el que puedan estar basados. Los bancos no están afectados ni vinculados por tales contratos aún cuando el texto del crédito haga referencia a los mismos.

P= ¿Se puede emitir una Carta de Crédito al extranjero con la posibilidad de que el beneficiario pueda negociarla con cualquier banco y no necesariamente con el que se la notificó?

R= Si, y se trata de un crédito libremente negociable, es decir, el beneficiario podrá negociarlo libremente con el Banco que más le convenga. De hecho cualquier carta de crédito puede serlo siempre y cuando sea emitida sin confirmar, lo que no constituye ningún compromiso de pago para el Banco que la está notificando para aceptar, pagar o negociar.

P= ¿Cuándo se debe decidir por una carta de crédito sin confirmar?

R= Cuando el beneficiario desee negociarlo con cualquier Banco y no necesariamente con el que lo está notificando.

P= ¿Qué se entiende por disponibilidad de una carta de crédito?

R= Es la forma en que el beneficiario va a recibir su pago por parte del Banco notificador y/o confirmador, el cual puede ser a la vista o a plazo.

P= ¿Es posible que un porcentaje de la carta de crédito sea disponible a la vista y otro a plazo?

R= Es posible siempre y cuando en los términos de la carta de crédito se definan claramente los porcentajes y las

P= ¿Se debe establecer una carta de crédito donde una de las condiciones sea que el ordenante autorice el pago?

R= No tiene ningún sentido que los Bancos agreguen su confirmación a una carta de crédito en estos términos puesto que quien decidirá si se paga o no al beneficiario será el ordenante y no el Banco, por lo tanto, no se recomienda emitir, notificar o confirmar este tipo de "supuestas" cartas de crédito en las que el beneficiario no tiene una garantía real.

P= ¿Es posible que un Stand By Se debe establecer una carta de crédito donde una de las condiciones sea que el ordenante autorice el pago?

R= No tiene ningún sentido que los Bancos agreguen su confirmación a una carta de crédito en estos

P= ¿Conviene solicitar otros documentos para negociar un crédito standby?

R= Debido a que la naturaleza de un standby es garantizar pagos y no certificar la venta de mercancías, no es conveniente exigir que el beneficiario presente facturas y documentos de embarque ya que de ser así se sujetarían a la Publicación 600 y los documentos deben cumplir con lo establecido en la misma para la revisión de documentos, por lo cual, ya no sería un standby sino una carta de crédito documentaria.

P= ¿Cuándo se cancela o se da por terminado un standby irrevocable?

R= Cuando el beneficiario declare por escrito su conformidad para cancelar o devuelva el standby original.

P= ¿Cuál es la diferencia entre la garantía y el Standby?

R= Tanto la garantía como la carta de crédito standby tienen la misma estructura que el crédito documentario ya que en los tres casos un Banco es quien asume el compromiso de pago, sin embargo hay una gran diferencia en cuanto a su naturaleza, ya que mientras el crédito documentario representa un instrumento de pago negociable contra documentos comerciales que amparan mercancías y en el caso de las garantías y de los de standby's solo se efectúa si el beneficiario presenta por escrito una declaración de incumplimiento de pago de una obligación financiera contraída por el ordenante.

Fuente de información:

UCP600 de la Cámara de Comercio Internacional

ISBP de la Cámara de Comercio Internacional

ISP98 de la Cámara de Comercio Internacional

Los Créditos Documentarios en el Comercio Internacional- Miguel Ángel Bustamante Morales

Credit and Collection Handbook – Michael Dennis

El crédito documentario y el exportador**Manuela Suárez Ibarra ***

En un entorno cada vez más turbulento, es vital para la empresa adaptarse a los grandes cambios derivados de la globalización y economía de mercado que experimentamos a nivel mundial.

Las empresas deben aprovechar toda oportunidad para captar clientes y contactar con proveedores que ofrezcan mejores condiciones, precios competitivos, calidad y seguridad en sus transacciones comerciales internacionales.

Sin embargo, el riesgo que representa la exportación e importación de bienes donde el comprador se sitúa en un país y el vendedor en otro, es motivo de gran preocupación e incertidumbre para las empresas. Existen muchos factores que pueden frenar o incluso impedir la expansión internacional de algunas empresas, factores como: El desconocimiento mutuo de los contratantes, las diferentes legislaciones mercantiles, fluctuación en los tipos de cambio de las divisas involucradas en la transacción comercial, el posible control de divisas en el país de origen o destino, la solvencia del país de destino, entre otros.

La desconfianza que lógicamente existe entre las partes puede mitigarse o disiparse con la intervención de un intermediario para garantizar el pago de las operaciones comerciales, más aun si se trata de un **Banco**.

El uso de un intermediario para pagar cuentas derivadas de la compra-venta internacional de mercancías aparentemente comenzó en el siglo XII, luego, en el siglo XVII, surge la carta de pago. Pero no es sino hasta el siglo XIX, que aparece la carta de crédito documentario como la conocemos hoy en día.

Su uso generalizado como un mecanismo para el pago de obligaciones derivadas del comercio internacional se produjo a finales del siglo XIX y las primeras dos décadas de siglo XX. Esto llevó a la necesidad de buscar normas y usos uniformes que fueran aceptables a todos los bancos comerciales del mundo y que sirvieran para uniformar la mecánica y utilización del crédito documentario o carta de crédito, así como para regular las responsabilidades, derechos y obligaciones de las partes que intervienen.

Para este fin, la Cámara de Comercio Internacional (ICC), en 1933 publicó el primer conjunto de reglas uniformes en materia de créditos documentarios (Reglas Uniformes). La versión vigente de las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios es la Publicación 600, Revisión 2007, más conocidas como UCP 600, mismas que se han adoptado en la mayoría de los países de América, Europa Occidental, Asia y África. Es importante destacar que después de 77 años, las Reglas UCP siguen siendo las reglas privadas para el comercio de mayor aceptación que se hayan desarrollado jamás. Como complemento a las Reglas UCP 600, también se aplican los criterios recogidos en la Publicación 681 de ICC conocida como ISBP (International Standard Banking Practice), Práctica Bancaria Internacional Estándar para el examen de documentos al amparo de Créditos Documentarios.

* Presidente Comisión Banca ICC México y Representante Banco Santander

Así pues, la participación de los bancos y la aplicación de las referidas reglas a estas transacciones, generan un entorno propicio y confiable tanto para el comprador como para el vendedor. El crédito documentario, puede considerarse el medio de pago más útil y seguro para aquellos compradores y vendedores que quieran asegurar su negociación comercial, ya que garantiza de manera irrevocable el pago, siempre que los documentos se ajusten a los requerimientos del propio crédito.

Definición

Un crédito documentario, también llamado carta de crédito, es un instrumento por virtud del cual un banco se obliga a pagar, a la vista o a plazo, a nombre propio o por cuenta de su cliente, directamente o a través de un banco corresponsal, una suma de dinero determinada a favor del beneficiario, contra la presentación de los documentos respectivos, siempre y cuando se cumplan los términos y condiciones previstos en la propia carta de crédito.

Partes que Intervienen

Los partes que intervienen en un crédito documentario son:

- El importador / comprador u ordenante.
- El exportador / vendedor o beneficiario
- El banco emisor (banco del importador)
- El banco designado / Avisador o Confirmador (Banco del exportador)

Flujo

El flujo de una operación comercial en la que se pacta el crédito documentario como medio de pago se puede resumir de la siguiente manera:

1. El importador y exportador acuerdan condiciones de la transacción y firman contrato de compra - venta
2. El importador solicita al banco emisor, la emisión del crédito documentario, a favor de su proveedor (exportador)
3. El banco emisor, tras el estudio de una línea de crédito, emite la carta de crédito a favor del beneficiario (exportador) y la comunica a través de su corresponsal (banco designado) generalmente localizado en el país del exportador.
4. El beneficiario (exportador) previa verificación de que los términos y condiciones del crédito documentario correspondan a lo pactado en el contrato de compra-venta, envía las mercancías al importador hasta el país de destino y presenta documentos al banco designado.
5. El Banco designado revisa documentos y en caso que determine conformidad con los términos y condiciones del crédito documentario, procede al pago al beneficiario.
6. El banco designado envía los documentos conformes al banco emisor y solicita reembolso del pago efectuado.

7. El banco emisor, tras revisar los documentos y determinar su conformidad, solicita pago al importador y le entrega los documentos.
8. El importador paga al banco emisor, recibe los documentos y retira la mercancía

Ventajas

La principal ventaja del crédito documentario desde el punto de vista del vendedor o exportador, es la garantía de cobro, siempre que cumpla cabalmente con todos sus términos y condiciones, por lo que el crédito documentario es considerado el medio de pago más seguro.

Si hay disputas comerciales entre comprador y vendedor, ya sea sobre la mercancía o cualquier otro término del contrato de compra-venta, pero los documentos al amparo del crédito documentario están conformes, el cobro se realiza y las disputas se tendrán que arreglar por otra vía.

Adicionalmente, la empresa exportadora puede obtener muchos otros e importantes beneficios del crédito documentario abierto a su favor, entre otros:

- Tiene el compromiso irrevocable de una entidad financiera, de forma que si el comprador (su cliente) no tiene fondos, no se verá afectado ya que recibirá el pago del banco emisor. Es decir, transfiere el riesgo que tenía del importador al banco emisor o confirmador en su caso.
- Por otro lado, la irrevocabilidad del crédito le permite fabricar bajo pedido, sin temor que el comprador cancele el pedido o cambie las condiciones previamente pactadas, ya que el crédito documentario no puede ser modificado ni cancelado sin el consentimiento del beneficiario.
- El crédito documentario es un instrumento separado de la relación subyacente de compra-venta. Los bancos que intervienen en un crédito documentario se limitan a tratar con documentos y no con mercancías. Este carácter "documentario" que es de la esencia misma del crédito documentario, es lo que permite que los bancos participen en la operación. Si los bancos tuvieran que inmiscuirse con las mercancías, estarían asumiendo riesgos que ellos no podrían controlar (ejemplo, que la mercancía se encuentre en mal estado, que no corresponda a lo que pidió el importador, etc.).
- En la mayoría de los casos, la mercancía sólo se embarca o se entrega contra el compromiso de pago de un banco confirmador ubicado en la plaza del beneficiario y que el propio vendedor / exportador elige.
- Dado que el banco confirmador es el banco con el que el vendedor opera de manera habitual, le representa facilidad para conseguir de su banco o incluso de otra entidad financiera que se le anticipen los fondos, en aquellos casos que haya realizado sus ventas a plazo.
- Mantiene la posesión de la mercancía aunque sea un país extranjero y en un caso extremo, puede solicitar su devolución o negociar su venta con otro comprador en el mismo país de destino.
- Puede planificar mejor sus necesidades de financiamiento, pues se asegura la obtención del pago en la fecha fijada, ya que está en sus manos cumplir con los requisitos establecidos en el crédito documentario.
- Tiene la posibilidad de solicitar financiamiento a la pre-exportación y mejores condiciones en productos relacionados, como operaciones cambiarias a futuro y cuentas en moneda extranjera.
- El crédito documentario se emite en una moneda determinada y el banco que está emitiendo el crédito documentario se compromete a pagarlo en esa moneda. De esta forma, el exportador se protege contra riesgos de cambio y de escasez de divisas que pudiera tener el importador.

- Mejora su credibilidad frente a su propio banco, quien puede comprobar que la empresa tiene planes serios de abrirse a nuevos mercados internacionales o conservarse en ellos.
- Puede aumentar su mercado potencial con mayor seguridad en el cobro, evitando investigaciones exhaustivas sobre la solvencia de sus compradores.
- Finalmente, cabe destacar que el crédito documentario por si mismo, no representa compromiso o responsabilidad alguna para el exportador, quien puede optar por no utilizarlo, en el caso de que finalmente no pueda o no desee hacer frente al pedido. Lo anterior sin perder de vista cualquier cláusula de penalización que haya sido contemplada en el contrato de compra-venta.

Desventajas

Como principal desventaja del crédito documentario podemos mencionar precisamente la complejidad que puede representar para el exportador cumplir con los requerimientos documentales del mismo.

Otra desventaja es el costo de las comisiones, que es más elevado que cualquier otro medio de pago y que son cobradas por cada uno de los bancos que intervienen en el proceso. Sin embargo, estos costos pueden ser negociados con el comprador a fin de que sean pagados en forma proporcional por ambas partes.

Riesgo de falsedad en los documentos presentados, ya que los bancos no asumen responsabilidad respecto a la forma, suficiencia, exactitud, autenticidad, falsedad o valor legal de los documentos presentados.

Riesgo de extravío de los documentos o demora en la recepción de los mismos, que pudiera causar costos adicionales por almacenaje de la mercancía o similares, ya que ninguno de los participantes tiene control sobre los actos de terceros intervinientes y los bancos tampoco asumen responsabilidad en estos casos.

Documentos al amparo del Crédito Documentario

Si el beneficiario decide aceptar el crédito documentario a su favor, como un requisito esencial del mismo, deberá presentar los documentos requeridos y cumplir con todos los términos y condiciones que en el propio crédito se definan para poder cobrar.

Los documentos generalmente requeridos son:

Los **documentos de transporte**, que evidencian el embarque de las mercancías objeto del crédito y que permiten al importador disponer de la carga y los que sustentan la operación de compraventa, el origen y procedencia y el estado de la mercancía, como son: **Factura comercial, certificado de origen, certificados sanitarios, lista de empaque, documento de seguro**, etc.

Esta condición parece muy sencilla y fácil de cumplir, sin embargo, es el factor que convierte al crédito documentario en el medio de pago más complejo, la empresa exportadora debe ser muy rigurosa en la preparación de documentos y contar con personal calificado que conozca los Usos y Reglas para Créditos Documentarios.

Muchos exportadores cometen errores a la hora de preparar la documentación exigida en el crédito documentario. Sean empresas grandes o pequeñas, fabricantes o comerciantes, principiantes o empresas experimentadas, de países desarrolladas o países en desarrollo, todas tienden a repetir las mismas equivocaciones. Según diversos estudios realizados a nivel mundial, en más del 40% de las presentaciones de documentos al amparo de créditos documentarios se detectan errores, (discrepancias).

Las discrepancias en la documentación dan origen a incumplimientos y los incumplimientos a la falta de pago, toda vez que el compromiso asumido por los bancos **está condicionado al cumplimiento** de los términos y condiciones del crédito y lo dispuesto en las reglas aplicables. Estos errores (discrepancias) constituyen pues, un riesgo importante de este medio de pago.

¿Cómo minimizar los errores en la documentación relativa a las cartas de crédito?

Algunas Recomendaciones al Exportador:

Las empresas deben definir sus procesos de venta de manera integral, con políticas y estrategias que aseguren la expedición de documentos totalmente libres de errores, lo cual les permitirá realizar la presentación de documentos conforme con los términos y condiciones del crédito, con las disposiciones aplicables a las reglas UCP 600, la Práctica Bancaria Internacional Estándar y lograr el cobro de la carta de crédito.

- El primer paso consiste en organizar y definir responsabilidades de las áreas participantes dentro de la empresa, pues los errores son más frecuentes si el personal no está bien organizado y formado y no hay definición de responsabilidades. El personal a cargo debe tener conocimiento de las Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios, para poder vigilar y asegurar su cumplimiento
- Los términos del crédito documentario deben basarse en el contrato de compraventa y quedar consignados explícitamente en éste. La negociación contractual es una etapa decisiva para garantizar el cumplimiento pleno y expedito del crédito documentario. Si se actúa con ligereza, el exportador podría recibir una carta de crédito cuyas condiciones será incapaz de cumplir o con condiciones ambiguas que pueden producir resultados no deseados para ambas partes.
- Cuando sea posible, negocie plazos realistas y condiciones flexibles para que el cumplimiento sea viable.
- Examine cuidadosamente el crédito documentario recibido, a fin de comprobar su claridad y conformidad con las condiciones previamente pactadas en el contrato de compra-venta. Una carta de crédito bien establecida es garantía, en cambio, una carta defectuosa es fuente de problemas.

- Defina una política interna y responsables para solicitar la posible modificación o incluso el rechazo de la carta de crédito, en los casos que contenga condiciones imposibles de cumplir.
- Redacte una lista de verificación básica para todas sus operaciones y complemente con otra que contenga las características propias de cada pedido o contrato.
- Para asegurar un correcto cumplimiento, es preciso planificar con esmero la preparación, despacho y embarque de los productos, así como la presentación en tiempo y forma de los documentos requeridos.
- Prevenir los errores en la preparación de los documentos proporcionando información completa sobre los requerimientos del crédito documentario a las áreas involucradas y responsables de la preparación.
- Examinar minuciosamente los documentos antes de presentarlos, aun cuando se haya puesto mucho empeño en preparar la documentación, se pueden presentar errores que es conveniente detectar mediante una revisión previa a la presentación.
- Es preferible prevenir o eliminar los errores antes de la presentación de los documentos, a tener que rectificarlos una vez presentados, especialmente si los tiempos están muy reducidos, o esforzarse por convencer a las otras partes (bancos y ordenante) de que los errores encontrados son irrelevantes. Siempre que la documentación presentada sea conforme, no dependerá de la buena voluntad del comprador o de la pericia del personal del banco designado para poder cobrar.
- Ajústese al plazo, el lugar y el horario bancario para presentar sus documentos. Recuerde que el respeto de los plazos es un factor fundamental del cumplimiento, pues aun cuando la documentación esté perfectamente elaborada, si no se presenta dentro del plazo exigido, pierde el derecho de cobro al amparo del crédito documentario.

Discrepancias

Entre los errores (discrepancias) más comunes, se encuentran los siguientes, no minimize la importancia de ninguno, todos cuentan y pueden impedir el cobro oportuno:

- No se presentan todos los documentos solicitados
- Falta la firma en algunos documentos
- Número de originales y/o copias no corresponden a lo solicitado en el crédito
- Venció el plazo de vigencia del crédito o el plazo de presentación
- Los documentos se presentaron fuera de término (después de 21 días de la fecha de embarque)
- Se presenta un conocimiento de embarque "sucio" (con anotaciones o cláusulas que hagan constar de forma expresa el estado defectuoso de las mercancías o su embalaje)
- El documento de transporte no estipula que la mercancía ha sido cargada a bordo o recibida para embarque
- El documento de embarque indica un punto de embarque o de desembarque distinto al solicitado en el crédito

- La descripción de la mercancía en la factura comercial no concuerda con la descrita en el crédito
- El documento del seguro no responde a lo estipulado en el crédito
- No cubre los riesgos estipulados en el crédito
- Se expresa en una moneda distinta la estipulada en el crédito
- La cuantía del seguro es distinta a lo previsto
- Las fechas de la vigencia del seguro y la del embarque (conocimiento), no concuerdan
- Las cifras, cantidades o información entre documentos son contradictorios
- Incumplimiento en las fechas definidas en el crédito

La Banca Electrónica Transformando el Comercio Internacional
Cynthia Yasbeth Velázquez Mendoza*

Introducción: La Relación del Comercio Exterior y la Banca Electrónica.

Este artículo tiene como objetivo mostrar los beneficios que el Comercio Internacional puede obtener de la tecnología, específicamente en el concepto de *banca electrónica*; mediante la cual se están transformando las operaciones de comercio exterior, facilitando la comunicación entre los bancos y las empresas importadoras y exportadoras.

El formato de banca electrónica sumado a las nuevas tecnologías modifica las estrategias competitivas de las entidades financieras. Desde su lanzamiento, el número de transacciones electrónicas crece a un ritmo considerable cada año.

Pero más allá de los números, los bancos saben que deberán enfocarse cada vez más a la creciente penetración electrónica, no solo por la facilidad de acceso que garantiza sino también por la disminución en costos operativos que representa su uso.

La banca por Internet ha probado ser una herramienta exitosa, por lo que no es sorprendente que esta haya alcanzado al comercio exterior no solo para tocarlo, sino para transformarlo.

La Actualidad del Comercio Internacional

El Comercio Internacional ha jugado un papel fundamental en el desarrollo de la historia económica y ha sufrido cambios significativos a través del tiempo, ligados estrechamente al desarrollo del capitalismo y a su metamorfosis. El proceso de globalización ha puesto nuevamente al comercio internacional en los primeros planos de la economía mundial.

El fenómeno globalización involucra al libre comercio, al movimiento de capitales a corto plazo, a la inversión extranjera directa y al desarrollo tecnológico de las comunicaciones, motivo por el cual el comercio internacional está hoy presente en todo foro de concertación económica multilateral.

La mayoría de los especialistas en la materia reconocen la importancia del intercambio comercial para todas las naciones del mundo. El desarrollo tecnológico permite que desde y hacia cualquier parte del mundo las empresas establezcan una relación comercial.

* GTS-Trade Services / Banamex

La Banca Electrónica y el Comercio Internacional

Existe una cuestión más que refleja los impactos de la globalización. Entre los grandes bancos es cada vez mayor la tendencia al uso de la banca electrónica, debido a los cambios en el sistema productivo, caracterizados por el incremento del comercio administrativo y la incapacidad financiera al interior de las empresas. En la lógica del capitalismo transnacional el uso de la tecnología, la liberación de los mercados y la gran apertura económica, son sinónimo de estar globalizado.

El futuro de todas las actividades y en particular del comercio internacional reside en el desarrollo tecnológico y en los beneficios que estas innovaciones brinden a la actividad económica mundial.

Se debe invertir en investigaciones de cómo las nuevas tecnologías y los conocimientos sobre el comportamiento humano pueden transformar la experiencia de los clientes, es decir, simplificar la vida de la gente y hacer la experiencia con la banca más satisfactoria.

Gracias a la integración de procesos tecnológicos en las operaciones de Comercio Internacional, los bancos han podido ampliar su gama de servicios, con el objetivo de facilitar los flujos de comercio entre las empresas y países e incrementar el volumen de transacciones.

Los servicios de Comercio Internacional a través de la *banca electrónica* ofrecen al cliente la alternativa de acceso en cualquier momento y desde cualquier lugar del mundo.

Algunas de las operaciones de comercio que pueden realizarse a través de la *banca electrónica* son:

- Emisión de Cartas de Crédito Documentarias, Standby's y modificaciones en línea
- Seguimiento de cobranzas de importación
- Cobranzas Documentarias
- Acceso a Reportes
- Seguimiento de Cartas de Crédito de Exportación.

El mayor beneficio para el cliente con el uso de esta herramienta es: el ahorro de tiempo.

Otros beneficios son:

- Optimización: en la administración de liquidez, al poder conocer la fase en la que se encuentra cada carta de crédito.
- Seguridad: al manejar niveles de encriptación muy avanzados para el intercambio de información
- Integración a sistemas propios: a través de las facilidades de exportación de datos

Todos los bancos están en una competencia constante por ofrecer los mejores servicios de *banca electrónica*. Cada año, sus aplicaciones son evaluadas de acuerdo a los criterios vigentes. Los consultores analizan las plataformas y las clasifican en base a rendimiento, facilidad de uso, funcionalidad, integración y acceso a la información. El mayor beneficiario de esta ardua competencia entre bancos, es el cliente.

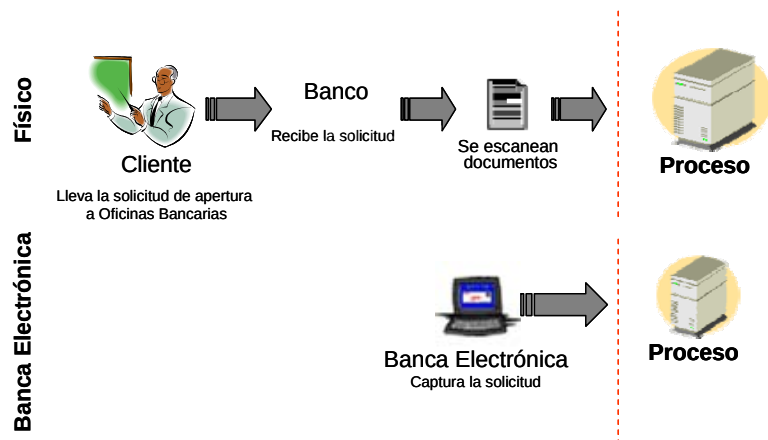


Figura 1. Banca Electrónica como medio mas rápido y fácil de usar que el medio tradicional

Conclusiones: El Reto de la Constante Transformación

El éxito de la *banca electrónica* depende de la capacidad de la entidad financiera para ofertar sus productos de forma eficiente, brindar mayor comodidad para el cliente y una significativa reducción de gastos.

La *banca electrónica* tiene el desafío de adaptarse cada vez, con mayor rapidez a los constantes avances tecnológicos y cambios culturales. Esta evolución, en consecuencia, nos enfrenta a un escenario de futuros clientes muy distintos a los actuales, mismos que demandarán nuevas soluciones, productos y servicios.

Bibliografía

Muñoz Leiva, Francisco: La adopción de una innovación basada en la Web. Análisis y modelización de los mecanismos generadores de confianza, tesis doctoral, departamento de Comercialización e Investigación de Mercados, Universidad de Granada.

Tan, M.; Teo, T. S.: "Factors influencing the adoption of Internet banking", Journal of the Association for Information Systems.

**Recomendaciones de la Comisión de Banca
respecto a los requerimientos para una anotación de a bordo**
Ramón Salcedo Alva (HSBC), Consuelo Castañeda Ibarra (Scotia Bank Inverlat)
Javier Ramírez (Banco Monex), José Bañuelos González (Intercam)*

Aspectos Principales.

- Conocimiento de Embarque y la necesidad de notación a bordo
- Artículos aplicables de UCP 600 para la revisión de Conocimientos de Embarque.
- Posición respecto de Conocimientos de Embarque Marítimo, Documentos de Transporte Multimodal / Combinado y Contratos de Fletamento.
- Diagrama de flujo simple

Documento no. 470/1128 Rev. Final – 22 Abril 2010

Introducción

En la reunión de la Comisión de banca de la ICC, celebrada en Dubai en marzo de 2009, se acordó que el Grupo de Trabajo de la UCP 600 prepararía un documento que describiera los requisitos para una anotación de a bordo en relación con los documentos de transporte presentados para su examen, bajo los artículos 19, 20, 21 o 22 de UCP600.

También ha quedado claro por varios comités nacionales que hay un deseo de que este trabajo se convierta en una publicación oficial de la ICC.

Este documento contiene los puntos de vista unánimes del Grupo de Trabajo de las UCP 600 y es presentado a la Comisión de Banca de la ICC para acuerdo como un documento oficial de la ICC que es un reflejo de la práctica en relación con la exigencia de una anotación de a bordo.

Una vez aprobado, el contenido formará parte de la Prácticas Bancarias Internacionales para el examen de los Créditos Documentarios ISBP la cual pronto será revisada.

Requisitos para una anotación de a bordo con respecto a un documento de transporte presentado para su revisión en virtud de los artículos 19, 20, 21 o 22 de las UCP 600.

- **Panorama.**

Antecedentes e Introducción

1.1 De la primera reunión de la Comisión de Banca tras la implementación de la UCP 500, la ICC ha pedido responder a las solicitudes de dictamen sobre el tema de anotación a bordo, es decir, en el contexto de cuando se

* Integrantes Comisión Banca ICC México

requieren y en qué forma deberían tomar, dado un conjunto particular de circunstancias. Esta tendencia ha continuado después de la implementación de las reglas UCP 600 en julio de 2007.

1.2 El presente documento:

- Ayudará a los beneficiarios en la instrucción a los transportistas y empresas de logística de los requisitos para cualquier anotación de a bordo.
- Proporcionará a las compañías transportistas y empresas de logística directrices claras respecto a cuándo una anotación de a bordo deberá aparecer en un documento de transporte y sus datos componentes, y
- Guiará a los bancos en la correcta interpretación y aplicación de las UCP en relación a las anotaciones de a bordo de los conocimientos de embarque, cartas de porte marítimo y los charter party, y para los documentos de transporte multimodal o combinado, donde la primera parte del transporte (como lo requiere el crédito) es por mar.

1.3 Este documento se refiere a los requisitos de la "anotación de a bordo" de un documento de transporte Cubriendo al menos dos diferentes medios de transporte (es decir, el documento de transporte combinado o multimodal), Conocimientos de embarque, Conocimiento de embarque marítimo y Contratos de Fletamento. Para evitar el texto repetitivo y la duplicidad de los requisitos, este documento se centra en los conocimientos de embarque, que es el documento de transporte mas solicitado para la opinión de la ICC. Mientras que una anotación de a bordo puede ser requerida en cualquiera de estos documentos, el agregar una anotación no cambia la naturaleza del documento, de acuerdo al artículo 19, 20, 21 o 22.

Los requisitos sobre la anotación de a bordo en relación con todos los documentos de transporte aparece en la sección 5.

1.4 Para facilitar la revisión y aplicación de los requisitos de este documento, un simple diagrama (que aparece en la sección 6) explica cuándo una anotación de a bordo es requerida y la forma que debe tomar. Secciones 4.2 dan los antecedentes de los requisitos de la UCP y ISBP y la base de cómo las conclusiones, en la sección 5, se han elaborado.

▪ **Opiniones de ICC proporcionadas bajo UCP 600.**

1.5 Desde octubre de 2007, la primera reunión de la Comisión Bancaria tras la implementación de las reglas UCP 600, la ICC ha respondido a siete solicitudes de opinion sobre el tema de anotaciones a bordo.

Opiniones de la ICC R.648 (TA.635rev) Consulta 3, R.644 (TA.665rev), R.645 (TA.667rev) y TA.679 se han centrado en cuestiones relativas a los conocimientos de embarque, mientras que las opiniones R.641 (TA.650rev), R.642 (TA.666rev) y TA.682 han sido en relación con documentos de transporte Multimodal o combinado.

1.6 El análisis y las conclusiones de las opiniones R.644, R.645 y R.648 indican que una anotación de a bordo será requerida si el lugar de recepción fue diferente a la del puerto de carga "a menos que sea evidente que en el conocimiento de embarque la anotación de embarcado a bordo indique el nombre del barco y el puerto de carga estipulado en el crédito". Estas opiniones dan lugar a determinar si la anotación de a bordo requiere más que solo una fecha.

1.7 La conclusión a TA.679 fue ligeramente diferente a la prevista anteriormente, debido a la redacción del BL (ver sección 2.6 para la redacción). La conclusión en cuestión indica: - "Si el conocimiento de embarque evidencia la recepción en un lugar del interior, el conocimiento de embarque requiere una anotación de a bordo fechada que lleve el nombre del buque y puerto de embarque estipulado en el crédito, incluso si el conocimiento de embarque tiene pre-impreso "embarcado a bordo, mencionando, en aparente buen estado" o similar. "

1.8 Con el fin de comprender plenamente estas opiniones, el contenido del análisis y la conclusión proporcionada, su transcripción completa debe ser revisada.

- **Los conocimientos de embarque y la necesidad de una anotación de a bordo.**

Provisiones en UCP / ISBP

2.1 Durante la revisión de UCP500, los comunicados fueron enviadas entre el Grupo de Trabajo y los miembros de la Comisión de Transporte de ICC. Como resultado, se acordó que el conocimiento de embarque es un documento de transporte que cubre el embarque de un puerto de carga a un puerto de descarga y que las reglas deben reflejar este acuerdo. Cabe destacar que la Publicación No. 680 de ICC "Comentarios a UCP 600" se refiere al artículo 20 de la siguiente manera: "[E]ste artículo aplica cuando el crédito documentario requiere la presentación de un conocimiento de embarque cubriendo el transporte por mar de un puerto a otro puerto". Adicionalmente, ISBP Publicación 681, en los párrafos 91 y 92 establece "[S]i un crédito requiere la presentación de un conocimiento de embarque ("marítimo", "oceánico" o "puerto-a-puerto" o similar) cubriendo embarque marítimo únicamente, el artículo 20 de UCP600 es aplicable." y "[P]ara cumplir con el artículo 20 de UCP 600, un conocimiento de embarque debe aparentemente cubrir un embarque puerto-a-puerto pero no necesita estar identificado como "conocimiento de embarque marítimo", "conocimiento de embarque oceánico" "conocimiento de embarque puerto-a-puerto", o similar."

2.2. Los problemas principales con las anotaciones "a bordo" surgen cuando el conocimiento de embarque indica lugar de recibo y/o detalles de pre-carga y el lugar de recibo es diferente al puerto de embarque establecido en el crédito, y por lo tanto surge la pregunta sobre cuándo hay o no la necesidad de una anotación "a bordo" mostrando el nombre del buque y el puerto de carga, aún y cuando son los mismos detalles como se muestran en los campos respectivos del conocimiento de embarque. Un tema de confusión surgido inicialmente a través de UCP 600 al no incorporar el texto como apareció en UCP 500 sub-artículo 23 (a) (ii) i.e., "Si el conocimiento de embarque indica un lugar de recibo o toma a cargo diferente del puerto de embarque, la anotación "a bordo" debe incluir el puerto de embarque estipulado en el Crédito y el nombre del buque en el cual las mercancías han sido embarcadas, aún y cuando han sido cargadas en el buque nombrado en el conocimiento de embarque. Esta provisión también aplica cuando la carga a bordo del buque se indica por un texto pre-impreso en el conocimiento de embarque, y".

2.3 La inclusión, en UCP 600 sub-artículo 20 (a) (ii) de "indica que las mercancías han sido embarcadas a bordo de un buque nombrado en el puerto de embarque establecido en el crédito" todavía requiere que un revisor de documentos esté satisfecho con que la anotación de "a bordo" se refiera a que las mercancías estén a bordo del buque nombrado y no en otros medios de transporte para el pre-flete (entre un lugar de recibo y el puerto de embarque).

2.4 Es común que la contratación del flete acordada entre el transportista y el embarcador no esté en línea con los requerimientos de embarque expresados en el crédito. El embarcador puede contratar que las mercancías sean recogidas de un punto interno para entrega en el puerto de embarque para su embarque hacia el buque, pero la carta de crédito solamente hace referencia al embarque de puerto a puerto. El conocimiento de embarque puede consecuentemente evidenciar un lugar de recibo que es diferente al puerto de embarque, y donde hay una anotación de "a bordo" fechada, agregada al conocimiento de embarque, o el conocimiento de embarque tiene pre-impreso "embarcado a bordo en aparente buen estado y condición ..." el tema para el revisor de documentos

es determinar cuándo la anotación de "a bordo" puede o no considerarse para indicar que las mercancías están a bordo del buque nombrado en el puerto de embarque establecido en el crédito ..

▪ **¿La expresión "a bordo", significa siempre a bordo del buque nombrado?**

2.5 Mientras un número de transportistas, y sus agentes, especifican verbalmente que no liberarán un conocimiento de embarque a menos que las mercancías estén realmente a bordo del buque nombrado en el conocimiento de embarque, no siempre puede ser evidente que el conocimiento de embarque por sí mismo, y el sub-artículo 14 (a) requiere que un banco nominado actuando como tal, un banco confirmador, si lo hay, y el banco emisor examinen una presentación para determinar, en base solo a documentos, cuando los documentos aparentemente constituyen una presentación en orden (énfasis agregado).

2.6 Los Bancos pueden encontrar conocimientos de embarque que contienen textos específicos al lugar en el cual la anotación de "a bordo" debe anotarse. Un ejemplo ha sido provisto en la Opinión TA.679 de ICC. Este requiere una opinión resaltada en el siguiente texto que ha sido visto en un conocimiento de embarque: "[C]uando el lugar de toma de de las mercancías es un puerto interno y así indicado, cualquier anotación de "a bordo", "embarcado a bordo" o palabras similares en este BL, podrán ser consideradas para decir a bordo del camión, carro de ferrocarril, aeronave u otro medio de transporte interno... del lugar de recibo de las mercancías al puerto de embarque". Cuando se incorpora el texto pre-impreso en el conocimiento de embarque, el uso de este texto claramente indica que "embarcado a bordo" o términos similares no equivalen a embarcado a bordo del buque nombrado en el puerto de embarque establecido en el crédito. (como se requiere en el sub-artículo 20 (a) (ii)).

2.7 Textos con efectos similares han sido encontrados en otros conocimientos de embarque tales como "[C]uando el campo para el lugar de recibo ha sido completado, cualquier anotación en este conocimiento de embarque de "a bordo", "embarcado a bordo" o expresiones similares, deben considerarse como a bordo del medio de transporte que desempeña el flete del lugar de recibo al puerto de embarque."

2.8 Esto plantea las preguntas: ¿debería un revisor de documentos ser requerido a examinar un texto pre-impreso en el frente del conocimiento de embarque para determinar si el embarque a bordo realmente significa embarcado a bordo del buque (en el puerto de embarque)? Y ¿bajo qué circunstancias se puede esperar que un revisor de documentos aplique una anotación "a bordo" al buque nombrado y el puerto de embarque? El revisor de documentos debe reconocer que en la revisión de una declaración de a bordo pre-impresa p.e., "embarcado a bordo en aparente buen orden y condición..." el texto que continúa a partir de ahí determina el efecto y aplicación de que la declaración a bordo debe así entenderse. Si, como se indica arriba, el texto indica que "a bordo" significa el transporte desde el lugar de recibo al puerto de embarque establecido en el crédito, entonces el revisor de documentos debe rechazar los documentos por la ausencia de una anotación de a bordo en relación con el buque y el puerto de embarque. El revisor de documentos pudiera solamente leer el texto pre-impreso tanto como sea necesario para determinar el lugar de embarque "a bordo" del transporte para la ruta marina.

2.9 Sujeto a un conocimiento de embarque sin incorporar textos para los efectos mostrados arriba, es la opinión de la Comisión de Banca de ICC que una distinción puede girarse entre los conocimientos de embarque que evidencian un lugar de recibo y los medios de pre-flete o aquellos que solo evidencian medios de pre-flete y aquellos que solo evidencian un lugar de recibo - cuando el lugar de recibo es el mismo que el puerto de embarque o diferente. Si el documento de transporte solamente muestra un lugar de recibo, sin referencia a los medios de pre-

flete, en los campos de pre-flete o lugar de recibo, una anotación de a bordo, o texto pre-impreso para tal efecto puede ser visto solamente para aplicación al buque nombrado y puerto de embarque. En donde un lugar de recibo y/o medio de pre-flete se muestra, hay duda sobre cuándo la anotación a bordo o texto pre-impreso se refiere al buque nombrado y puerto de embarque.

- **¿Qué artículo de UCP 600 se aplica para el examen de un documento de transporte?**

Los documentos de transporte deben ser examinados bajo el artículo aplicable a las condiciones establecidas en el crédito. Estas condiciones incluyen: el tipo de documentos que se presentarán y los detalles dados con respecto al embarque de las mercancías e.j., aquellos mostrados en los campos 44A, E, F, ó B del MT700, 710 ó 720. Los documentos de transporte no son examinados bajo el artículo aplicable al tipo de documento que ha sido presentado. Por ejemplo, un MT700 es emitido requiriendo la presentación de un conocimiento de embarque con el campo 44E mostrando Rotterdam y en el campo 44F mostrando Hong Kong. Un conocimiento de embarque que ha sido presentado mostrando como lugar de recibo Paris, puerto de embarque Rotterdam y puerto de descarga Hong Kong será examinado bajo el artículo 20 y no bajo el artículo 19. Para evitar dudas, cualquier documento solicitado en un crédito que contenga la frase "conocimiento de embarque" y solicite un embarque de puerto a puerto (i.e. en relación con el requerimiento del artículo 20 que dice "Un conocimiento de embarque como sea que sea nombrado") será examinado contra el artículo 20 y no contra el 19.

Observe la siguiente descripción para los campos de Swift mencionados arriba:

44A Lugar de carga/Despacho desde.../Lugar de Recibo
44E Puerto de Embarque/Aeropuerto de salida
44F Puerto de descarga / Aeropuerto de destino
44B Lugar de destino final/para transporte a .../Lugar de Entrega

- **Seleccionando el documento de transporte apropiado**

Es muy importante que los bancos presten particular atención a la selección del documento de transporte que refleja la ruta correcta y los medios de transporte apropiados, muchos de los problemas vistos hasta hoy pueden ser evitados.

La estructura de UCP 600, en particular el cambio en el orden de los documentos de transporte, fue para enfatizar que en muchos embarques hoy en día hay un elemento de transporte multimodal o combinado y que, posiblemente, los ordenantes deberían preferir el solicitar un documento de transporte multimodal o combinado que conocimientos de embarque.

Se invita a los bancos a educar a sus clientes en la correcta selección del documento de transporte para el flete que se esté comprometiendo y que donde hay transportes con más de un medio de transporte a utilizar, para que soliciten la presentación de un documento de transporte multimodal o combinado en lugar de un conocimiento de embarque. Este proceso puede ser apoyado significativamente por la incorporación en el Swift de los campos 44A, E, F y B en los formatos de LC. El correcto llenado de estos campos, por el ordenante y/o el banco emisor, identificarán el documento de transporte adecuado.

Solo campos 44E y F = Conocimiento de Embarque, Conocimiento Marítimo, Conocimiento de Embarque Charter Party o Guía Aérea

Solo campos 44A y B = Documento de Transporte Multimodal o Combinado, Carretero, Ferrocarril o Aguas fluviales internas o Correo / Courier.

Cualquiera de los 3 campos del 44A, E, F ó B (o todos ellos) = Documento de Transporte Multimodal o Combinado

La recomendación para la incorporación de estos campos en el formato de la LC, también pre-suponen que el formato permita al ordenante seleccionar de un rango de documentos de transporte y no solamente las opciones de un conocimiento de embarque o un documento de transporte aéreo.

Requerimientos de UCP 600 (respecto a los conocimientos de embarque)

- **Las reglas aplicables en el artículo 20 son:**

Sub-artículo 20 (a) (ii):

- Indicar que las mercancías han sido embarcadas a bordo de un buque designado en el puerto de carga establecido en el crédito mediante:
 - Un texto pre impreso, o
 - Una anotación de abordó que indique la fecha en que la mercancía ha sido embarcada a bordo.

La fecha de emisión del conocimiento de embarque será considerada como la fecha de embarque a menos que el conocimiento de embarque contenga una anotación de abordó que indique la fecha de embarque, en cuyo caso la fecha indicada en la anotación de abordó será considerada como la fecha de embarque.

Si el conocimiento de embarque contiene la indicación “buque previsto” o una calificación similar en relación con el nombre del buque, se requerirá una anotación de a bordo que indique la fecha de embarque y el nombre del buque concreto.

Sub-artículo 20 (a) (iii):

- Indicar el embarque desde el puerto de carga hasta el puerto de descarga estipulados en el crédito.

Si el conocimiento de embarque no indica como puerto de carga el puerto de carga estipulado en el crédito, o si contiene la indicación “previsto” o una calificación similar en relación con el puerto de carga, se requerirá una anotación de abordó que indique el puerto de carga estipulado en el crédito, la fecha de embarque y el nombre del buque. Esta disposición será también de aplicación cuando la carga a bordo o el embarque en un buque designado aparezca indicado en texto pre impreso en el conocimiento de embarque.

Texto seleccionado de la publicación 680 de ICC “Comentario sobre las UCP 600”

- **Comentario sobre UCP 600 paginas 89-92 Artículo 20.**

Este artículo aplica cuando el crédito documentario requiere la presentación de un conocimiento de embarque cubriendo transporte marítimo de puerto a puerto.

Como el conocimiento de embarque cubre el embarque puerto a puerto, el texto contenido en las UCP 500 sub-artículo 23 (a) (ii) pretendía alentar la presentación de un documento que cubriera el pre-transporte de la mercancía al puerto de embarque.

El texto de este artículo dice: “Si el conocimiento de embarque indica un lugar de recepción o toma para carga distinto del puerto de embarque, la anotación de “a bordo” debe incluir también el puerto de embarque estipulado en el crédito y el nombre del buque en el que se han embarcado las mercancías, incluso cuando hayan sido embarcadas en un buque determinado ya en el conocimiento de embarque. Esta condición se aplicará también cuando la carga a bordo en el buque determinado este ya indicada en el texto pre-impreso del conocimiento de embarque.

Donde el (pre-carriage) pre-transporte por carretera, tren o aéreo y embarque marítimo son contemplados, las partes deben asegurarse de que el crédito permita que el documento de transporte que sea presentado para su revisión este sujeto al artículo 19 de las UCP 600. El grupo de redacción reconoció que mientras las UCP 600 establece que el conocimiento de embarque es un documento de puerto a puerto, habrá ocasiones cuando la empresa transportista o su agente incluirán referencia de lugar de recepción o toma para carga que es diferente al puerto de carga. Para cubrir esta eventualidad, el contenido del sub-artículo 20 (a) (ii) dice: Indicar que las mercancías han sido embarcadas a bordo de un buque designado en el puerto de carga establecido en el crédito mediante” El énfasis en esta condición es que la persona que revisa los documentos debe tener la habilidad para determinar que el conocimiento de embarque indica que la leyenda de embarque a bordo (texto pre-impreso o una anotación separada) se refiere al embarque a bordo del buque nombrado en el puerto de carga establecido en el crédito y no a cualquier (pre-carriage) pre-transporte de mercancía entre el lugar de recibo o toma para carga y el puerto de carga. A no ser que sea evidente en el conocimiento de embarque que la leyenda de embarque a bordo aplica al buque y al puerto de carga, el conocimiento de embarque requerirá, como fue el caso en las UCP 500, una anotación de a bordo que muestre el puerto de carga y el nombre del buque, aunque las mercancías sean cargadas en el buque nombrado en el conocimiento de embarque. (Énfasis adicional)

El sub-artículo (iii) establece que, si el conocimiento de embarque no indica como puerto de carga el puerto de carga estipulado en el crédito, este deberá tener una anotación de a bordo que indique el puerto de carga estipulado en el crédito, la fecha de embarque y el nombre del buque. El mismo criterio aplica si el conocimiento de embarque indica la calificación “previsto” o similar en relación con el puerto de carga.

Un ejemplo de donde un conocimiento de embarque no indica el puerto de carga estipulado en el crédito como el puerto de carga, sería cuando el puerto de carga estipulado en el crédito se muestra como el lugar de recepción, ya que en el campo “puerto de carga” muestra el puerto donde se llevará a cabo el transbordo. El crédito requiere embarque de Rotterdam a Hong Kong. El sub-artículo (a) (iii) requiere que el conocimiento de embarque indique embarque del puerto de carga al puerto de descarga estipulado en el crédito.

El conocimiento de embarque muestra:

Pre-carriage Moon Lagoon

Place of receipt Rotterdam

Ocean Vessel Sun Lagoon

Port of Loading Dubai

Port of Discharge Hong Kong

El conocimiento de embarque requerirá, de acuerdo al sub-artículo (a) (iii), una anotación de a bordo mostrando el buque Moon Lagoon, el puerto de carga Rotterdam y la fecha de a bordo.

▪ CONCLUSIONES.

La opinión de la Comisión de Banca de la ICC es la siguiente:

- Bills of Lading.
- a) Cuando el Conocimiento de Embarque indica un lugar de recepción y éste es el mismo que el puerto de embarque, por ejemplo, lugar de recepción Róterdam CY y el Puerto de embarque Róterdam PERO NO hay indicación de un medio de pre-carga (ya sea en el campo de pre-carga o en el campo de lugar de recepción) entonces;
 - I. sí el conocimiento de embarque tiene pre-impreso embarcado a bordo, la fecha de emisión será considerada como la fecha de embarque y no se requerirá de una anotación de a bordo;
 - II. sí el conocimiento de embarque tiene pre-impreso recibido para embarque, una fecha de a bordo será requerida y la fecha indicada en la anotación será considerada como la fecha de embarque.
- b) cuando el conocimiento de embarque indica un lugar de recepción y este es diferente al puerto de embarque, ejemplo: lugar de recepción Ámsterdam y el puerto de embarque Róterdam PERO NO hay indicación de un medio de pre-carga (ya sea en el campo de pre-carga o en el campo de lugar de recepción), entonces:
 - I. sí el conocimiento de embarque tiene pre-impreso a bordo, la fecha de emisión será considerada la fecha de embarque, no será requerida una anotación a bordo;
 - II. sí el conocimiento de embarque tiene pre-impreso recibido para embarque, una fecha de anotación de a bordo será requerida y la fecha que aparezca en la anotación será considerada la fecha de embarque.
- c) cuando el conocimiento de embarque indica un lugar de recepción y este es diferente de el puerto de embarque, ejemplo: lugar de recepción Ámsterdam y puerto de embarque Róterdam Y NO hay una indicación de un medio de pre-carga (ya sea en el campo de pre-carga en el campo de lugar de recepción) entonces:
 - (i) sí el conocimiento de embarque tiene pre-impreso embarcado a bordo, una fecha de anotación de a bordo será requerida indicando el nombre del buque y el puerto de embarque. La fecha de anotación será considerada la fecha de embarque.
 - (ii) Sí el conocimiento de embarque tiene pre-impreso recibido para embarque, una fecha de anotación de a bordo será requerida indicando el nombre del buque y el puerto de embarque. La fecha de anotación será considerada la fecha de embarque.

La excepción de lo arriba mencionado, es cuando el conocimiento de embarque contiene un texto como el señalado en la sección 2.6 o 2.7 de este escrito. Donde tal texto es incorporado dentro del texto pre-impreso, una fecha de anotación a bordo será requerida indicando también el nombre del buque y el puerto de embarque.

Como resultado del contenido de este documento, la conclusión dada la Opinión R.644 será reemplazada por el inciso (b) arriba citado.

En el contexto de este documento, "pre-carga" se refiere a la carga entre un lugar de recepción indicado y el puerto de carga en un documento de transporte.

El flujo en la sección 6, explica los requerimientos para una anotación a bordo en relación a los datos contenidos del conocimiento de embarque como puede ser presentado.

- Conocimientos de Embarque Marítimos.

Misma posición del Conocimiento de Embarque.

- Documentos de Transporte Multimodal o Combinados

El artículo 19 provee una indicación de las mercancías siendo despachadas, toma a carga o embarcados a bordo. El texto aplicable dependerá bajo el modo de conveniencia para la primera etapa de la carga. Debe tomarse en cuenta que el artículo 19 no requiere de una anotación a bordo como una omisión en su mayoría de tiempo. Sin embargo, en línea con la opción de la ICC R.641 (TA.650rev), una fecha de anotación a bordo es claramente requerida cuando el crédito así lo requiera.. Esto también es requerido cuando el crédito requiere embarques para ser efectuados desde un puerto a un lugar de destino final. Ejemplo, la primera etapa del trayecto, requerido por el crédito es por mar. Si un documento de transporte ya sea multimodal o combinado no obstante evidencien un lugar de recepción diferente a el lugar indicado en el crédito y éste lugar indicado en el crédito es un puerto, la fecha de anotación a bordo requerirá la adición del nombre del buque y puerto de embarque, a menos que el documento de transporte evidencie que la anotación a bordo o texto pre-impreso embarcado a bordo aplicara el buque nombrado y el puerto de carga.

Por lo tanto, la clave para el crédito ya sea;

- (a) que expresamente requiera una anotación de abordo, o en ausencia de este;
- (b) aclarar en todo caso, ya sea que el lugar de donde las mercancías serán tomadas a cargo por el transportista sea un puerto marítimo.

- Conocimiento de Embarque de Fletamento.

El contenido en el flujo de la sección 6 aplicará donde el conocimiento de embarque contenga una indicación que esta sujeto a un contrato de fletamento (Charter Party Bill of Lading).

Incoterms® 2010, análisis y aplicación
Miguel Angel Bustamante Morales*

Los *Incoterms®* son términos que definen las obligaciones y las responsabilidades que asumen el vendedor (exportador) y el comprador (importador) en la entrega y recepción de mercancías hasta un lugar determinado. Los *Incoterms®* son términos internacionales de comercio que se utilizan en las transacciones internacionales de compra y venta de mercancías.

Su carácter internacional esta dado por la uniformidad y aceptación generalizada entre los diferentes actores en el comercio internacional, esto es, los importadores, los exportadores, las áreas de comercio exterior de las instituciones financieras, las compañías transportistas, las aseguradoras, los agentes aduanales, los consultores en comercio internacional y demás profesionales en la materia. Asimismo, el artículo 9, inciso 2 de la *Convención de Viena de 1980 sobre contratos internacionales de compraventa de mercaderías*, los reconoce al mencionar que "*las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato o a su formación un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate*". Los *Incoterms®*, son usos comerciales internacionales ampliamente aceptados, y un sinnúmero de países han firmado y ratificado esta convención, por lo que automáticamente los han incorporado a su legislación. Y aún en aquellos países que no han firmado esta convención, su uso y aplicación es cosa común.

La Cámara Internacional de Comercio (ICC, por sus siglas en Inglés) es quien se ha encargado desde 1936 de su elaboración y actualización de acuerdo con los cambios que va experimentando el comercio internacional. Así, a partir del 1 de Enero del 2011, estarán en vigor los *Incoterms® 2010*, reflejados en la *Publicación 715*, y creados con dos propósitos fundamentales:

1. Aportar definiciones comunes en el comercio internacional con respecto al momento y lugar preciso en que el vendedor transferirá al comprador los riesgos y las responsabilidades sobre la mercancía, y
2. Definir las obligaciones que incluirá el precio dado por el vendedor al comprador. Dicho precio, dependiendo el Incoterm, podrá incluir, el envase y el embalaje de la mercancía, los fletes (locales e internacionales), el seguro de la mercancía (con coberturas específicas), los aranceles, trámites y gastos en aduanas (exportación e importación), el costo y/o riesgo por las maniobras de carga y descarga de la mercancía, etc.

Para obtener los beneficios prácticos (por su uniformidad) y legales (por ser reconocidos por la legislación interna de un gran número de países), es necesario que las partes que intervienen en la operación acepten la utilización y aplicación de los *Incoterms®* y que sean indicados de manera expresa en el contrato de compraventa. De esta forma, en caso de algún litigio, controversia o incluso una demanda, la instancia legal donde se tuviese que ventilar el caso, contará con usos y términos internacionalmente aceptados así como con criterios y bases uniformes para exigir al comprador y al vendedor el cumplimiento de las obligaciones y responsabilidades que les correspondan según el *Incoterm* elegido y señalado en el contrato de compraventa.

La *Publicación 715*, contempla 11 *Incoterms®*, representados cada una de ellos mediante tres siglas (EXW, FOB, CIF, etc.), los que, para efectos prácticos, los he dividido en cuatro grupos de acuerdo con la letra que inician. Así,

* Experto Certificado Reglas Incoterms ® 2010 ICC y Representante Banamex

tenemos el grupo E, que se compone de un solo *Incoterm*, EXW; el grupo F, formado por los *Incoterms*® FAS, FOB y FCA; el grupo C, que comprende a CFR, CIF, CPT y CIP y el grupo D, compuesto por DAP, DAT y DDP.

El *Incoterm* del grupo "E" (EXW), representa el mínimo de obligaciones y responsabilidades para el vendedor ya que es el comprador quien se hace cargo de la mercancía (riesgos y costos) desde la fábrica, bodega o almacén del vendedor. El comprador debe contratar el transporte y seguro de la mercancía prácticamente de bodega a bodega, así como realizar los trámites de exportación e importación. Es responsable también por las maniobras de carga y descarga desde el lugar donde el vendedor le entregó la mercancía hasta su destino final. El *Incoterm* EXW representa para el vendedor la mínima responsabilidad y sería lo contrario para el comprador. Aunque viéndolo desde otra perspectiva, podría ser hasta más conveniente para el comprador ya que él controlará toda la logística del traslado de la mercancía, decidiendo el transporte y el seguro que considere más conveniente, tanto en calidad como en costos y realizar los trámites en aduanas, tanto la de exportación como la de importación.

Los *Incoterms*® del grupo "F" (FAS, FOB y FCA) se caracterizan porque el compromiso del vendedor es entregar la mercancía al transportista contratado por el comprador, en un lugar de embarque convenido (siempre en el país del vendedor), el cuál podrá ser un lugar terrestre, un aeropuerto o un puerto marítimo, y dado que el contrato de transporte lo celebra el comprador con el transportista, el costo del flete queda a su cargo. Bajo todos los *Incoterms*® de este grupo, el vendedor es responsable de realizar el despacho de exportación y cubrir todos los gastos de este proceso. La aduana de importación queda a cargo del comprador. En estos términos el seguro sobre la mercancía es a cargo y por cuenta del comprador.

Los *Incoterms*® del grupo "C" (CFR, CIF, CPT y CIP) incluyen todo lo previsto en los *Incoterms*® del grupo de las F, con la diferencia de que en éstos el vendedor es responsable de contratar el transporte internacional y cubrir el costo de dicho flete, y en dos de ellos (CIF y CIP) el vendedor debe contratar y pagar el seguro sobre las mercancías. Sin embargo, hay que dejar muy claro que pese a que el vendedor contrata el flete, y en dos de ellos contrata el seguro hasta el lugar de destino convenido, su obligación y responsabilidad por daño o pérdida de la mercancía termina al entregarla al transportista en el lugar de embarque convenido. Esto significa que el traspaso de riesgos del vendedor al comprador termina igual que en el caso de los *Incoterms*® del grupo de las F.

Finalmente, los *Incoterms*® del grupo de las "D" (DAP y DDP) presentan como característica primordial que el vendedor es responsable de entregar la mercancía en el lugar de destino convenido (ya en el país del comprador). En los *Incoterms*® de éste grupo, el vendedor se obliga a realizar el despacho de exportación, y en uno de ellos, en DDP, también debe efectuar el despacho de importación. Debe también contratar el transporte internacional y pagar el flete. Queda bajo su responsabilidad (pero no es obligación), asegurar la mercancía hasta el destino convenido. En cualquiera de estos *Incoterms*®, el vendedor, esta asumiendo responsabilidades de entrega de la mercancía en un lugar de destino convenido, y esto precisamente es lo que hace a los términos "D" diferentes de los *Incoterms*® del grupo de las "C".

EXW (Ex Works) Entregada la mercancía en los dominios del vendedor

El *Incoterm* EXW significa entregar la mercancía al comprador en la fábrica, bodega o almacén del vendedor, sin subir la mercancía al transporte contratado y enviado por el comprador. A partir de ese punto, el vendedor transfiere al comprador el riesgo y la responsabilidad por daño o pérdida de la mercancía. Una vez realizada la entrega de la mercancía, el comprador asume todos los gastos inherentes a las maniobras de carga y descarga, al transporte internacional, al seguro y a los trámites y gastos de las dos aduanas, la de exportación y la de importación. Sin embargo, si el comprador no esta en posibilidad de realizar los trámites inherentes al despacho de exportación, el *Incoterm* más recomendable es FCA.

FAS (Free Alongside Ship) Entregada la mercancía a un costado del buque

El *Incoterm* FAS representa para el vendedor, la obligación de entregar la mercancía al comprador a un costado del buque en el puerto marítimo de embarque y con el despacho de exportación ya realizado. En ese lugar termina para el vendedor la responsabilidad sobre daño o pérdida de la mercancía, la que por consiguiente, asume el comprador. No incluye subirla a bordo del buque. Valga hacer el siguiente comentario adicional: El vendedor concluirá con su responsabilidad de entrega de la mercancía cuando la tenga lista para embarque en el muelle del puerto de embarque convenido, en la fecha y en la forma acordada y donde se supone que ya deberá estar listo el barco contratado por el comprador. Sin embargo, si por alguna razón el barco, el cual reitero, es contratado por el comprador, no llega a tiempo al puerto de embarque convenido, el comprador es responsable por los gastos y riesgos de re-almacenamiento de la mercancía.

FOB (Free on Board) Entregada la mercancía sobre el buque

El *Incoterm* FOB significa entregar la mercancía a bordo del buque en el puerto marítimo de embarque. La responsabilidad del vendedor por cualquier daño o pérdida de la mercancía se transmite al comprador una vez que la mercancía ha sido declarada a bordo del buque, lo que implica que el transportista tiene la custodia y control de los bienes.

1. FOB es uno de los *Incoterms®* más utilizados, sobre todo porque es el más antiguo de todos. Su aparición se acredita a las Cortes Británicas y data de principios de 1800. En esos inicios del comercio internacional, se consideró necesario definir legalmente las responsabilidades de embarque y entrega de la mercancía por parte de los comerciantes Ingleses. FOB nace en un mundo en el que sólo existían los embarques marítimos (porque era el único medio de transporte internacional en ese tiempo), y al menos al amparo de los *Incoterms®*, así sigue definido hasta nuestros días. Por lo tanto, si la entrega de la mercancía es en otro lugar que no a bordo del buque en el puerto de embarque, este no es el *incoterm* adecuado, recomendándose en su caso, la utilización del término FCA.

CONSIDERACIONES IMPORTANTES SOBRE FOB

La responsabilidad del vendedor termina cuando la mercancía es puesta a bordo del buque en el puerto de embarque y la prueba fehaciente de esta acción la aporta el documento de embarque, donde entre otras cosas, el transportista declara que la ha recibido a bordo y en (aparente) buen estado.

Sin embargo, hay que dejar claro que los *Incoterms®* 2010 no definen que FOB incluya como obligación y responsabilidad del vendedor el que la mercancía (además de ser puesta a bordo) ha quedado debidamente sujeta y/o acomodada y/o estibada dentro de las bodegas del barco. FOB simplemente incluye la maniobra de carga y recepción de la mercancía dentro del buque.

Cabe mencionar que, al igual que en FOB, en los *Incoterms®* CFR y CIF, la responsabilidad de entrega de la mercancía termina para el vendedor e inicia para el comprador de la misma manera, con la diferencia que en las dos "C" el flete es contratado por el vendedor y en CIF contrata también el seguro marítimo.

No es correcto utilizar FOB para embarques terrestres o aéreos, ni en embarques multimodales. FOB nació y fue diseñado sólo cuando el vendedor desea hacerse responsable de entregar la mercancía a bordo del buque en el puerto marítimo de embarque, y no cuando la mercancía se entrega antes de la puesta a bordo, sobre todo cuando estamos hablando de mercancía en contenedores, en cuyo caso la mercancía normalmente se entrega en las

terminales de contenedores del puerto, pero no a bordo del buque. Con esto también se intenta definir que FOB resulta más conveniente y apropiado para mercancía a granel.

Permítaseme comentar que por costumbre o por ignorancia, es bastante común encontrar en transacciones de comercio internacional (y nacional), que se utilice al término FOB para otro tipo de embarques que no sean marítimos, por lo que no es extraño ver un FOB para embarques terrestres por camión por ferrocarril, o un FOB Aeropuerto. Utilizar incorrectamente este Incoterm, ocasionara serios problemas de indefinición de la transferencia de riesgos y responsabilidades por daño o pérdida de la mercancía. La consecuencia de esto sería que en caso de que la mercancía sufriera un siniestro habría problemas para definir dónde término la responsabilidad del vendedor y dónde inicio la del comprador. E incluso, de llevar el caso a un arbitraje, o más aún, ante una corte, para el árbitro o el juez será muy difícil dar un dictamen o emitir una resolución en favor de alguna de las dos partes, simple y sencillamente porque al menos al amparo de los *Incoterms® 2010* FOB es sólo aplicable para embarques marítimos donde ocurre una entrega a bordo del buque. Esto supondrá, sobre todo en lo que toca a la corte, tener que emitir una resolución con base en algún “precedente” (caso similar ya juzgado en esos tribunales o cortes) y donde no siempre dichos precedentes reflejan lo establecido en las reglas que rigen a los *Incoterms®*.

Existen otros términos de venta conocidos como las *RAFTD* (o definiciones revisadas del comercio exterior americano, que se analizarán al final de este ensayo) los cuales sí contemplan la utilización de un FOB diferente a los *Incoterms®*. De tal manera que bajo las *RAFTD* podemos encontrar un FOB camión, avión o ferrocarril, con flete pagado o por cobrar, con entrega en fronteras terrestres o a mitad del puente fronterizo (como sería un FOB Internacional Mid-bridge Laredo Texas), por lo que si el vendedor y el comprador acuerdan utilizarlos en lugar de los *Incoterms® 2010*, deberán estipular claramente en su contrato de compraventa, que no se están apegando a los *Incoterms® 2010*, sino a las *RAFTD*, o que simplemente las partes han decidido dar una interpretación particular al término de venta pactado.

De cualquier forma, por su aceptación mundial (y no sólo regional como es el caso de las *RAFTD*) se recomienda la utilización de los *Incoterms® 2010* y que en el contrato de compraventa se estipule como se cita en el siguiente ejemplo: *100 toneladas métricas de trigo, a un precio de USD10,000.00 por tonelada, FOB Veracruz México, Incoterms® 2010.*

FCA (Free Carrier) Entregada la mercancía al transportista

El *Incoterm* FCA significa que el vendedor entrega la mercancía al transportista (*carrier*) o a cualquier otra persona nominada por el comprador en el lugar convenido. Bajo éste término, el lugar convenido puede ser el domicilio del vendedor, o la terminal de carga donde la mercancía le será entregada al transportista o a la persona designada por el comprador. Si la entrega se realiza en el domicilio del vendedor (no confundir con EXW), incluirá la maniobra de carga en el vehículo enviado por el comprador, y dicha maniobra de carga es por cuenta y riesgo del vendedor. Sin embargo, si las partes acuerdan que la entrega se realice en un lugar distinto a los dominios del vendedor, como sería la terminal de carga (terrestre, aérea o marítima), el vendedor no es responsable de descargar la mercancía del medio de transporte que la llevó a dicha terminal de carga, y en consecuencia, tampoco es responsable de la carga de la mercancía en el transporte internacional. Se considerará que el vendedor ha entregado la mercancía cuando el transportista designado por el comprador le recibe la mercancía al vendedor y le emite el documento respectivo de toma a cargo. De tal suerte que si la mercancía sufre un siniestro posterior a que el vendedor la ha entregado al transportista o a la persona designada por el comprador en dicha terminal de carga, tal evento caerá bajo la responsabilidad del comprador,

Este *Incoterm* es, sin lugar a dudas, una excelente alternativa para el vendedor. Y menciono esto porque FCA es aplicable para cualquier tipo de embarque, incluyendo el embarque multimodal. Además, en caso de que el embarque sea marítimo, le evita al vendedor la entrega de la mercancía a bordo del buque.

Considérese también, que bajo este término, el vendedor tiene la obligación de entregar la mercancía libre del despacho de exportación.

CFR (Cost and Freight) entregada la mercancía con el flete incluido

El *Incoterm* CFR se traduce como costo y flete. Mediante este *Incoterm*, el vendedor es responsable de entregar la mercancía en el puerto marítimo de embarque, y de manera más precisa, dicha entrega concluye exactamente cuando los bienes son puestos a bordo del buque. En este sentido, como ya se dijo anteriormente, CFR es igual que FOB, teniendo como diferencia sustancial que mediante CFR, el vendedor debe contratar el transporte internacional y pagar el flete, responsabilidad que no tiene el vendedor con FOB.

Aún a pesar de que CFR siempre va seguido del nombre del puerto de destino convenido, debe quedar claro que el riesgo de daño o pérdida de la mercancía termina para el vendedor e inicia para el comprador cuando la mercancía cruza fue colocada a bordo del buque en el puerto de embarque, y no en el puerto de destino. Mediante CFR el vendedor contrata el transporte y paga el flete internacional hasta el puerto marítimo de destino, pero su responsabilidad de entrega de la mercancía (traspaso de riesgos por daño o pérdida) concluye en el puerto de embarque en el momento en que la mercancía fue declarada por el transportista a bordo del buque, tal como sucede con FOB. Y perdón por ser reiterativo en este *Incoterm* pero lo hago porque constantemente éste término es malinterpretado y se visualiza como que la transferencia de riesgos y daños del vendedor al comprador sucede en el puerto de destino y no en el de embarque bajo el argumento de que el flete internacional está pagado hasta el destino. Por lo tanto, el contratar y pagar el flete al destino no implica u obliga al vendedor asumir la responsabilidad de entrega hasta el puerto de destino. Sólo se ha incluido el flete al destino pero no el riesgo. Se están asumiendo costos mayores (básicamente el flete marítimo), pero no riesgos, los cuales siguen siendo los mismos que en FOB.

Cuando el vendedor no esté dispuesto a asumir la responsabilidad de entregar la mercancía a bordo del buque en el puerto marítimo de embarque, entonces el *Incoterm* CPT es la opción apropiada, ya que con este término su responsabilidad termina al momento de entregar la mercancía al transportista en el lugar de embarque convenido, que en éste caso será la terminal de carga (o de contenedores) del puerto marítimo de embarque.

Con CFR, el vendedor es responsable de realizar el despacho de exportación. Y respecto al seguro de la mercancía, el vendedor es responsable por lo que le suceda hasta su entrega a bordo del buque en el puerto de embarque, de tal manera que a partir de ese momento el comprador asume el riesgo por daño o pérdida de la mercancía, y en consecuencia, debería asegurarla a partir de ese lugar.

CIF (Cost Insurance and Freight) entregada la mercancía con el seguro y flete incluido

Después de FOB, CIF es el *Incoterm* más utilizado en el mundo del comercio internacional, y no por nada, ya que existe desde finales del siglo XIX.

El *Incoterm* CIF se entiende como costo, seguro y flete y significa básicamente lo mismo que CFR con la adición del seguro marítimo (hasta el puerto de destino).

Mediante CIF el vendedor contrata el transporte, paga el flete internacional hasta el puerto marítimo de destino y contrata un seguro marítimo, pero su responsabilidad de entrega de la mercancía (traspaso de riesgos por daño o pérdida) concluye en el puerto de embarque cuando la mercancía ha sido declarada a bordo del buque por el

transportista, tal como sucede con CFR y FOB. Por lo anterior, invito a que tengamos mucho cuidado de no malinterpretar este Incoterm.

Cuando el vendedor no esté dispuesto a asumir la responsabilidad de entregar la mercancía a bordo del buque en el puerto marítimo de embarque, entonces el *Incoterm* CIP es la opción apropiada, ya que aquí su responsabilidad terminará al momento de entregar la mercancía al transportista en el lugar de embarque convenido (sin subirla, colocarla o ponerla a bordo del medio del transporte).

Con CIF, el vendedor es responsable de realizar el despacho de exportación.

Respecto al seguro de la mercancía, el vendedor debe contratar el seguro marítimo (amparando cobertura mínima) hasta el puerto de destino, de tal manera que, en estricto sentido, una vez que la mercancía arriba al puerto de destino, el comprador asume el riesgo por daño o pérdida de la mercancía, y en consecuencia, deberá asegurarla a partir de ese momento. Valga agregar que el seguro debe contratarse amparando el 110% del valor CIF. Ese 10% adicional ayudara a salir "tablas" en caso de siniestro ya que servirá para cubrir la propia prima del seguro y otros gastos asociados, como pudieran ser los gastos bancarios (sobre todo en caso de que exista una carta de crédito).

Como ya se mencionó, FOB, CFR y CIF tienen las siguientes características en común:

1. Solo se usan cuando el embarque de las mercancías es marítimo/oceánico o a través de ríos o canales navegables. No es correcto su utilización en embarques aéreos, terrestres o multimodales, ya que para estos lo apropiado es emplear los términos FCA, CPT y CIP.
2. En los tres la responsabilidad por daño o pérdida de la mercancía termina para el vendedor e inicia para el comprador cuando los bienes son puestos a bordo del buque en el puerto de embarque convenido.
3. Todos ellos imponen al vendedor la responsabilidad de realizar el despacho de exportación.

CPT (Carriage Paid To) mercancía entregada al transportista con el flete pagado

El *Incoterm* CPT significa que el vendedor entrega la mercancía al transportista (*carrier*) nominado por él en un lugar de embarque convenido, que normalmente es la terminal de carga de dicho transportista. Este *Incoterm* se utiliza indistintamente para cualquier tipo de embarque o bien, cuando hay la combinación de medios de transporte (embarques combinados o multimodales), en cuyo caso, la responsabilidad por pérdida o daño de la mercancía pasa al comprador en el momento en que el vendedor entrega la mercancía al primer transportista. El costo del flete al destino y los costos y trámites del despacho de exportación ya están incluidos.

Es importante mencionar que una vez que el vendedor arriba con la mercancía a la terminal de carga del transportista, "el riesgo" de la maniobra de descarga es por cuenta del comprador, lo mismo que la carga en el barco, en la aeronave, en el camión o en el ferrocarril. "El costo" del flete, lo cubre el vendedor.

En conclusión, riesgos y costos son dos cosas muy diferentes, y esto deberá tomarlo muy en cuenta el comprador.

CIP (Carriage and Insurance Paid) transporte y seguro pagado

El *Incoterm* CIP significa exactamente lo mismo que CPT, con la diferencia de que con CIP el vendedor también debe contratar el seguro de la mercancía hasta el lugar de destino convenido bajo una cobertura mínima, salvo que acuerde con el comprador una cobertura determinada.

Permítaseme indicar que siempre que el vendedor y el comprador no deseen una entrega de la mercancía cruzando la borda del buque en el puerto de embarque convenido, los términos FCA, CPT y CIP, serán la opción correcta. De

hecho, desde mi muy particular punto de vista, son los que mejor representan hoy en día la logística del transporte de mercancías.

Finalmente agregaré ciertas características en común que comparten los términos FCA, CPT y CIP:

1. Se usan para cualquier tipo de embarque, incluyendo el transporte multimodal o combinado.
2. En los tres la responsabilidad por daño o pérdida de la mercancía termina para el vendedor e inicia para el comprador cuando los bienes son entregados al transportista en el lugar de embarque convenido. Aquí no se habla de “a bordo del buque”, sino de entrega de la mercancía al transportista.
3. Todos ellos imponen al vendedor la obligación de realizar el despacho de exportación.

DAP (Delivery At Place) entregada la mercancía en el lugar de destino convenido

Significa que el vendedor concluye con su compromiso de entrega de la mercancía cuando el último medio de transporte utilizado arriba al lugar de destino convenido sin bajarla de este medio de transporte.

Aplica para cualquier medio de transporte o la combinación de ellos.

El despacho de exportación es obligación del vendedor.

Todos los riesgos y costos desde la fábrica, bodega o almacén del vendedor hasta el lugar de destino (sin la descarga de la mercancía del último medio de transporte), son por cuenta y a cargo del vendedor. Sin embargo, si el contrato de transporte incluye la descarga de la mercancía en el lugar de destino, el comprador ya no tendrá que pagar por ello, pero si deberá asumir el riesgo de un siniestro durante tal maniobra. Por lo tanto, si el comprador no está dispuesto a asumir ese riesgo y prefiere que el vendedor sea quien lo absorba y que la entrega concluya con la descarga y puesta en una terminal de carga o de contenedores del lugar de destino, o incluso que se la entreguen en su fábrica, bodega o almacén, los Incoterms DAT o DDP (respectivamente) serían los adecuados.

DAT (Delivery At Terminal) entregada la mercancía en la terminal de carga (o de contenedores) del lugar de destino convenido

Significa que el vendedor se obliga y responsabiliza de entregar la mercancía en la terminal de contenedores o de carga en el lugar de destino convenido.

Todos los riesgos y costos ocurridos desde la fábrica, bodega o almacén del vendedor hasta la entrega en la terminal de carga del lugar de destino convenido son por cuenta y a cargo del vendedor.

DAT (al igual que DAP y DDP), son aplicables para cualquier medio de transporte o la combinación de diferentes medios (transporte multimodal).

DDP (Delivery Duty Paid) entrega en un lugar de destino convenido con los trámites, aranceles e impuesto de importación pagados

Significa que el vendedor tiene la responsabilidad de entregar la mercancía en el lugar de destino convenido ya libre del despacho de importación y habiendo pagado y realizando todos los trámites necesarios en esta aduana. La maniobra (riesgo y costo) de descarga de la mercancía del último medio de transporte no es a cargo del vendedor sino que corre por cuenta del comprador.

En algunos casos, el comprador, con autorización de las autoridades aduaneras de su país, obtiene el permiso para recibir la mercancía directamente en su domicilio (fábrica, bodega o almacén). Ante este escenario, será hasta ese lugar donde el vendedor deberá extender su responsabilidad por daño o pérdida de la mercancía y en donde se realice la inspección fiscal de la mercancía y el vendedor deberá cumplir con el trámite del despacho de importación.

Es importante hacer aquí una reflexión sobre el llamado impuesto al valor agregado (IVA) ya que al no ser el exportador causante fiscal en el país del importador, lo conveniente o recomendable es que se exceptúe dicha obligación al vendedor, y de ser así, deberá dejarse claramente establecido en el contrato de venta.

Permítaseme indicar que, siempre que el vendedor y el comprador no deseen una entrega de la mercancía a un costado del buque o cruzando la borda del buque en el puerto de embarque convenido, o entregada al transportista en el lugar de embarque convenido, como sería en los términos F y C, sino que la intención o requerimiento (sobre todo del comprador) sea una entrega en el puerto o lugar de destino convenido (incluyendo las denominadas "puerta a puerta"), los tres términos **"D"** son los Incoterms® adecuados.

Finalmente agregaré ciertas características en común que comparten los términos **"D"**:

1. Representan todos ellos obligaciones de entrega en destino.
2. En los cinco la responsabilidad por daño o pérdida de la mercancía termina para el vendedor e inicia para el comprador cuando los bienes son entregados al comprador en el lugar de destino convenido. Aquí no se habla de "costado del buque" ni "a bordo", y menos aún de "entregada al transportista".
3. Todos ellos imponen al vendedor la obligación de realizar el despacho de exportación, y en uno de ellos, en DDP, el despacho de importación.
4. El vendedor es responsable de una entrega en el destino convenido, pero no tiene obligación de asegurar la mercancía.

Comentarios

Los Incoterms® más comunes son FOB y CIF, pero (debido a la falta de cultura sobre esta materia) se utilizan mal, ya que igual son empleados para embarques marítimos que para terrestres o para aéreos (sin tomar en cuenta que la responsabilidad termina en cuando la mercancía cruza la borda del buque en el puerto de embarque). Con mucha regularidad nos encontramos un FOB o un CIF aeropuerto, al igual que un FOB o CIF camión o ferrocarril, en lugar de utilizar FCA o CIP, que serían los Incoterms® adecuados. La consecuencia de esta mala aplicación de los Incoterms® es que en caso de que la mercancía se siniestre, las partes no encontraran apoyo en los Incoterms® para definir los riesgos y las responsabilidades, y por lo mismo, una u otra parte quedarán desprotegidos. De hecho, aún llevando su caso a una corte, la misma instancia legal no podrá acudir a los Incoterms® y lo más probable es que su decisión la tome con base en "precedentes" o en su "sentido común" sobre lo que él, como juez, considere que se apegue a la "práctica comercial". Ante esto, cualquier cosa podrá pasar.

Los Incoterms® 2010 ofrecen once diferentes posibilidades para el comprador y el vendedor, y seguramente una de ellas se ajustará a las necesidades de la transacción comercial, de acuerdo con las responsabilidades que ambas partes estén dispuestos a asumir. No olvidemos que el primer paso para una correcta elección de esos trece términos dependerá del medio de transporte que vayan a utilizar, seguido de si se desea o no incluir el seguro, de las maniobras de carga y descarga, de los costos y trámites por las dos aduanas (exportación e importación) y de la obligación de entregarla en el lugar de embarque o en el de destino. Finalmente, habrá también que tomar en

cuenta las disposiciones oficiales que, en materia de seguros, aduanas y tratados comerciales, fijen sus respectivas leyes.

Por qué entonces se siguen utilizando términos de comercio caducos, obsoletos e inoperantes (como las RAFTD) cuando existen términos internacionales que responden a las necesidades presentes y a la dinámica actual del comercio internacional. La respuesta más apropiada sería por la costumbre. Es cierto que la costumbre hace ley, pero muchas veces, esa costumbre es más bien producto de la falta de capacitación y de cultura en esta importante materia.

Arbitraje.

En materia de arbitraje, si las partes así lo convienen, se recomienda que señalen en su contrato de compraventa que, en caso de disputas, aceptarán el arbitraje de un determinado organismo, que podría ser la misma Cámara Internacional de Comercio.

Además de los *Incoterms®* de la CCI, ¿existen otros términos de venta?

Sí, es el caso de las llamadas *RAFTD* (*Revised American Foreign Trade Definitions*) o Definiciones Revisadas del Comercio Exterior Americano. Estos términos de venta fueron creados en 1919 por la Cámara de Comercio de los Estados Unidos de América y revisados en 1941, con objeto de definir términos de venta, para importadores y vendedores de ese país, en su comercio con otras naciones, en particular con las de Latinoamérica. Su ámbito de acción es regional y no internacional, como lo son los *Incoterms®* de la ICC.

Así, debido a su falta de actualización respecto de las nuevas modalidades de transporte de mercancías, a la automatización en la emisión de documentos (*EDI Electronic Data Interchange*), y sobre todo al mal uso (y abuso) de los términos FOB, C&F y CIF, que igual los aplican para embarques por mar que para el transporte aéreo o terrestre, el Comité de Comercio Exterior del Senado de los Estados Unidos de América decidió, en 1985 dejar sin efecto su reconocimiento y aplicabilidad para definir obligaciones y responsabilidades en sus operaciones de comercio exterior, reconociendo expresamente en su lugar a los *Incoterms®* de la ICC.

Por esta razón, me refiero únicamente a los *Incoterms®* en su versión actual (Publicación 715, revisión 2010). Lo anterior hace necesario que el contrato de compraventa que celebren comprador y vendedor, deberán indicar precisamente si se han pactado *Incoterms®* o RAFTD.

Bibliografía básica:

1. Bustamante, Miguel Ángel. Los Créditos Documentarios en el Comercio Internacional. Ed. Trillas, 4a. edición.
2. Publication 560, Incoterms 2000. International Chamber of Commerce. Paris, 1999.
3. Guide to Incoterms®. International Chamber of Commerce. Paris, February 2010.
4. Convención de Viena de 1980 sobre contratos internacionales de compra y venta de mercaderías.
5. Publication 715, Incoterms® 2010. International Chamber of Commerce. Paris, 2010.

Reglas Uniformes para Garantías a Primer Requerimiento

Iván Roldán Moreno *

Introducción.

El día 1° de julio de este año entraron en vigor las Reglas Uniformes para Garantías a Primer Requerimiento, publicación 758 de la Cámara de Comercio Internacional ("URDG758"); esta publicación corresponde a la primera revisión de las Reglas Uniformes para Garantías Demandables, publicación 458 de la ICC vigentes desde 1992 ("URDG458").

Las URDG758 actualizan las URDG458, así como aportan un conjunto de normas más claras, precisas y completas. Siguiendo la metodología de las Reglas Uniformes para Créditos Documentarios "UCP600" las URDG758 aportan un artículo de definiciones, así como establecen plazos para la revisión de documentos, la prórroga de la garantía en caso fortuito o fuerza mayor y la suspensión de una garantía en caso de solicitud de prórroga o pago.

Las URDG758 incluyen reglas sobre el aviso de la garantía, de sus modificaciones, para la revisión de documentos, requerimientos parciales y múltiples o incompletos, la transferencia de las mismas, así como la sustitución de divisas cuando no es posible el pago en la divisa especificada en la garantía.

En general las URDG758 constituyen una compilación de reglas mucho más equilibradas e innovadoras, fuertes competidoras de las Prácticas Internacionales para Créditos Contingentes (International Standby Practices, en idioma inglés), conocidas como ISP98.

1.- Antecedentes.

Se puede afirmar que el uso de las denominadas "garantías a primer requerimiento" o "garantías a primera demanda", se extendió en Europa al finalizar la Segunda Guerra Mundial, dada la exigencia de las operaciones mercantiles y del comercio internacional de contar con instrumentos de garantía ágiles y seguros.

En los Estados Unidos el término "garantía", generó problemática en virtud de la prohibición que tienen los bancos estadounidenses de emitir garantías, sin embargo, tratando de "darle la vuelta" a la legislación ya que los bancos estadounidenses sí pueden emitir cartas de crédito y, para no quedarse fuera de mercado, se inventó el término "carta de crédito standby", figura que comparte características con las "garantías a primer requerimiento" y con las cartas de crédito comerciales.

Desde mi apreciación hablar de "garantía a primer requerimiento" o de "carta de crédito standby", es hablar de un instrumento con las mismas características, pero sujeto a distinta norma operativa. En ese sentido un standby es una garantía a primer requerimiento, y las garantías a primer requerimiento se sujetan a los mismos principios básicos de las cartas de crédito standby: el carácter documental, la independencia o autonomía y la irrevocabilidad.

Como antecedentes a las URDG758 se tienen varias reglas de la Cámara de Comercio Internacional ("ICC"), así como una convención internacional, mismas que a continuación se mencionan.

* Vicepresidente Comisión Banca, Presidente Comité URDG y Factoraje ICC México. Representante Scotia Bank Inverlat

El primer esfuerzo de la ICC de realizar una compilación de los usos y prácticas internacionales con respecto a garantías tomó aproximadamente 12 años, concluyendo con la adopción, por el Consejo de ICC el 20 de junio de 1978, de las Reglas Uniformes para Garantías Contractuales, publicación número 325 de ICC. Sin embargo, dichas reglas no tuvieron una buena aceptación, inclusive han sido calificadas como “fallidas”, en virtud de que condicionan el derecho de pago al beneficiario a la presentación de una sentencia judicial o laudo arbitral.

Otras reglas de ICC que han servido para la emisión de cartas de crédito standby son las Reglas Uniformes para Créditos Documentarios en sus diversas revisiones: UCP400 vigentes a partir de junio de 1983, las UCP500 vigentes a partir de enero de 1994 y las actuales UCP600 vigentes a partir de julio de 2007.

En abril de 1992 entraron en vigor las URDG458, mismas que tuvieron un uso importante -particularmente en Europa-, impulsado por la aceptación por parte del Banco Mundial y por el refrendo de las mismas por parte de la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional.

Otro antecedente se tiene en la Convención de Naciones Unidas sobre Garantías Independientes y Cartas de Crédito Contingente de diciembre de 1995, misma que no ha tenido la aceptación esperada ya que en la actualidad solamente 9 países la han adoptado. No obstante que uno de los países que han suscrito la convención son los Estados Unidos, la falta de ratificación por el senado, ha hecho que otros países no las hayan adoptado, por lo que su uso ha sido muy limitado.

Las reglas ISP98 aprobadas en abril 1998, vigentes a partir de enero de 1999, han tenido bastante éxito en América, con un uso un tanto limitado en Europa.

La elaboración de las nuevas URDG758 aprobadas por el Consejo de la ICC en diciembre, 2009, y vigentes a partir del día 1º de julio de este año, tomó 2 años y medio, lo cual implicó 35 sesiones del grupo redactor, 8 con el grupo de apoyo, así como existió retroalimentación con los comités nacionales. Se generaron 5 proyectos y se generó un total de 35 artículos que serán motivo de revisión del presente trabajo.

2.- Vigencia y aplicación.

El artículo 1º de las URDG758 establece que las referidas reglas entraron en vigor el día 1º de julio de 2010. Cabe hacer la precisión que las reglas de ICC no son leyes sino usos y prácticas mercantiles y bancarias, es decir, que no tienen una observancia obligatoria en un determinado país, sino más bien son obligatorias entre las partes que aceptan usarlas, esto es, que aplicarán según lo previsto en el inciso a. del artículo 1º, cuando las garantías o contra-garantías lo establezcan expresamente.

Conviene precisar que las garantías sujetas a las URDG758 pueden modificar o excluir alguna de las reglas previstas en las mismas, por ejemplo, el texto de la garantía podría establecer que no se sujeta a lo previsto en el numeral i. del inciso b. del artículo 26 relativo a fuerza mayor, que prevé que las garantías serán prorrogadas por un periodo de 30 días adicionales si la garantía vence en un momento en que la presentación no fuese posible por causas de fuerza mayor, pudiendo establecer un plazo menor.

El referido artículo también establece que las contra-garantías estarán sujetas a URDG758 si la garantía local se sujeta a ellas, salvo pacto en contrario, esto obedece a la lógica de que si un contra-garante instruye a un garante la emisión de una garantía sujeta a las URDG758, el garante debe estar cubierto con una contra-garantía sujeta a las esas mismas reglas, sin embargo, las garantías no necesariamente se sujetan a las URDG758, por ejemplo, podríamos tener una operación en la que la garantía local a una fianza sujeta a leyes locales, contra-garantizada por una garantía a primer requerimiento sujeta a las URDG758.

3.- Etapas en la vida de una garantía.

A continuación se realizará una breve revisión de los artículos de las URDG758, basado en las siguientes etapas de la vida de una garantía: (i) relación subyacente, (ii) emisión, (iii) modificaciones; (iv) transferibilidad, (v) presentación de documentos, (vi) cesión de producto, (vii) revisión de documentos, y (viii) Pago y vencimiento.

3.1. Relación subyacente.

Las URDG758 le denominan “relación subyacente” al negocio u operación que le da origen a la garantía. El artículo 2º de las URDG758 establece que relación subyacente, significa el contrato, las condiciones de la oferta o cualquier otra relación entre el ordenante y el beneficiario en los que se fundamente la garantía.

En ese sentido, la relación subyacente puede tratarse de un contrato, acuerdo, convenio, negocio u operación, etc., llámese como se llame, misma que es objeto de la garantía. Así entendido, las garantías pueden prácticamente garantizar el incumplimiento de cualquier obligación.

Cabe mencionar que las URDG758 no establecen una clasificación de garantías, las clasificaciones obedecen a la terminología técnica en la materia, los tipos más comunes son los siguientes:

Garantía de cumplimiento, sirve para garantizar el posible incumplimiento de obligaciones, por ejemplo, las obligaciones de un arrendatario en un contrato de arrendamiento.

Garantía de seriedad de oferta, garantiza que una vez que exista una decisión con respecto de una oferta, el oferente cumpla con su propuesta, es muy común en licitaciones públicas, también es denominada como “Bid Bond”.

Garantía financiera, sirve para garantizar operaciones de crédito.

Contra-garantía, sirve para garantizar la emisión de una garantía, por ejemplo, se puede emitir para contra-garantizar la emisión de una póliza de fianza.

Garantía de pago, garantiza una obligación de pago para el caso de incumplimiento, como puede ser en un contrato de suministro.

Garantía de pago anticipado, garantiza la devolución de un pago dado por anticipado en caso de incumplimiento de otra obligación, por ejemplo, en un contrato de maquila en que el maquilador recibe un pago por adelantado.

En general, lo que se puede decir es que la clasificación de las garantías a primer requerimiento se da en relación a la obligación a garantizar dentro del negocio causal que le da origen, es decir, de la relación subyacente.

3.2. Emisión.

El artículo 4 de las URDG758 establece que una garantía se considera emitida cuando sale del control del garante. Aquí la pregunta que cabe hacerse es qué implica “salir del control del garante”, y la respuesta puede ser muy sencilla, pero dependerá del caso en particular, por ejemplo, puede ser que en una operación de “contra-garantía”, ésta sale del control de un banco contra-garante cuando envía un mensaje swift a un corresponsal en el extranjero en el que se contenga el texto; otro ejemplo es la entrega física de la garantía de la seriedad de una oferta a una entidad que lanzó una licitación pública.

Es decir, el hecho de la entrega implica el que la garantía ha salido del control del garante o contra-garante y dadas las características de independencia e irrevocabilidad de las mismas en términos de los artículos 5° y 6° de las URDG758, el beneficiario de la garantía tiene certeza de que la garantía o contra-garantía implica una obligación “autónoma” del garante o contra-garante respecto de la relación subyacente, así como que la garantía o contra-garantía no podrá ser modificada ni cancelada antes de su vencimiento o pago sin su consentimiento.

Por otro lado, es importante mencionar que el beneficiario puede presentar un requerimiento desde el momento de emisión de la garantía, salvo que la misma establezca que estará vigente a partir de un hecho posterior a la emisión.

Las URDG758 establecen reglas más claras con relación a la emisión, por ejemplo, el artículo 9 indica que si el garante no está dispuesto o no le es posible emitir la garantía, deberá informar de ello sin demora a la parte que le instruyó la emisión.

El artículo 8 de las URDG758 establece cuál debe ser el contenido de las instrucciones y de la garantía, indicando que éstas deben ser claras y precisas y evitar excesivos detalles. Las garantías deben especificar: (i) quien es el ordenante, u obligado al cumplimiento de la obligación garantizada, no necesariamente es la parte instructora, (ii) quien es el beneficiario, (iii) quien es el garante, (iv) el número de referencia u otra información que identifique la relación subyacente, (v) un número de referencia u otra información que identifique la garantía o contra-garantía emitida, (vi) el importe pagadero y la moneda, (viii) la fecha de vencimiento, (viii) los términos para requerir el pago, (ix) si el requerimiento o cualquier otro documento debe ser presentado en papel y/o en formato electrónico, (x) el idioma de cualquier documento, y (xi) la parte responsable del pago de cualquier cargo.

Al emitir la garantía o contra-garantía el garante o contra-garante conforme al artículo 12 están obligados de acuerdo a los términos y condiciones de la garantía o contra-garantía, y por las reglas en tanto no sean contradictorias, y hasta el importe de las mismas.

En operaciones “*cross border*” es común que un banco garante ocupe los servicios de un banco corresponsal a efecto de notificar la garantía al beneficiario, a diferencia de las ISP98 y las UCP600, las URDG758 no prevén la figura de la confirmación, misma que implica para el banco confirmador, entre otras, asume la obligación de revisar documentos y de pago en caso de que los documentos presentados estén conforme a los términos y condiciones de la garantía. En ese sentido no es factible que una garantía sujeta a las URDG758 sea confirmada.

Un banco avisador asume solo las siguientes obligaciones:

- Verificar la aparente autenticidad de la garantía y que la notificación refleja fielmente los términos y condiciones de la misma.
- Si no puede establecer la aparente autenticidad de la garantía informará sin demora.
- Si no están dispuesto o no le es posible notificarla, deberá informar sin demora.
- Si decide notificar informará que no ha podido establecer la aparente autenticidad, en su caso.

3.3. Modificaciones.

Durante la vigencia de una garantía existe la posibilidad de que ésta sufra cambios derivados precisamente por condiciones establecidas en la relación subyacente, así por ejemplo, una garantía puede estipular la reducción o el incremento de su importe en unas fechas determinadas, o cuando tenga lugar un determinado hecho previsto en la relación subyacente (art. 13 URGD).

Por otro lado, las URDG758 establecen reglas específicas respecto del aviso de una modificación, mismas que se contienen en sus artículos 10, 11 y 16 mismas que son las siguientes:

- Si a un banco le solicitan que notifique una modificación pero no está dispuesto o no le es posible hacerlo, deberá informar de ello sin demora al solicitante.
- Un garante utiliza los servicios de un banco avisador, deberá utilizar al mismo banco para notificar cualquier modificación de la garantía.
- Si el garante recibe instrucciones de modificación pero no está dispuesto o no le es posible hacerlo, lo informará sin demora al solicitante.
- Una modificación efectuada sin el consentimiento del beneficiario no es vinculante para él. Sin embargo, el garante queda obligado de manera irrevocable por una modificación desde el momento en que la emite.
- El beneficiario puede rechazar una modificación de la garantía en cualquier momento.
- La parte avisadora informará sin demora de cualquier notificación de aceptación o rechazo de la modificación del beneficiario.
- La aceptación parcial de una modificación no está permitida.
- No se tendrá en cuenta una disposición que indique que la modificación tendrá efectos salvo que sea rechazada por el beneficiario en un plazo determinado.
- El garante o el contra-garante informará sin demora a la parte instructora de cualquier solicitud para prorrogar el vencimiento de la garantía o contra-garantía.

3.4. Transferencia.

El término técnico “transferencia” implica en lenguaje legal una cesión de derechos y obligaciones del beneficiario de una garantía a primer requerimiento a un tercero. Esto es, que el nuevo beneficiario no solo adquiere el derecho a cobrar el instrumento, sino también adquiere la obligación de cumplir con los términos y condiciones de la garantía a primer requerimiento, es decir la obligación de presentar documentos conforme, para hacer exigible el pago.

La transferencia de una garantía puede tener lugar durante la vigencia de la misma y debe cumplir con los requisitos previstos en el artículo 33 de las URDG758, mismos que a continuación se describen:

- La garantía debe indicar expresamente que es “transferible”, lo cual implica que podrá ser transferida más de una vez por la totalidad del importe disponible. Una contragarantía no es transferible.
- El garante solo atenderá una petición de transferencia en tanto que ésta se encuentre dentro de los límites y en la forma expresamente consentidos por el garante.
- Con la transferencia la garantía se pone a disposición de un nuevo beneficiario.
- La transferencia incluye todas las modificaciones acordadas.
- Es obligación del transferidor proporcionar al garante una declaración firmada de que el beneficiario de la transferencia ha adquirido los derechos y obligaciones del transferidor en la relación subyacente.
- Salvo pacto en contrario el transferidor pagará todos los cargos derivados de la transferencia.

- Después de transferida, los requerimientos y cualquier declaración de soporte deberán estar firmados por el beneficiario de la transferencia.
- El nombre y la firma del beneficiario de la transferencia podrán ser usados en cualquier otro documento en lugar del nombre y la firma del transferidor.

3.5. Presentación de documentos.

Otra de las características que comparten las garantías a primer requerimiento respecto de las cartas de crédito standby es que son “documentales”, lo cual implica que la única condición para tener derecho al pago del instrumento es la presentación de documentos en términos de lo previsto en la garantía.

De acuerdo con el artículo 6 de las URDG758 los garantes tratan con documentos y no con las mercancías, servicios o prestaciones con los que los documentos puedan estar relacionados, una garantía no debería contener una condición, distinta de una fecha o la duración de un período, sin especificar un documento que deba evidenciar el cumplimiento de dicha condición.

El beneficiario puede presentar un requerimiento de pago desde el momento de emisión de la garantía o desde un momento o a partir de un hecho posterior si así lo prevé la garantía (ver: inciso c. del artículo 4 de URDG758).

Conforme al artículo 14 de URDG758, se debe tener en consideración: (i) que las presentaciones deberán hacerse en el lugar de emisión o en el lugar establecido en la garantía en o antes de la fecha de vencimiento; (ii) que pueden presentarse “parcialmente” documentos durante la vigencia; (iii) pueden efectuarse presentaciones vía electrónica (debiendo especificarse el medio); (iv) que en las presentaciones se debe identificar la garantía; (v) que deben presentarse documentos en mismo idioma de la garantía, salvo que sean emitidos por terceros.

Adicionalmente, en términos del artículo 15 de URDG758, los requerimientos de pago deberán: (i) en una garantía indicar que existió un incumplimiento; (ii) en una contra-garantía se declarará que se ha recibido un requerimiento de acuerdo a los términos y condiciones. Ni el requerimiento ni la declaración de soporte pueden estar fechados con anterioridad al momento en que el beneficiario esté autorizado para presentar un requerimiento.

Al presentarse un requerimiento de pago, el garante o el contra-garante tendrá la obligación de informar sin demora a la parte instructora o, en su caso, al contra-garante de respecto de este hecho, o bien, de informar la alternativa, en caso de que el beneficiario haya efectuado una solicitud para prorrogar el vencimiento de la garantía (ver: artículo 16 de URDG758).

El beneficiario de una garantía al presentar un requerimiento de pago puede incluir en el mismo la alternativa de prórroga del vencimiento en lugar del pago, en ese supuesto el garante podrá suspender el pago hasta por 30 días naturales. En el supuesto de que se de la suspensión, el contra-garante podrá suspender el pago por un período que no exceda el período por el que fue suspendido el pago de la garantía menos 4 días naturales.

En los supuestos previstos en la párrafo anterior el garante o el contra-garante informarán sin demora a la parte instructora o al contra-garante del período de suspensión de pago bajo la garantía.

Al otorgarse la prórroga el requerimiento de pago se considerará retirado cuando el período de la misma. Si no se concede la prórroga, el garante o contra-garante pagará el requerimiento sin necesidad de que sea presentado un nuevo requerimiento.

Aceptar o rechazar una prórroga aun cuando reciban instrucciones, quedará al arbitrio del garante o contra-garante, para lo cual deberán informar sin demora de su decisión. El garante y el contra-garante no asumen ninguna obligación por un pago suspendido.

En términos del artículo 17 de URDG758, un requerimiento puede efectuarse por un importe inferior, lo que se considerará como un “requerimiento parcial”; por otro lado, en una garantía o contra-garantía pueden pactarse que se permiten más de un requerimiento, esto es, “requerimientos múltiples” o bien, establecerse que los requerimientos múltiples están prohibidos, lo que significa que puede efectuarse un único requerimiento por la totalidad o por parte del importe disponible.

Un requerimiento no se considerara de conformidad si: (i) es por un importe superior al importe disponible, o (ii) cualquier declaración de soporte u otros documentos exigidos por la garantía indican importes cuya suma total sea inferior al importe requerido.

Los requerimientos en términos del artículo 18 de URDG758 son considerados como independientes el uno del otro, en ese sentido efectuarse un requerimiento que no constituya requerimiento conforme o retirar un requerimiento presentado no significa una renuncia, ni condiciona al derecho a efectuar otro requerimiento antes del vencimiento, aún si la garantía prohíbe los requerimientos parciales o múltiples como si no.

El pago de un requerimiento que no constituya un requerimiento conforme no es una renuncia a la condición de que cualquier otro requerimiento deba ser un requerimiento conforme.

Las URDG758, introducen el concepto de fuerza mayor así como establecen que si la garantía o contragarantía venciera en un momento en que la presentación o el pago en virtud de la garantía o contragarantía no fuera posible por causas de fuerza mayor entonces la garantía y cualquier contragarantía serán prorrogadas por un período de 30 días naturales contados a partir de la fecha en que hubiera vencido la garantía o del día en que el contra-garante informe al garante de la desaparición de la fuerza mayor, y el garante/contra-garante deberá notificarlo tan pronto como le sea posible a la parte instructora;

3.6. Cesión de producto.

La cesión de producto implica la cesión del derecho a recibir una determinada cantidad de dinero, a diferencia de la transferencia, la cesión de producto no implica obligaciones.

En la cesión del producto el beneficiario ha presentado documentos, esos documentos han sido revisados y aprobados, con lo que la obligación del banco emisor de pagar una determinada cantidad de dinero ya existe, sin embargo, el banco recibe una instrucción de pagar a un tercero distinto al beneficiario.

La cesión de producto está prevista en el artículo 33 de las URDG758, mismo que establece que para la cesión se estará a lo previsto en la ley correspondiente y aplicará lo siguiente: (i) el beneficiario podrá ceder cualquier producto sobre el que pueda tener o pueda llegar a tener derecho en virtud de la garantía; (ii) el garante no estará obligado a pagar a un cesionario salvo que haya manifestado su acuerdo con la cesión.

3.7. Revisión de documentos.

Una de las principales obligaciones que tiene un garante es la revisión de los documentos presentados por el beneficiario, a efecto de determinar si los encuentran o no en apego a los términos establecidos en la garantía, ya que la presentación “conforme” implica el nacimiento de su obligación de pago.

El artículo 19 de las URDG758 estipula que la revisión se hará para determinar si la presentación es una presentación conforme, basándose en apariencia de los documentos, además, los datos deberán ser revisados en el contexto del documento, de la garantía y las reglas; los datos no tienen que ser idénticos, pero no deben ser contradictorios con ese documento y otros documentos.

Es importante mencionar que si se presenta un documento no requerido no se tomará en cuenta y podrá ser devuelto al presentador.

Las URDG758, establecen reglas bastante amplias para la revisión de documentos en aspectos tales como si en la garantía no se indica si un documento debe ir firmado o no, si el garante está obligado a efectuar cálculos, así como la revisión de documentos legalizados, visados, certificados, etc.

Uno de los aspectos más relevantes de las URDG758, es el establecimiento de un plazo para revisión, mismo que antes no se preveía en las URDG458, este plazo en términos del artículo 20 será de cinco días hábiles contados a partir del día siguiente al de la presentación, mismo que no verá afectado por el vencimiento de la garantía. También este artículo establece ciertas reglas relacionadas con el lugar y forma de pago.

En el supuesto de que un requerimiento no cumpla con los términos establecidos con la garantía, el artículo 24 de las URDG758 establece que el garante o contra-garante pueden rechazarlo o bien, dirigirse por iniciativa propia a la parte instructora, para obtener una renuncia a las discrepancias; lo anterior no amplía el plazo de revisión.

En el supuesto de rechazo el garante o contra-garante deberá emitir una única notificación en que indique: que se rechaza el requerimiento, y todas las discrepancias. El rechazo deberá efectuarse a más tardar al quinto día hábil posterior a la fecha de presentación, de no emitirse la notificación el garante perderá el derecho a alegar que el requerimiento, o cualquier documento relacionado, no constituye un requerimiento conforme.

El importe de la garantía podrá reducirse por los importes pagados, pero por otro lado, es factible que la garantía establezca reducciones automáticas o bien, por que el beneficiario así lo apruebe, conforme a lo previsto en el artículo 25 de las URDG758.

La garantía vencerá en la fecha de vencimiento, es decir en la fecha máxima para la presentación de documentos establecida en la garantía, sin embargo, podría vencer previamente por el pago de la misma, cuando no quede importe alguno pagadero, o por otras circunstancias como puede ser un hecho que provoca el vencimiento de forma inmediata o en un plazo especificado después de que el hecho tenga lugar, o por liberación del beneficiario (art. 25 URDG758).

Si la garantía o la contragarantía no mencionan una fecha o un hecho de vencimiento, la garantía terminará transcurridos tres años desde el momento de su emisión y la contra-garantía terminará 30 días naturales después de la terminación de la garantía.

Adicionalmente el artículo 25 en comento, establece una nueva obligación de garante respecto del vencimiento, consistente en que el garante o contra-garante deberá informar sin demora a la parte instructora o al contra garante, del vencimiento de la garantía si la garantía vence cuando ya no hay importe pagadero o por liberación del beneficiario.

Por lo que se refiere al pago, las URDG758 establecen una novedad, por regla general el pago se efectuará en la moneda estipulada en la garantía, sin embargo, el artículo 21 indica que si existe impedimento legal o fuera del control del obligado para efectuar el pago en dicha moneda, entonces el obligado al pago podrá efectuar el pago

en la moneda del lugar de pago al tipo de cambio de la fecha de pago. El garante o contra-garante podrán determinar si el reembolso lo desean en la moneda de la garantía o en la que efectivamente se efectuó el pago.

II.- Bibliografía.

- 1.- Convención de Naciones Unidas sobre Garantías Independientes y Cartas de Crédito Contingente.
- 2.- Ley de Instituciones de Crédito.
- 3.- Reglas y Usos Uniformes relativas a los Créditos Documentarios, Cámara Internacional de Comercio, Revisión 1993, publicación 500.
- 4.- Reglas y Usos Uniformes relativas a los Créditos Documentarios, Cámara Internacional de Comercio, Revisión 2007, publicación 600.
- 5.- Uniform Rules for Contract Guarantees, International Chamber of Commerce, publication 325.
- 6.- Uniform Rules for Demand Guarantees, International Chamber of Commerce, publication 458.
- 7.- Usos Internacionales Relativos a Créditos Contingentes, publicación número 590 de la Cámara Internacional de Comercio.

Medios de Transporte
EMBA Marco Antonio Barradas Quiroz*

En este documento se revisan aspectos básicos relacionados con los antecedentes, al igual que la terminología y características, clasificación y negociación de los documentos (contratos) de transporte marítimo, multimodal, terrestre, ferroviario y aéreo y el impacto que tienen en las cartas de crédito.

El panorama y las tendencias de los medios de transporte de carga, a inicios de este 2011, reflejan que su demanda ha cambiado –en cuanto a los requerimientos del mercado– de lo básicamente doméstico a lo global, mientras que la logística, por su parte, ha dejado de centrarse solamente en la manufactura de los vehículos requeridos para transportar los bienes hacia una gama de servicios que brinden todo aquello que resulta indispensable para la cadena de suministro.

Algo similar se aprecia del lado de la oferta, donde los transportistas han abandonado el interés enfocado en la fragmentación modal para orientarse a buscar mejores métodos para coordinar apropiadamente el transporte multimodal y donde la construcción del sistema básico de transporte (una vez superada) ha dado paso a la búsqueda permanente de su optimización.

Por supuesto, las políticas públicas inherentes también han debido transformarse y hoy se les aprecia más interesadas en regular aspectos de seguridad y cuidado del medio ambiente que en la desregulación económica que imperaba antaño.

Es evidente que tales enfoques intentan responder, en forma asertiva, a los flujos globales de movilización de bienes, mismos que pueden apreciarse en el siguiente gráfico:



Fuente: OECD, ITF (2009-10).

En México, los flujos de transporte de carga doméstico evidencian la relevancia de los envíos por carretera (con poco más del 85%, en toneladas métricas, del total movilizad por ese y los demás modos de transporte) y algo similar sucede con el comercio exterior al amparo del TLCAN, ya que exportamos –en dólares de los Estados Unidos– por

* Experto Certificado en Reglas Incoterms ® 2010 y experto certificado DOCDEX en Cartas de Crédito/ Representante Universidad Anáhuac Norte

vía terrestre el 62% de lo enviado a Canadá y el 70% de lo destinado a EUA, mientras que así importamos el 56% de lo suministrado por Canadá y el 64% de los Estados Unidos.

No obstante que nuestro comercio exterior se relaciona primordialmente con los dos países anteriormente referidos, cuando se revisan el resto de nuestras operaciones internacionales de compraventa se aprecia –como sucede con el resto de los países activos en negocios internacionales– que el transporte marítimo cobra relevancia y eso lo reporta también la SCT (Dirección General Portuaria) quien prevé que la carga marítima para el 2030 representará un 37.7% del total:

PROYECCIONES POR TIPO DE CARGA Y TRÁFICO, 2030* (Millones de Toneladas)				
MOVIMIENTO PORTIPO DE CARGA	ESCENARIO BASE		ESCENARIO OPTIMISTA	
	AÑO 2030	TMCA 2005-2030 %	AÑO 2030	TMCA 2005-2030 %
ALTURA	684.0	4.93	710.0	5.09
Importación	246.0	5.77	255.0	5.92
General suelta	19.0	5.26	20.0	5.47
General contenerizada	51.0	6.87	53.0	7.03
Granel agrícola	38.0	5.76	39.0	5.87
Granel mineral	99.0	6.90	103.0	7.07
Petróleo y derivados	14.0	0.26	14.0	0.26
Otros fluidos	25.0	7.18	26.0	7.34
Exportación	438.0	4.53	455.0	4.69
General suelta	21.0	6.58	22.0	6.78
General contenerizada	106.0	12.05	110.0	12.21
Granel agrícola	2.0	5.33	2.0	5.33
Granel mineral	26.0	0.68	27.0	0.83
Petróleo y derivados	281.0	3.83	292.0	3.99
Otros fluidos	2.0	(0.05)	2.0	(0.05)
CABOTAJE	162.0	2.94	168.0	3.09
TOTAL	846.0	4.47	878.0	4.62

Fuente: SCT, DGP (PNDP).

El transporte marítimo

La ubicación geográfica de México (entre el Atlántico y Pacífico) posibilita movilizar carga pesada, en forma económica, utilizándolo.

Haciendo un muy breve repaso histórico, es fácil comprender que en la antigüedad no era necesario contar con un documento mediante el cual se probara la recepción de la carga, debido a que la naviera, el armador, el capitán y el propietario eran, usualmente, la misma persona), mientras que en la edad media el comerciante viajaba con su mercancía.

- Con el tiempo, al surgir corresponsales en el extranjero, agentes y representantes del comerciante comienza a usarse el registro de bienes a bordo en el *cartulario* (precedente del manifiesto de carga) del buque validado por *escribano*.

Ya para el siglo XVII se combinan la función del *escribano*, el escrito del capitán y el pertinente aviso (lo cual evitó fraudes por parte de terceros), originando la primera versión del Bill of Lading (conocimiento de embarque marítimo).

Este contrato de transporte de mercancías por mar ha logrado estandarizarse vía convenios internacionales y tratados multilaterales, entre los cuales destacan:

Reglas de La Haya. El *Convenio Internacional para la unificación de ciertas reglas en materia de conocimiento de embarque* (también conocido como Convenio de Bruselas) fue suscrito en 1924 pero, por establecer límites de responsabilidad demasiado bajos para los armadores y proporcionar muchas exenciones y exclusiones a las que pueden acogerse, no fue bien aceptado.

Reglas de La Haya-Visby. Modifican las reglas de La Haya, se firmaron en Bruselas (en 1968) y ahí se aumenta la responsabilidad atribuible a los armadores.

Desde o hacia los Estados Unidos se aplica COGSA (Carriage of Goods by Sea Act), emitido en 1936 y también con responsabilidades limitadas para transportistas.

Reglas de Hamburgo. El *Convenio de las Naciones Unidas sobre el transporte marítimo de mercancías*, suscrito en Hamburgo en 1978, intentó solucionar algunos de los defectos de las reglas de los dos convenios anteriores y entró en vigor en 1992.

En México, el Título V; Capítulo II, Art. 98, de la Ley de Navegación indica que se entiende por contrato de transporte de mercancías por agua, aquel en virtud del cual la empresa naviera o el operador se obliga, ante el embarcador o cargador y mediante el pago de un flete, a trasladar mercancía de un punto a otro y a entregarlas a su destinatario o consignatario.

Señala, así mismo, que el contrato constará en un documento denominado conocimiento de embarque, que deberá expedir la empresa naviera o el operador a cada embarcador, el cual además será un título representativo de mercancías y un recibo de éstas a bordo de la embarcación.

El Conocimiento de Transporte Marítimo ha suscitado debate en cuanto a si es, o no, un título de crédito y quienes argumentan a favor toman en cuenta los siguientes aspectos, incluidos en nuestra Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito:

Título Primero, Capítulo I, Sección Primera, Art. 19.- Los títulos representativos de mercancías atribuyen a su poseedor legítimo el derecho exclusivo a disponer de las mercancías que en ellos se mencionen.

La reivindicación de las mercancías representadas por los títulos a que este artículo se refiere, sólo podrá hacerse mediante la reivindicación del título mismo, conforme a las normas aplicables al efecto.

Al respecto –y aunque no todos los involucrados en comercio internacional opinan igual– los defensores de tal postura señalan que en el *Bill of Lading* están presentes:

- Incorporación.- Ya que el ejercicio del derecho está condicionado a la exhibición y entrega del documento.
- Legitimación.- Pues el titular puede exigir al obligado que pague o cumpla con la prestación consignada y el deudor se libera al pagar o entregar bien a quien presente documento.

- Literalidad.- Toda vez que el derecho implícito incluye extensión y circunstancias escritas en su cuerpo.
- Autonomía.- En lo referente a la que cada adquirente sucesivo tiene uno del otro.
- Representatividad.- Ya que incorpora un derecho de titularidad o garantía (permitiendo negociación, gravamen o embargo con el título).

Los documentos relacionados con el transporte internacional guardan relación estrecha con los créditos documentarios y, por su importancia, destaca el *conocimiento de embarque marítimo*.

Habitualmente denominado *Bill of Lading* (B / L, por sus siglas en inglés), cumple tres funciones:

1) Derecho a la entrega física de la mercancía, ya que el tenedor legal del conocimiento de embarque es la única persona con derecho a recibirla, siendo un “instrumento negociable” (que puede venderse o transferirse), con lo cual se logra transmitir el control de la mercancía.

En consecuencia, se puede vender la mercancía repetidamente incluso mientras está en tránsito, mediante la transferencia de los derechos (mediante endoso) del conocimiento de embarque, lo cual lo hace un documento muy útil para bancos.

El emitido “a la orden de” una parte designada, que puede ser el propio expedidor, el comprador o el banco que intervenga en la financiación de la carta de crédito, facilita su endoso y entrega al comprador (o al banco, si el pago se canaliza por el sistema bancario).

2) Evidencia el contrato de transporte, aún si remite a otro documento (“*short form*”).

3) Es el recibo de la carga, ya que prueba la entrega de la mercancía para el embarque, la describe la mercancía e indica que ha sido cargada *a bordo* en una cantidad determinada y en aparente buen estado.

Si hay evidencia perceptible de que la mercancía o su embalaje han sido dañados, se marca en el anverso del conocimiento y éste no se considera “*limpio*”.

Si el transportista emite el B / L al recibir la mercancía, pero antes de ser cargada, entregará un conocimiento “recibido para embarque”, que usualmente no es válido e créditos documentarios documentos hasta en tanto no se transforme (mediante anotación de a bordo, por ejemplo) en un conocimiento de embarque “limpio a bordo”.

Los fletes marítimos

Los términos de *Conferencia* están relacionados con grupos de compañías navieras que prestan servicios de línea regular en puertos específicos, las cuales fijan tarifas de fletes comunes, observan unas normas de calidad y establecen horarios regulares.

A las compañías navieras que no son miembros de las conferencias se les llama *independientes* o *transportistas fuera de conferencia* (*outsiders*) y se caracterizan por no aplicar las tarifas de fletes de las conferencias ni observar sus normas de calidad ni horarios, así como por ofrecer tarifas de fletes inferiores.

Los buques *Trampers* son de alquiler y sus servicios se comercializan mediante corredores, en tanto que el flete se negocia individualmente para cada caso.

El flete que cobra el transportista por transportar la mercancía al destino se calcula, normalmente, en función del peso o el volumen de la carga (es decir, por toneladas o por metros cúbicos) y se cobra el que resulta más favorable para el transportista.

Basándose en una relación estándar entre volumen y peso, cuando la mercancía la excede el flete se cobra de acuerdo con el volumen; si no la excede, se cobra de acuerdo con el peso. Otras posibilidades incluyen el flete calculado por unidad o bulto, o por el valor de la carga.

Existe terminología básica que es conveniente conocer al utilizar transporte marítimo:

- Q / Q (muelle a muelle); P / P (puerto a puerto); H / H (bodega a bodega) y D / D (puerta a puerta).
- AVF (ad valorem freight): Cuando es mayor el valor intrínseco de la carga.
- BS (bunker surcharge).- Por variaciones en el precio del combustible.
- CS (congestion surcharge).- Recargo, durante cierto período, por congestión en el puerto.
- EL / D (extra length / diameter).- Si supera la longitud o el diámetro predeterminados.
- HL (heavy lift).- Si se supera peso predeterminado.
- PS (port surcharge).- Por entrar a puerto oneroso
- THC (terminal handling charges).- Cargos por manejo en la terminal: recepción, traslado, carga y estiba.

Los gastos de manipulación de la carga en la terminal (THC) surgen cuando la mercancía llega a la zona del puerto en camión o ferrocarril y se descarga para luego transportarla a un almacén o se lleva al costado del buque.

Debe tomarse en cuenta que habitualmente existen contratistas privados (estibadores) quienes se ocupan de las operaciones de manipulación de todas las cargas y las facturan -dependiendo de la expedición-, al transportista, al expedidor o al destinatario.

Igualmente importante resulta diferenciar entre los costos incluidos en la cotización mediante LT (liner terms) o BT (berth terms), que contemplan los relativos a manipulaciones pluma a pluma, contra los que, bajo la óptica del transportista excluyen alguna de las fases inherentes a la carga, descarga, estiba o acomodo:

- FI (free in) / FO (free out) / FIO (free in & out).
- FIOS (free in & out stowed).- Además, de la estiba en la bodega del puerto de destino; FIOST = Trimmed.
- LIFO (liner in; free out); FILO.

Vale también considerar que existe una diferencia entre las expediciones que ocupan un contenedor completo (en inglés FCL, de *full container load*) y las expediciones que representan una carga parcial del contenedor (LCL, de *less than a full container load*).

En las expediciones de contenedor completo (FCL), se toma un contenedor vacío de la zona de almacenamiento y se envía al establecimiento del exportador, donde se carga con la mercancía. Tras esta operación, el transportista sella el contenedor. Un sello roto mostraría que durante el transporte ha habido robo o pillaje de la mercancía.

En el caso LCL, el exportador entrega la mercancía en la terminal de contenedores, donde la carga se agrupa con otras expediciones hasta llenar un contenedor. Posteriormente, en otra terminal cercana al punto de destino, se vacía el contenedor y la carga se divide en las diferentes expediciones.

El conocimiento de embarque marítimo lo expide el capitán, armador o agente marítimo (representante) para acreditar la recepción, a bordo, de la mercancía especificada en el mismo para ser transportada al puerto de destino, conforme a las condiciones estipuladas, y entregada al titular de dicho documento.

Ese documento es distinto de la Orden de entrega (*Delivery order*); de la Boleta de embarque (que emite agente o armador al capitán para programar carga) y de la Carta Garantía.

El B / L funciona como **recibo** de los bienes (a bordo o recibidos para embarque) y es tanto el **contrato** que obliga al transportista a trasladarlos por mar como el representativo de la **titularidad** de las mercancías.

Es también importante saber que, conforme al Art. 20.v de UCP 600, los bancos no revisan el reverso de este documento, en el cual se detallan:

- | | |
|---------------------------------|--------------------------------------|
| 1. Definiciones | 2. Leyes aplicables |
| 3. Período de responsabilidad | 4. Exactitud descripción mercancía |
| 5. Mercancías peligrosas | 6. Valores |
| 7. Carga en cubierta, animales | 8. Calor, refrigeración, ventilación |
| 9. Viaje o travesía | 10. Transbordo, reexpedición |
| 11. Retraso | 12. Pérdidas y daños |
| 13. Descarga y entrega | 14. Flete, otros cargos; retención |
| 15. Ajuste x recl. pérd. o daño | 16. Certificado de protesta |
| 17. Aviso pérd. o daño / acción | 18. Abordaje, ambos buques culp. |
| 19. Avería gruesa o común | 20. Empleados o agentes |
| 21. Anverso | 22. Otras cláusulas (huelga, etc.) |

Por el contrario, los bancos revisan minuciosamente el anverso donde se encuentra la siguiente información:

1. Nombre, domicilio y firma del transportista o porteador.
2. Nombre y domicilio del consignatario, de la persona a cuya orden se expide o indicación de ser *Al Portador*.
3. Nombre y domicilio del cargador.
4. Número del B / L; naturaleza, calidad, números, marcas y descripciones de las mercancías.
5. Importe del flete y otros gastos; tarifa aplicable y mención de pagados o a ser cobrados en el destino.
6. Indica puertos de origen y destino, nombre del buque y su nacionalidad.
7. No requiere indicar "marine" u "ocean", consta de 3 originales y no discrepa si no cita "original" o "clean".
8. Toda corrección debe autenticarse (salvo en copias B / L).

Por su relevancia, es importante destacar que debe indicar la carga a bordo o el embarque en una nave específica, estar firmado y autenticado por el transportista o capitán o el agente de ellos.

Si tiene mención preimpresa relativa a la carga a bordo o embarque en nave, la fecha de emisión se considera la fecha de embarque o carga a bordo; si no debe evidenciarlo con una "on board notation", inicialada y fechada por el transportista o su agente y ésta se considerará la fecha de carga.

Existen diversas clasificaciones del B / L:

- Por el momento de la carga y recepción a bordo:
 - o Recibido para embarque (contenedores o multimodal).
 - o "Received for shipment in apparent good order and condition..." (requiere anotación "on board" fechada y firmada; esa será la fecha de embarque).
 - o A bordo (demuestra recepción y mcía. lista para envío):
 - o "Shipped on board..." (la firma y fecha del B / L se aceptan como las de "on board"; OK término similar).
- Por el titular:
 - o A la orden (transmisibile por endoso).
 - o Nominativos ("straight" a nombre de "x" persona; no endosable y no precedido de "to order of").
 - o Al portador (al no indicarse destinatario, legitima a su tenedor como el titular de la mercancía).

El B / L puede negociarse, vía endoso, de la siguiente forma:

1. Endoso del consignatario (shipper box = X'or; consignee box = M'or; Notify box = Agente), el consignatario recoge mcía. directamente o endosa al reverso para que su agente lo haga
2. "To order blank endorsed" (shipper box = X'or; consignee = "to order"; Notify = M'or), el X'or sella y firma para transferir titularidad, si omite no se libera la mercancía.
3. "To order of" bank (shipper = X'or; consignee = Banco; Notify = M'or), Banco endosa vs pago.

Siguiendo con las clasificaciones del B / L:

- Por su destino y el transbordo:
 - o Directo, "Straight B / L" (puerto de origen al de destino; excluyendo UCP 20.c.ii se prohibirá TODO transbordo).
 - o Con transbordo, "Transshipment B / L" (si todo el recorrido se realiza por mar; si no ocurre entre puertos de origen y destino, NO se considera transbordo).
 - o "Through B / L" (sólo una parte del recorrido es por mar; se subcontrata otro transporte. Usual con contenedores, pasa de P to P, "port to port" a D to D "door to door").

Si menciona "intended" al referir buque o puertos de carga y descarga, requiere anotación "on board" precisándolos.

Se aceptan embarques parciales, aún si están prohibidos en la carta de crédito, siempre que al existir varios B / L's amparen mismo buque, viaje (rango puertos de origen) y destino; para cálculo de período de presentación se usa la "última" fecha.

- Por el pago del flete: Puede ser "pagado" (en origen) o "por cobrar" (en destino).
- Por su contenido:
 - o Forma corta (no contiene impresas todas las cláusulas; sí aplican: *"It is agreed that the receipt, custody, carriage, delivery and/or transshipping of the goods are subject to the terms appearing on the face and back hereof and also the terms contained in the carrier's regular long bill of lading as now in use ..."*).

- o Forma larga (poco usual).
- Por las anotaciones en su cuerpo:
 - o Sucios, "cloused" (si hay mención expresa de faltantes, roturas, embalaje deficiente, falta marcaje, etc.)
 - o Limpios ("shipped in apparent good order & condition"). STC ("said to contain") no es discrepante (ICC pub. 283).
 - o Por facilidad para negociarlo:
 - o Negociables (se acuerda su traspaso, cesión o endoso)
 - o No negociables (SWB, permite al consignatario acceso a la mcía. en destino sin doc.; "recibido para embarque").

UCP 600 refiere, en su artículo 20, lo concerniente al B / L siendo imprescindible considerar lo a continuación indicado.

Artículo 20. Conocimiento de embarque

a. El conocimiento de embarque, cualquiera que sea su denominación, debe aparentemente:

i. indicar el nombre del transportista y estar firmado por:

- el transportista o un agente designado por cuenta o en nombre del transportista, o
- el capitán o un agente designado por cuenta o en nombre del capitán.

Cualquier firma del transportista, capitán o agente debe estar identificada como la del transportista, capitán o agente.

Cualquier firma de un agente debe indicar si el agente ha firmado por cuenta o en nombre del transportista o por cuenta o en nombre del capitán.

ii. indicar que las mercancías han sido embarcadas a bordo de un buque designado en el puerto de carga establecido en el crédito mediante:

- un texto preimpreso, o
- una anotación de a bordo que indique la fecha en que la mercancía ha sido embarcada a bordo.

La fecha de emisión del conocimiento de embarque será considerada como la fecha de embarque, a menos que el conocimiento de embarque contenga una anotación de a bordo que indique la fecha de embarque, en cuyo caso la fecha indicada en la anotación de a bordo será considerada como la fecha de embarque.

Si el conocimiento de embarque contiene la indicación "buque previsto" o una calificación similar en relación con el nombre del buque, se requerirá una anotación de a bordo que indique la fecha de embarque y el nombre del buque concreto.

iii. indicar el embarque desde el puerto de carga hasta el puerto de descarga estipulados en el crédito.

Si el conocimiento de embarque no indica como puerto de carga el puerto de carga estipulado en el crédito, o si contiene la indicación "previsto" o una calificación similar en relación con el puerto de carga, se requerirá una anotación de a bordo que indique el puerto de carga estipulado en el crédito, la fecha de embarque y el nombre del buque. Esta disposición será también de aplicación cuando la carga a bordo o el embarque en un buque designado aparezca indicado en texto preimpreso en el conocimiento de embarque.

iv. ser el único original del conocimiento de embarque o, si ha sido emitido en más de un original, el juego completo indicado en el conocimiento de embarque.

v. contener los términos y condiciones de transporte o hacer referencia a una fuente distinta que contenga los términos y condiciones de transporte (conocimiento de embarque abreviado o con reverso en blanco). El contenido de dichos términos y condiciones de transporte no será examinado.

vi. carecer de cualquier indicación de que está sujeto a un contrato de fletamento.

b. A los efectos de este artículo, se entenderá por transbordo la descarga de un buque y carga en otro buque durante el transporte desde el puerto de carga hasta el puerto de descarga estipulados en el crédito.

c. i. El conocimiento de embarque puede indicar que las mercancías serán o podrán ser transbordadas siempre que la totalidad del transporte esté cubierto por un único conocimiento de embarque.

ii. El conocimiento de embarque que indique que el transbordo se llevará o podrá llevarse a cabo es aceptable, aun cuando el crédito prohíba el transbordo, siempre que las mercancías hayan sido embarcadas en un contenedor, remolque o barcaza LASH según se evidencie en el conocimiento de embarque.

d. No se tendrán en cuenta en el conocimiento de embarque las cláusulas que establezcan que el transportista se reserva el derecho a transbordar.

En lo que concierne al documento de embarque marítimo no negociable, el artículo 21 de UCP 600 indica:

a. Un documento de embarque marítimo no negociable, cualquiera que sea su denominación, debe aparentemente:

i. indicar el nombre del transportista y estar firmado por:

- el transportista o un agente designado por cuenta o en nombre del transportista, o
- el capitán o un agente designado por cuenta o en nombre del capitán.

Cualquier firma del transportista, capitán o agente debe estar identificada como la del transportista, capitán o agente.

Cualquier firma de un agente debe indicar si el agente ha firmado por cuenta o en nombre del transportista o por cuenta o en nombre del capitán.

ii. indicar que las mercancías han sido embarcadas a bordo de un buque designado en el puerto de carga establecido en el crédito mediante:

- un texto preimpreso, o
- una anotación de a bordo que indique la fecha en que la mercancía ha sido embarcada a bordo.

La fecha de emisión del documento de embarque marítimo no negociable será considerada como la fecha de embarque, a menos que el documento de embarque marítimo no negociable contenga una anotación de a bordo

que indique la fecha de embarque, en cuyo caso la fecha indicada en la anotación de a bordo será considerada como la fecha de embarque.

Si el documento de embarque marítimo no negociable contiene la indicación "buque previsto" o una calificación similar en relación con el nombre del buque, se requerirá una anotación de a bordo que indique la fecha de embarque y el nombre del buque concreto.

iii. indicar el embarque desde el puerto de carga hasta el puerto de descarga estipulados en el crédito.

Si el documento de embarque marítimo no negociable no indica como puerto de carga el puerto de carga estipulado en el crédito, o si contiene la indicación "previsto" o una calificación similar en relación con el puerto de carga, se requerirá una anotación de a bordo que indique el puerto de carga estipulado en el crédito, la fecha de embarque y el nombre del buque. Esta disposición será también de aplicación cuando la carga a bordo o el embarque en un buque designado aparezca indicado en texto preimpreso en el documento de transporte marítimo no negociable.

iv. ser el único original del documento de embarque marítimo no negociable o, si ha sido emitido en más de un original, el juego completo indicado en el documento de embarque marítimo no negociable.

v. contener los términos y condiciones de transporte o hacer referencia a una fuente distinta que contenga los términos y condiciones de transporte (documento de embarque marítimo no negociable abreviado o con reverso en blanco). El contenido de dichos términos y condiciones de transporte no será examinado.

vi. carecer de cualquier indicación de que está sujeto a un contrato de fletamento.

b. A los efectos de este artículo, se entenderá por transbordo la descarga de un buque y carga en otro buque durante el transporte desde el puerto de carga hasta el puerto de descarga estipulados en el crédito.

c. i. El documento de embarque marítimo no negociable puede indicar que las mercancías serán o podrán ser transbordadas siempre que la totalidad del transporte esté cubierto por un único documento de embarque marítimo no negociable.

ii. Un documento de embarque marítimo no negociable que indique que el transbordo se llevará o podrá llevarse a cabo es aceptable, aun cuando el crédito prohíba el transbordo, siempre que las mercancías hayan sido embarcadas en un contenedor, remolque o barcaza LASH según se evidencie en el documento de embarque marítimo no negociable.

d. No se tendrán en cuenta en el documento de embarque marítimo no negociable las cláusulas que establezcan que el transportista se reserva el derecho a transbordar.

Transporte multimodal

EN 1956, el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) generó un convenio sobre el contrato internacional de transporte de mercancías por carretera y el compromiso de negociar sobre transporte combinado. Para 1965, UNIDROIT acepta el Convenio de Transporte Combinado y en 1980 surge el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Internacional Multimodal de Mercancías.

Los transitarios han establecido normas y documentos estandarizados y las *Reglas de la UNCTAD y la ICC relativas a los Documentos de Transporte Multimodal*, que entraron en vigor en 1992, dieron origen al Conocimiento FIATA para el transporte multimodal (publicación 481 de la ICC).

En México, el Reglamento para el Transporte Multimodal Internacional precisa que el Documento de Transporte Multimodal (DTM) debe contar con los siguientes datos:

- Naturaleza general de las mercancías, marcas necesarias para su identificación, declaración expresa, si fuera el caso, sobre su carácter peligroso, número de bultos o de piezas y peso bruto de las mercancías o su cantidad expresada de otro modo;
- Estado aparente mercancías; nombre y domicilio establecimiento principal del OTMI;
- Nombre y domicilio del expedidor;
- Nombre del destinatario si ha sido comunicado por el expedidor;
- Lugar y fecha en que el OTMI tome las mercancías bajo su custodia;
- Lugar de entrega de las mercancías;
- Fecha o plazo de entrega de las mercancías;
- Declaración por la que se indique si el Documento de Transporte Multimodal Internacional (DTMI) es negociable o no;
- Lugar y fecha de emisión del DTMI;
- Firma del OTMI o de la persona autorizada al efecto por él;
- Flete correspondiente a cada modo de transporte, si ha sido acordado expresamente por las partes, o flete, incluida moneda de pago, en la medida en que deba ser pagado por el consignatario, u otra indicación de que el flete ha de ser pagado por el consignatario;
- Itinerario previsto, modos de transporte y puntos de transbordo previstos, si se conocen en el momento de la emisión del DTMI;
- Declaración de que el Transporte Multimodal Internacional contratado está sujeto a legislación aplicable y en particular al reglamento.

El Convenio de la Naciones Unidas sobre Transporte Multimodal Internacional de Mercancías define a este documento como el: *Porte de mercancías por dos métodos diferentes de transporte por lo menos, en virtud de un contrato de transporte multimodal, desde un lugar situado en un país en el que el operador de transporte multimodal toma las mercancías bajo su custodia, hasta otro lugar designado para su entrega, situado en un país diferente.*

El Operador de Transporte Multimodal (OTM) es la persona que por sí, o por medio de representante, celebra contrato de transporte multimodal, asumiendo la responsabilidad del cumplimiento del mismo, mediando el pago de un flete.

Es importante considerar que quien emite documento de TM responde por carga y el último porteador podría asumir responsabilidad de quienes le precedan pues puede actuar contra ellos, pero que si el transportista principal sólo se responsabiliza de su parte emitirá un documento de transporte *intermodal* (llamado transporte "segmentado").

También conviene conocer que en esta modalidad de transporte existen:

- VO MTO (vessel operating multimodal transport operator).- Armadores que subcontratan o compran otros servicios de transporte y ofrecen DD.

- NVO MTO (non vessel...).- Propietarios de otro servicio de transporte que contratan navieras para ofrecer DD. Así como que el documento puede emitirse (indicando N° de originales):
- Negociable.- A la orden (transferible por endoso) o al portador.
- No negociable (a nombre del destinatario).

Y que debe citar lugares de despacho, toma para carga o carga a bordo y de entrega, mientras que los transbordos en esta modalidad son aceptables aún si se señalan como prohibidos en la carta de crédito.

Tiene similares características B / L, mas se emplea cuando se utilizan al menos dos modos de transporte diferentes. Aunque también funciona como recibo de entrega de mercancías, no prueba que se hayan cargado “a bordo” del buque, pues bien puede indicar sólo la recepción de un contenedor en una terminal de contenedores.

En su reverso, este documento contiene la siguiente información:

- | | |
|---|-----------------------------------|
| 1. Naturaleza de mercancías | 2. Marcas para identificación |
| 3. Declaración sobre peligrosas | 4. Número de bultos o piezas |
| 5. Peso bruto o cantidad | 6. Estado aparente de mercancía |
| 7. Nombre y est. princ. del OTM | 8. Nombre del expedidor |
| 9. Nombre del consignatario | 10. Lugar y fecha de toma OTM |
| 11. Lugar de entrega | 12. Fecha o plazo entrega |
| 13. Declaración negociable o no | 14. Lugar y fecha de emisión |
| 15. Firma del OTM o agente | 16. Flete y moneda de pago |
| 17. Itinerario, medios, transbordos | 18. Declaración sujeto a Convenio |
| 19. Otros datos no contrarios a legislaciones de países involucrados. | |

Para efectos del crédito documentario, no se requiere mencionar medios de transporte empleados, en tanto que el término “multimodal” incluye también el de “combinado”, y tampoco es necesario que en su cuerpo indique transporte multimodal o transporte combinado.

El Documento de transporte, cubriendo al menos dos modos distintos de transporte, se detalla en el artículo 19 de UCP 600 conforme a lo siguiente:

a. Un documento de transporte que cubra al menos dos modos distintos de transporte (documento de transporte multimodal o combinado), cualquiera que sea su denominación, debe aparentemente:

i. indicar el nombre del transportista y estar firmado por:

- el transportista o un agente designado por cuenta o en nombre del transportista, o
- el capitán o un agente designado por cuenta o en nombre del capitán.

Cualquier firma del transportista, capitán o agente debe estar identificada como la del transportista, capitán o agente.

Cualquier firma de un agente debe indicar si el agente ha firmado por cuenta o en nombre del transportista o por cuenta o en nombre del capitán.

ii. indicar que las mercancías han sido despachadas, tomadas para carga o embarcadas a bordo en el lugar establecido en el crédito, mediante:

- un texto preimpreso, o
- un sello o anotación que indique la fecha en que la mercancía ha sido despachada, tomada para carga o embarcada a bordo.

La fecha de emisión del documento de transporte será considerada como la fecha de despacho, toma para carga o embarque a bordo, así como la fecha de embarque. No obstante, si el documento de transporte indica, mediante sello o anotación, una fecha de despacho, toma para carga o embarque a bordo, dicha fecha será considerada como la fecha de embarque.

iii. indicar el lugar de despacho, toma para carga o embarque y el lugar de destino final estipulados en el crédito, incluso aunque:

a. el documento de transporte indique, además, un lugar diferente de despacho, toma para carga o embarque o lugar de destino final, o

b. el documento de transporte contenga la indicación “previsto” o una calificación similar en relación con el buque, puerto de carga o puerto de descarga.

iv. ser el único original del documento de transporte o, si ha sido emitido en más de un original, el juego completo indicado en el documento de transporte.

v. contener los términos y condiciones de transporte o hacer referencia a una fuente distinta que contenga los términos y condiciones de transporte (documento de transporte abreviado o con reverso en blanco).

El contenido de dichos términos y condiciones de transporte no será examinado.

vi. carecer de cualquier indicación de que está sujeto a un contrato de fletamento.

b. A los efectos de este artículo, se entiende por transbordo la descarga de un medio de transporte y carga en otro medio de transporte (se trate o no de distintos modos de transporte) durante el transporte desde el lugar de despacho, toma para carga o embarque hasta el lugar de destino final estipulados en el crédito.

c. i. El documento de transporte puede indicar que las mercancías serán o podrán ser transbordadas siempre que la totalidad del transporte esté cubierto por un único documento de transporte.

ii. El documento de transporte que indique que el transbordo se llevará o podrá llevarse a cabo es aceptable, aun cuando el crédito prohíba el transbordo.

Es conveniente referirse también al “Charter Party”, quien interviene cuando el armador (dueño) pone el buque a disposición de quien se lo arrienda (fleta) bajo ciertas condiciones:

- No opera ruta e itinerario regular (“non-conference”).
- NVOCS (non vessel owning carriers) usan Groupage / House B / L, operan en dos lugares de países distintos con una oficina o socio en el extranjero. Naviera emite B / L por contenedor completo (agrupa carga consolidada) y un Freight Forwarder (FF: transitario) es embarcador; el otro FF es consignatario; el FF emite su propia House B / L a cada exportador individual.

Una *House B / L* es aceptable sólo si el crédito documentario así lo estipula.

- “Voyage Charter”.- Viaje único, a uno o más puertos. Armador provee tripulación y provisiones.

- “Time Charter”.- Por período de tiempo (ídem).
- “Bare Boat Charter”.- El embarcador opera, recluta personal y capitán, usualmente por varios años.

El artículo 22 de UCP 600 indica, para el conocimiento de embarque sujeto a contrato de fletamento, que:

a. Un conocimiento de embarque, cualquiera que sea su denominación, que contenga una indicación de que está sujeto a un contrato de fletamento (*charter party*) debe aparentemente:

i. estar firmado por:

- el capitán o un agente designado por cuenta o en nombre del capitán, o
- el propietario o un agente designado por cuenta o en nombre del propietario, o
- el fletador o un agente designado por cuenta o en nombre del fletador.

Cualquier firma del capitán, propietario, fletador o agente debe estar identificada como la del capitán, propietario, fletador o agente.

Cualquier firma de un agente debe indicar si el agente ha firmado por cuenta o en nombre del capitán, del propietario o del fletador.

Un agente que firme por cuenta o en nombre del propietario o fletador debe indicar el nombre del propietario o fletador.

ii. indicar que las mercancías han sido embarcadas a bordo de un buque designado en el puerto de carga establecido en el crédito mediante:

- un texto preimpreso, o
- una anotación de a bordo que indique la fecha en que la mercancía ha sido embarcada a bordo.

La fecha de emisión del conocimiento de embarque sujeto a contrato de fletamento será considerada como la fecha de embarque a menos que el conocimiento de embarque sujeto a contrato de fletamento contenga una anotación de a bordo que indique la fecha de embarque, en cuyo caso la fecha indicada en la anotación de a bordo será considerada como la fecha de embarque.

iii. indicar el embarque desde el puerto de carga hasta el puerto de descarga estipulados en el crédito. El puerto de descarga puede también aparecer como un conjunto de puertos o un área geográfica, según establezca el crédito.

iv. ser el único original del conocimiento de embarque sujeto a contrato de fletamento o, si ha sido emitido en más de un original, el juego completo indicado en el conocimiento de embarque sujeto a contrato de fletamento.

b. Los bancos no examinarán los contratos de fletamento, aun cuando los términos del crédito requieran su presentación.

Si el crédito documentario acepta FF B / L, ese puede firmar sin referir agente o transportista.

La “Federación Internacional de Asociaciones de Transitarios” (FIATA, en francés) ha emitido documentos reconocidos por la ICC y conformes con las Reglas UNCTAD / ICC.

Debe prestarse especial atención para diferenciar entre FCR, FCT (no válidos para la carta de crédito) y un FBL o FWB (que sí son aceptables), ya que:

- FCR ("Forwarders Certificate of Receipt").- Es un recibo oficial que el transitario entrega al remitente y le responsabiliza de los bienes, de despacharlos al consignatario (o mantenerlos a su disposición) con base en instrucciones irrevocables, que sólo podrían alterarse exhibiendo FCR original, si el transitario estuviera en posibilidad de cumplirlo. Se emite en un solo original (no requerido para retiro del bien).
- FCT ("Forwarders Certificate of Transport").- Documento que obliga al transitario a entregar, al tenedor del FCT, los bienes en destino por medio del agente que el transitario designe, sin asumir responsabilidades el transportista y con base en instrucciones remitente. Es negociable vía endoso.
- FBL ("Negotiable FIATA Multimodal B / L").- Para uso por parte de OTM, también como B / L, le responsabiliza de concretar el transporte así como de los transportistas y terceras personas que involucre para entregar los bienes en su destino, contra su exhibición. Se puede limitar su negociabilidad (marcándolo así desde el inicio).
- FWB ("Non-negotiable FIATA Multimodal Transport Way Bill").- Para uso por parte de OTM, también como SWB, le obliga a concretar transporte así como de los transportistas y terceras personas que involucre para entregar los bienes en su destino, sin requerir su exhibición.

Transporte por carretera

CMR. A diferencia de los transportes previamente enunciados, no es viable para conectar continentes, y le aplica la Convención para los Contratos de Transporte Internacional de Mercancías por Carretera (CMR), de la ONU, emitida en 1956 en Ginebra.

El documento CMR prueba la existencia del contrato de transporte internacional por carretera y sirve de recibo al cargador, tras entregar la mercancía al transportista para su posterior transporte. NO es "*documento of title*", por lo cual no es endosable, ni negociable, ni pignorable. Se emite nominativo y sólo el consignatario puede recibir la carga en destino acordado.

El artículo 590, del Código de Comercio, (Título X; Cap. I Contrato Mercantil de Transporte Terrestre) obliga al porteador en México a:

- Recibir mercancía en tiempo y lugar convenidos.
- Empezar y concluir viaje en el plazo estipulado y precisamente por el camino que señale el contrato.
- Verificar viaje (sin término ajustado) en el más próximo.
- Cuidar y conservar mcía. desde recepción a entrega.
- Entregar mcía. al tenedor de la Carta de Porte o de la orden respectiva, en defecto de ella.
- Indemnizar por retardo auto-imputable y probar pérdida o avería no imputable.
- Cubrir al cargador o consignatario daños y perjuicios por culpa y/o incumplimiento.

A este documento también se le denomina "Road waybill" o "Road consignment note" y cuando el importe de los gastos se estipula como COD ("without recourse clause"), la mercancía se entrega sólo contra pago.

Debe contener una declaración del valor de los bienes así como instrucciones relativas a su seguro y el límite de tiempo acordado para concretar el viaje (según el artículo 20 de la Convención CMR, la pérdida puede reclamarse a los 30 días de transcurrido dicho plazo, o a los 60 días si no existió plazo acordado).

Conviene preparar una lista de los documentos entregados al transportista y, en el momento del "*pick up*", cerciorarse que firmó el chofer.

Es muy importante lo expuesto al final de la página previa, pues en caso de reclamo es relevante la información (incluyendo *reservas*) contenida ahí.

Existe la posibilidad de indicar reservas, las cuales constituyen una manifestación, expresada en el CMR, de inconformidad con la mercancía recibida por el transportista terrestre por irregularidades en cantidad (menos de los bultos que se han declarado) o un embalaje en mal estado.

Al formular reservas el transportista queda exento de su responsabilidad ante posibles daños o falta de mercancía (consignatario también puede formularlas al recibir, si son evidentes, o hasta 7 días después si no eran manifiestas).

El consignatario puede obtener el bien del transportista en destino sin exhibir el CMR.

Este documento debe estar firmado, autenticado o mostrar sello u otra indicación de recibido por el transportista o por su agente y puede o no estar marcado como "original" (no siempre indica el número de originales emitidos).

El transportista, usualmente, no emite "CMR sucio" (más bien emite *reservas*) y la fecha de "embarque" será la de emisión, salvo cuando un sello precise su recepción (el Certificado de Recepción es habitual al utilizar grupaje).

Si indica que habrá o pudiera haber transbordos se permiten aún si L / C los prohíbe, siempre que estén amparados por un solo CMR y medio de transporte.

Transporte por ferrocarril

La situación del transporte por carretera es similar a la del ferroviario, en cuanto a su alcance en el comercio internacional, mas está regido por la Convención Internacional de Berna de 1970.

A esta Carta de Porte también se le llama Talón o Guía Ferroviaria (RR B / L) y obliga a porteador a prestar servicio según las condiciones estipuladas en su cuerpo. No es "*document of title*", por tanto no debe emitirse "to order / of".

Debe incluir firma jefe de la estación, fecha expedición y sello de la oficina. El exportador debe enviarla (una copia al carbón es válida en L / C siempre que esté debidamente sellada) al consignatario para retiro de bienes en destino, contra su firma de conformidad. Si retiro lo hace apoderado, en la estación ferroviaria piden el endoso respectivo y acreditar la personalidad ante el jefe de la estación.

En México, la Ley Reglamentaria del Servicio Ferroviario es breve al referirse al transporte de carga ferroviario, pero señala (en su Cap. VIII, *De las responsabilidades*, Art. 51, la responsabilidad por pérdida o daño –desde que reciben la carga hasta que entregan a destinatario– excepto por:

- Vicios propios de los bienes o embalajes inadecuados.
- Deterioro o daño, total o parcial, por propia naturaleza de la carga, siempre que se haya cumplido con tiempo de entrega establecido.
- Cuando se transportan, a petición del remitente, en vehículos no idóneos (si por su naturaleza debe transportarse en otro vehículo).
- Cuando sean falsas las declaraciones o instrucciones del cargador; del consignatario o destinatario o del titular de la carta de porte, respecto del manejo de la carga.

UCP 600 incluye en un mismo artículo (el 21) lo concerniente tanto al transporte por carretera como al ferroviario – de hecho, en el mismo se incluye también el que se concreta por vías de navegación interior– con el siguiente alcance:

a. Un documento de transporte por carretera, por ferrocarril o por vías de navegación interior, cualquiera que sea su denominación, debe aparentemente:

i. indicar el nombre del transportista y:

- estar firmado por el transportista o un agente designado por cuenta o en nombre del transportista, o
- indicar la recepción de las mercancías mediante firma, sello o anotación del transportista o de un agente designado por cuenta o en nombre del transportista.

Cualquier firma, sello o anotación de recepción de la mercancía, del transportista o agente, debe estar identificada como la del transportista o agente.

Cualquier firma, sello o anotación de recepción de la mercancía de un agente debe indicar que el agente ha firmado por cuenta o en nombre del transportista.

Si el documento de transporte por ferrocarril no identifica al transportista, cualquier firma o sello de la compañía de ferrocarriles será aceptado como evidencia de que el documento ha sido firmado por el transportista.

ii. indicar la fecha de embarque o la fecha en que las mercancías han sido recibidas para embarque, despacho o transporte en el lugar estipulado en el crédito. A menos que el documento de transporte contenga un sello de recepción fechado, una indicación de la fecha de recepción o una fecha de embarque, la fecha de emisión del documento de transporte será considerada como la fecha de embarque.

iii. indicar el lugar de embarque y el lugar de destino estipulados en el crédito.

b. i. El documento de transporte por carretera debe ser, en apariencia, el original para el consignador o embarcador, o no contener indicación alguna de para quién va destinado el documento.

ii. El documento de transporte por ferrocarril que indique “duplicado” será aceptado como original.

iii. El documento de transporte por ferrocarril o por vías de navegación interior será aceptado como original, contenga o no una indicación de original.

c. En ausencia de indicación en el documento de transporte sobre el número de originales emitidos, el número de originales presentado será considerado como constitutivo del juego completo.

d. A los efectos de este artículo, se entenderá por transbordo la descarga de un medio de transporte y carga en otro medio de transporte, dentro del mismo modo de transporte, durante el transporte desde el lugar de embarque, despacho o transporte hasta el lugar de destino estipulados en el crédito.

e. i. El documento de transporte por carretera, por ferrocarril o por vías de navegación interior puede indicar que las mercancías serán o podrán ser transbordadas siempre que la totalidad del transporte esté cubierto por un único documento de transporte.

ii. El documento de transporte por carretera, por ferrocarril o por vías de navegación interior que indique que el transbordo se llevará o podrá llevarse a cabo es aceptable, aun cuando el crédito prohíba el transbordo.

Transporte aéreo

El primer vuelo precursor de los servicios de carga se concretó en EUA –para transportar correo en 1918– y en 1919 se realizó el primer transporte internacional de carga entre París y Londres.

Por este medio se movilizan, preferentemente, bienes sensibles a condiciones estacionales, a temperatura y de elevada densidad económica dada su velocidad para desplazarlos.

Le aplican la Convención de Varsovia, firmada en 1929 y complementada con el Protocolo de La Haya (1955), el Convenio Suplementario de Guadalajara (1961), El Protocolo de la ciudad de Guatemala (1971) y el Protocolo de Montreal (1975). La Convención de Montreal (1999) ha sido aceptada casi universalmente.

En este documento se acepta el código IATA que refiere, mediante acrónimos, a los aeropuertos del mundo (i.e. LHR = Heathrow) y para efectos de la carta de crédito no es discrepante que no se cite el nombre completo del mismo.

La fecha de emisión equivale a despacho (y no la fecha y N° de vuelo en “for carrier’s use only”), salvo que la L / C requiera una fecha específica (ahí será la de anotación por separado).

Opera en forma similar a como lo hace un “*through B / L*”, al transbordar de una aeronave a otra (entre aeropuertos origen y destino), e incluye ejemplares “for second / third carrier(s)”. Los tres primeros dígitos en el N° del AWB identifican transportista.

Un AWB es nominativo (no “to order / of”); si éste es consignado al importador -y no al banco- aquel puede disponer del bien sin pagar la L / C pues no confiere titularidad (para efectos de exigir la exhibición del original a fin de retirar bienes).

Nuestra Ley de Aviación Civil, en su Cap. IX, Sección 1ª, Art. 55, señala que se entiende por contrato de transporte de carga el acuerdo entre concesionario o permisionario y embarcador por virtud del cual el primero se obliga frente al segundo, a trasladar sus mercancías de un punto de origen a otro de destino y entregarlas a su consignatario, contra el pago de un precio.

Debe constar en carta de porte o guía aérea que el concesionario o permisionario expedirá al embarcador al recibir las mercancías bajo su custodia, cuyo formato se sujetará a lo especificado en la norma oficial mexicana respectiva.

El embarcador será responsable de la exactitud de las declaraciones consignadas por él o sus representantes en la carta de porte o guía de carga aérea.

Para los servicios de transporte aéreo internacional, el contrato de transporte de carga se sujetará a lo dispuesto en los tratados y en esta Ley.

El artículo 56, por su parte, indica que el porteador tendrá derecho de retener la carga hasta en tanto se cubre el precio indicado por el transporte en la carta de porte o guía de carga aérea.

La “International Air Transport Association” (IATA) agrupa a la mayoría de los transportistas aéreos y ha estandarizado los procedimientos para el manejo interlineal del tráfico y para la aceptación de la Guía Aérea (AWB), aun cuando se requieran más líneas para que los bienes lleguen a su destino, y ha establecido sistemas uniformes de etiquetado, transferencias, cambios de ruta, rastreo y entrega mediante convenios interlineales.

El flete se calcula sobre el mayor entre el peso bruto del bien o su equivalente en volumen (factor peso / volumen: largo x ancho x alto, entre $6,000 \text{ cm}^3 = 1 \text{ Kg.}$).

Entre la terminología propia del AWB conviene conocer la siguiente:

- CHA: Costo por manejo en aeropuerto de origen.
- PUA: Por recoger mercancía en almacén vendedor.
- CODA: Por servicio *cash on delivery*.
- PKA: Por embalaje especial en aeropuerto de salida.
- FCC: Por pago de flete en destino (*freight collect*).
- RAC: Por transportar mercancías peligrosas.
- LAC: Por transportar animales vivos (*live animals*).
- ULD: Dispositivo unitario de carga (*unit load device*), paleta con red ULD-5; container ULD-8; igloo coraza.

Contiene instrucciones para aerolínea, indica ruta a seguir, descripción de la mercancía, cargos aplicables (por transporte y manejo); documenta el pago (por remitente o consignatario y ajustes entre líneas) de fletes, es contrato de transporte y prueba recepción de mercancía en buen estado por la línea y su entrega al consignatario (él firma copia).

Se emite en tres originales: Uno para el *Carrier*, otro para el *Consignee* y un tercero para el *Consignor/Shipper*, este sólo ejemplar satisface "full set" requerido en L / C.

La Carta de Instrucciones la elabora el exportador para su agente de carga y sirve como base para requisitar el AWB.

Para las expediciones aéreas, el "AWB" (del inglés de *air waybill*) es emitido por transportistas aéreos o transitarios, que actúan como agentes del transportista aéreo.

Los emitidos por consolidadores de carga se conocen como "HAWB" (del inglés *house air waybill*), mientras que los emitidos por las líneas aéreas son los "MAWB" (del inglés *master air waybill*) y su número permite el rastreo para los exportadores. El primer FF emite "House AWB's" para c / u de sus clientes.

La documentación emitida por FF (incluidas las "House") debe sujetarlo a Convención Varsovia y si la L / C acepta HAWB; FF AWB o expresión similar, el FF puede firmar sin identificarse como transportista o su agente y no se requiere indicar el nombre del transportista.

En UCP 600, el artículo 23 detalla lo relacionado con el AWB de la siguiente forma:

a. Un documento de transporte aéreo, cualquiera que sea su denominación, debe aparentemente:

i. indicar el nombre del transportista y estar firmado por:

- el transportista, o
- un agente designado por cuenta o en nombre del transportista.

Cualquier firma del transportista o agente debe estar identificada como la del transportista o agente.

Cualquier firma de un agente debe indicar que el agente ha firmado por cuenta o en nombre del transportista.

ii. indicar que las mercancías han sido aceptadas para ser transportadas.

iii. indicar la fecha de emisión. Esta fecha será considerada como la fecha de embarque a menos que el documento de transporte aéreo contenga una anotación específica de la fecha efectiva de embarque, en cuyo caso la fecha indicada en la anotación será considerada como la fecha de embarque.

Cualquier otra información que aparezca en el documento de transporte aéreo en relación con el número y la fecha de vuelo no será tomada en consideración a los efectos de determinar la fecha de embarque.

iv. indicar el aeropuerto de salida y el aeropuerto de destino estipulados en el crédito.

v. ser el original para el consignador o embarcador, aunque el crédito estipule un juego completo de originales.

vi. contener los términos y condiciones de transporte o hacer referencia a una fuente distinta que contenga los términos y condiciones de transporte. El contenido de dichos términos y condiciones de transporte no será examinado.

b. A los efectos de este artículo, se entenderá por transbordo la descarga de una aeronave y carga en otra aeronave durante el transporte desde el aeropuerto de salida hasta el aeropuerto de destino estipulados en el crédito.

c. i. El documento de transporte aéreo puede indicar que las mercancías serán o podrán ser transbordadas siempre que la totalidad del transporte esté cubierto por un único documento de transporte aéreo.

ii. Un documento de transporte aéreo que indique que el transbordo se llevará o podrá llevarse a cabo es aceptable, aun cuando el crédito prohíba el transbordo.

Para finalizar este documento, indico algunos aspectos recomendables para incluir como "check list" al momento de revisar documentos de transporte al amparo de créditos documentarios:

- No se presentó el juego completo.
- Documentos sucios.
- Faltan cláusulas (a bordo, flete pagado) o endoso.
- *Charter party* no autorizado en L / C.
- No evidencia flete pagado (si X se concretó CIF o CIP).
- Mercancía embarcada sobre cubierta.
- Lugares carga / descarga difieren contra L / C.
- No están firmados OK (capitán, agente, etc.)
- No coinciden (marcas, bultos) con otros documentos.
- No se autenticaron (sello o firma) alteraciones.
- No señala \$ flete o no concuerda con factura.
- Consignatario / parte a notificar difieren vs L / C.

Clausulas de Sanción**Traducción realizada por Lic. José Bañuelos González y Lic. Sonia González López ***

Documento preparado por el Área de Lavado de Dinero y Lucha contra el Terrorismo de la comisión de banca de la ICC.

Puntos importantes:

- Inclusión e implicación de las cláusulas de sanción en las operaciones bancarias.
- Ejemplo de cláusulas de sanción.
- Recomendaciones

Documento Guía de la Comisión de Banca de la ICC.

Documento sobre el uso de cláusulas de sanción utilizadas en productos relacionados con el Comercio Internacional (ejemplo; cartas de crédito, Cobranzas Documentarias y Garantías) sujetas a las reglas de la ICC.

1. Introducción

1.1 La utilización de las cláusulas relativas a sanciones, se ha convertido en un tema problemático para los bancos involucrados en operaciones de comercio exterior y en particular en el proceso de cartas de crédito. Dichas sanciones son impuestas por las Naciones Unidas, el Consejo de la Unión Europea y por cualquier otro país de manera individual. Tratan de lograr fines políticos y económicos a través del comercio como medio de política exterior. Las sanciones pueden prohibir las relaciones comerciales con determinados países, personas, buques, aeronaves o bienes especialmente con respecto a la importación y exportación de tecnología o mercancías controladas.

1.2 El cumplimiento de las sanciones es un asunto que debe ser decidido por los tribunales, las autoridades regulatorias nacionales o las agencias administrativas y no es un tema que debe ser resuelto por las reglas de la práctica bancaria. Dónde las sanciones son aplicables, los bancos están obligados a cumplir con ellas de conformidad con la legislación nacional aplicable o regulación en las jurisdicciones en las que operan. Las reglas de las prácticas bancarias internacionales no indican cómo deben ser tratadas dichas cláusulas o sus consecuencias.

1.3 Los bancos que operan en diferentes países y jurisdicciones frecuentemente están sujetos a muchos requisitos regulatorios conflictivos, y por lo mismo tienen que elaborar políticas para mitigar estos riesgos legales. Se observa con frecuencia que un banco que opera en un país puede estar sujeto a regulaciones de otro, que lo incapacitan para llevar a buen término una transacción que contiene elementos transfronterizos.

2. El problema

2.1 Debido a la preocupación acerca de las consecuencias de las sanciones a sus propias obligaciones en transacciones de comercio exterior y buscando notificar a los bancos corresponsales y beneficiarios, la banca ha comenzado, cada vez más, la inclusión de dichas cláusulas de sanción en las transacciones.

* Representantes de Interfinanciera y CI Banco, respectivamente

2.2 No existe un estándar para estas cláusulas, pues varía considerablemente el ámbito de su aplicación. Cuando simplemente informan a las partes que el banco está sujeto a las sanciones, en general son inobjectables. Cuando se refieren a las obligaciones de un banco que se ha visto afectado por sanciones de gobiernos, pueden resultar útiles para suplementar las reglas aplicables a la práctica.

2.3 Sin embargo, en algunas jurisdicciones, tal "aviso" automáticamente haría que el banco avisador, rechace y devuelva la transacción, ya que algunos países tienen una legislación que prohíbe la simple mención de las palabras "boicot" o "sanciones", en cualquier transacción.

2.4 En transacciones de cartas de crédito, dónde las cláusulas de sanción dejan a discreción del emisor el honrarlas o no, ponen en duda la naturaleza de independencia e irrevocabilidad de la carta de crédito. De particular preocupación resultan las cláusulas que afectan lo que establece la parte de reembolsos en las UCP 600, con relación a los bancos designados que actúan de acuerdo a su nominación o que buscan cambiar el riesgo de cumplimiento con sanciones a los bancos nominados.

2.5 Como resultado, incluso la cláusula más inocua puede causar problemas en una transacción. En la práctica, con relación a las reglas y prácticas de la CCI, por décadas siempre se ha reconocido que en última instancia se está sujeto a la legislación local. Mientras que el mundo se ha vuelto más interrelacionado entre sí, la aplicación de las leyes de un país a una transacción aparentemente no relacionada también ha aumentado. Se espera que todos los involucrados en la práctica comercial estén conscientes de esta situación y en consecuencia ajusten sus prácticas a fin de reflejar esta realidad.

2.6 Los bancos, al implementar políticas relacionadas con sanciones, crean un problema específico relativo al papel que desempeña un banco confirmador o un banco nominado transferente.

2.7 Cuando las cláusulas aparecen en el crédito, el banco nominado se encuentra en una situación difícil, ya que no está consciente de las políticas de sanción que el banco emisor le va a aplicar. También hay incertidumbre con respecto a la posibilidad de obtener el reembolso si paga una presentación en orden. En el caso de regulaciones de sanción, puede que no haya posibilidad de obtener el pago si el emisor encuentra que hay una persona o entidad sancionada y mencionada en los documentos.

2.8 Como en todas las decisiones de confirmación, la evaluación del riesgo no sólo incluirá el riesgo país y del banco emisor sino también se evaluará si es probable que sea un pago restringido debido a las regulaciones de sanción. No existe una solución a este problema.

3. Ejemplos de las cláusulas de sanción

3.1 A continuación se presentan ejemplos de algunas de las formas más comunes de las cláusulas que se utilizan en las operaciones comerciales.

3.2 Un ejemplo de una cláusula de sanción simple informativa es:

"La presentación de documento (s) que no estén de acuerdo con las leyes y regulaciones aplicables al anti-boicot, lavado de dinero, terrorismo, narcotráfico y sanciones económicas, no es aceptable. Las leyes aplicables varían dependiendo de la transacción y podrían incluir las de las Naciones Unidas, los Estados Unidos de Norteamérica y / o las leyes locales. "

3.3 Un ejemplo de una cláusula de sanción más complejo que pone en entredicho la obligación del banco es:

"[El Banco] cumple con las leyes de sanción y regulaciones internacionales emitidas por los Estados Unidos de América, la Unión Europea y las Naciones Unidas (así como las leyes locales y regulaciones aplicables a la sucursal emisora) y mas allá de esas leyes y reglamentos, [El Banco], ha adoptado políticas que en algunos casos van más allá de los requisitos de las leyes y reglamentos aplicables. Por lo tanto [El Banco] no asume ninguna obligación de efectuar ningún pago, o de implementar, esta carta de crédito (incluyendo pero no limitado a tramitar los documentos o avisar la carta de crédito), si hay participación de cualquier persona (física, moral o gubernamental) que aparezcan en las listas de sanciones de los EE.UU., UE, la ONU o en las listas de sanciones locales o si existe cualquier relación o nexo con Cuba, Sudán, Irán o Myanmar, o cualquiera de sus agencias gubernamentales".

3.4 Otro ejemplo problemático:

"El comercio exterior y las sanciones económicas (" sanciones ") impuestas por los gobiernos, agencias o departamentos gubernamentales, reguladores, bancos centrales y / o las organizaciones transnacionales (incluidas las Naciones Unidas y la Unión Europea) impactan sobre las transacciones que involucran a países o personas residentes dentro de los países que incluyen actualmente a los Balcanes, Belarús, Costa de Marfil (Costa de Marfil), Líbano, Liberia, Rwanda, Sierra Leona, Somalia, Syria, la República Democrática del Congo, Uzbekistán, Afganistán, Irán, Irak, Myanmar (Birmania), Corea del Norte, Cuba, Zimbabwe y Sudán.

El Banco Emisor y todas su partes corporativas relacionadas podrían ser sujetos a y afectados por sanciones, con las cuales el va a cumplir. Por favor, póngase en contacto con el banco emisor para cualquier aclaración antes de presentar los documentos al banco emisor para la negociación o compromiso de cualquier asunto relacionado con éste crédito en el que participen países o personas afectados por las sanciones. El banco emisor no es ni será responsable por cualquier pérdida o daño directa o indirectamente asociados con la aplicación de sanciones a una transacción o servicio financiero que involucre al banco emisor. El Banco Emisor no está obligado a cumplir con ninguna obligación al amparo de este crédito en el cual el determine a su discreción que, o es probable que, infringe o incumple cualquier sanción. Esta cláusula se aplica sin perjuicio de cualquier inconsistencia con la edición actual de la Cámara Internacional de Comercio de las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios".

4. Recomendaciones

4.1 Una cláusula de sanción no debe poner en duda el compromiso del banco en una transacción en la cual esté involucrado.

4.2 Corresponde a los profesionales estar conscientes de ser cuidadosos en su elección de las contrapartes o proveedores de servicios. En el caso de las cartas de crédito y garantías demandables es también su responsabilidad asegurarse de no hacer nada que ponga en tela de juicio el carácter irrevocable del crédito o garantía, la certeza de pago o de la intención de honrar las obligaciones, entendiendo siempre que la carta de crédito o garantía y las UCP, ISP o URDG siempre han estado sujetos a la aplicación de las leyes locales pertinentes.

4.3 Debido a que la inclusión de dichas cláusulas está incrementando la confusión entre el comercio internacional y la comunidad de comercio, se recomienda a los profesionales que, en las operaciones que se sujetan a las normas de la ICC, eviten la inclusión de dichas cláusulas que ponen en duda el compromiso del banco o la naturaleza irrevocable de una transacción, o cuando el uso de dicha cláusula está en conflicto con la ley local. Donde tales cláusulas dirigen las obligaciones de un banco que se ha visto afectado por una sanción gubernamental éstas pueden resultar útiles para suplementar las reglas aplicables a la práctica. .

4.4 Los profesionales comprometidos con negocios transfronterizos deben estar conscientes de que las sanciones podrán estar en vigor en países con los que se está tratando y deberán tomar en cuenta estas cuestiones apegándose a las políticas de riesgo de la propia empresa.

Declaración erupción volcánica ICC**Traducción realizada por EMBA Marco Antonio Barradas Quiroz*****Erupción volcánica demora entrega de documentos al amparo de reglas de la ICC.***París, 21 Abril 2010*

La situación sin precedentes resultante de la erupción volcánica ha derivado en demoras en la presentación de documentos por parte de beneficiarios y bancos a bancos designados, bancos emisores, garantes y partes instructoras, debido a la imposibilidad por parte de las compañías de mensajería especializada para entregar paquetes de conformidad con sus itinerarios publicados.

Los funcionarios de la Comisión de Banca de la ICC mencionaron que los problemas de transportación están impactando las transacciones sujetas a las reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios (UCP 600), a las reglas uniformes para garantías demandables (URDG 458) y a las reglas uniformes relativas a las cobranzas (URC 522).

“Debe tomarse nota que éste no es un evento que esté cubierto por las reglas de fuerza mayor en UCP 600 (artículo 36), URDG 458 (artículo 13) ni URC 522 (artículo 15),” indicó la declaración. “Los bancos, garantes, y partes instructoras involucrados están aún en funcionamiento para operar; son los documentos los que están demorándose en tránsito hacia ellos.”

Las principales compañías de mensajería especializada notifican que los paquetes continúan siendo recolectados de sus clientes, pero los tiempos de entrega están ampliándose debido a la necesidad de utilizar redes terrestres y ferroviarias para llegar a un aeropuerto desde el cual puedan volar los paquetes hacia su destino. Se informa que las demoras en la entrega de los paquetes se encuentran en el rango de cinco a siete días.

Los artículos que son aplicables en esta situación son:

UCP 600 artículo 35: Exoneración de la Transmisión y la Traducción:

“El banco no asume ninguna obligación ni responsabilidad por las consecuencias resultantes del retraso, pérdida en tránsito, mutilación u otros errores que puedan resultar en la transmisión de cualquier mensaje o en la entrega de cartas o documentos, cuando tales mensajes, cartas o documentos sean transmitidos o enviados de acuerdo con los requisitos establecidos en el crédito, o cuando el banco haya tomado la iniciativa en la elección del servicio de entrega en ausencia de tales instrucciones en el crédito.

Si el banco designado determina que la presentación es conforme y remite los documentos al banco emisor o al banco confirmador – con independencia de si el banco designado ha honrado o negociado -, el banco emisor o el banco confirmador deberán honrar o negociar, o deberán reembolsar al banco designado, incluso cuando los documentos se hayan extraviado en el trayecto entre el banco designado y el banco emisor o el banco confirmador, o entre el banco confirmador y el banco emisor.

* Experto Certificado en Reglas Incoterms ® 2010 y experto certificado DOCDEX en Cartas de Crédito/ Representante Universidad Anáhuac Norte

El banco no asume ninguna obligación ni responsabilidad por errores en la traducción o interpretación de términos técnicos y puede transmitir los términos del crédito sin traducirlos.”

URDG 458 artículo 12:

“Los Garantes y Contragarantes no asumen ninguna obligación ni responsabilidad por las consecuencias de retrasos o pérdida durante la transmisión de cualquier mensaje, carta, demanda o documento, o por retraso, mutilación y otros errores en la transmisión de cualquier telecomunicación. Los Garantes y Contragarante no asumen ninguna obligación por los errores en la traducción o interpretación de los términos técnicos y se reservan el derecho de transmitir textos de Garantías o partes de las mismas sin traducirlas.”

URC 522 sub-artículo 14 (a):

“Los bancos no asumen obligación ni responsabilidad alguna por las consecuencias derivadas del retraso y/o pérdida que pueda sufrir en su tránsito cualquier mensaje, carta o documento, ni por el retraso, la mutilación u otro error o errores que se puedan producir en la transmisión de cualquier telecomunicación o por errores que se cometan en la traducción y/o en la interpretación de términos técnicos.”

Presentación – del Beneficiario/Presentador a un Banco Designado, Banco Emisor, Garante o Parte Instructora

Es responsabilidad del beneficiario, u otro presentador que actúe en su nombre, asegurarse de que el(los) documento(s) sea(n) presentado(s) al banco designado, banco emisor, garante o parte instructora en el lugar especificado en el crédito documentario, carta de crédito contingente o garantía, dentro de la fecha de vencimiento y del periodo para la presentación aplicable. Cuando los créditos documentarios, cartas de crédito contingentes o garantías requieren que la presentación sea hecha a un banco, garante o parte instructora específica que se encuentre en una ubicación inaccesible, los beneficiarios debieran considerar la conveniencia de obtener una modificación que permita que la presentación se haga ante otro banco, garante o parte instructora que les resulte más accesible.

Los beneficiarios debieran tener certeza que el lugar donde expira su crédito documentario, carta de crédito contingente o garantía sea el de su propia ubicación, para así facilitar la presentación dentro de la fecha de vencimiento y del periodo de presentación aplicable. Alternativamente debe considerarse un plazo adicional en el proceso para permitir que el(los) documento(s) llegue(n) al banco designado, garante o parte instructora.

Presentación – del Banco Designado al Banco Emisor o Garante

En esta coyuntura, la presentación se ha concretado exitosamente ante el banco designado, por parte del beneficiario. Considerando que dicha presentación haya sido hecha de conformidad con los términos y condiciones del crédito, el banco emisor o garante está obligado a honrar cuando reciba los documentos. El banco designado dispondrá de los documentos de acuerdo a los requerimientos especificados en el crédito.

Devolución de documentos discrepantes a un Banco Designado, Parte Instructora u otro Presentador al amparo de un crédito documentario o garantía.

Cuando se decida rehusar y devolver los documentos o, cuando el beneficiario u otro presentador solicite la devolución de algunos o de todos los documentos, la regla contenida en el artículo 35 de UCP 600 o el artículo 12 de URDG (ambos arriba citados) aplicarán para la devolución de esos documentos, hasta el alcance mediante el cual el banco emisor, banco designado, garante o parte instructora hayan cumplido con dichas instrucciones.

Cobranzas Documentarias

Los bancos cobradores y presentadores están únicamente en posición de actuar a partir del momento en que reciben la instrucción de cobro de parte del banco remitente. Los bancos cobradores y presentadores en Europa deben ser seleccionados sobre la base de su proximidad con el importador para así facilitar la obtención de una instrucción de pago o aceptación.

Declaración de los funcionarios de la Comisión de Banca de la ICC

Efecto de la erupción volcánica Islandesa en las presentaciones de documentos al amparo de transacciones sujetas a reglas de la ICC

El efecto de la reciente situación inesperada y excepcional que ha ocurrido en Europa ha enfatizado la necesidad de una declaración que resuma su impacto en las transacciones que se emiten sujetas a UCP 600, URDG 458 y URC 522.

Las presentaciones de documentos hechas por beneficiarios a bancos, bancos designados, bancos emisores, garantes y partes instructoras, están siendo demoradas debido a que las compañías de mensajería especializada no pueden entregar paquetes de conformidad con sus itinerarios publicados. Las principales compañías de mensajería notifican que los paquetes continúan siendo recolectados de sus clientes, pero los tiempos de entrega están ampliándose debido a la necesidad de utilizar redes terrestres y ferroviarias para llegar a un aeropuerto desde el cual puedan volar los paquetes hacia su destino. Se informa que las demoras en la entrega de los paquetes se encuentran en el rango de cinco a siete días.

Debe tomarse nota que éste no es un evento que esté cubierto por las reglas de fuerza mayor en UCP 600 (artículo 36), URDG 458 (artículo 13) ni URC 522 (artículo 15). Los bancos, garantes, y partes instructoras involucrados están aún en funcionamiento para operar; son los documentos los que están demorándose en tránsito hacia ellos.

Los artículos que son aplicables en esta situación son:

UCP 600 artículo 35: Exoneración de la Transmisión y la Traducción:

“El banco no asume ninguna obligación ni responsabilidad por las consecuencias resultantes del retraso, pérdida en tránsito, mutilación u otros errores que puedan resultar en la transmisión de cualquier mensaje o en la entrega de cartas o documentos, cuando tales mensajes, cartas o documentos sean transmitidos o enviados de acuerdo con los requisitos establecidos en el crédito, o cuando el banco haya tomado la iniciativa en la elección del servicio de entrega en ausencia de tales instrucciones en el crédito.

Si el banco designado determina que la presentación es conforme y remite los documentos al banco emisor o al banco confirmador – con independencia de si el banco designado ha honrado o negociado -, el banco emisor o el banco confirmador deberán honrar o negociar, o deberán reembolsar al banco designado, incluso cuando los documentos se hayan extraviado en el trayecto entre el banco designado y el banco emisor o el banco confirmador, o entre el banco confirmador y el banco emisor.

El banco no asume ninguna obligación ni responsabilidad por errores en la traducción o interpretación de términos técnicos y puede transmitir los términos del crédito sin traducirlos.”

URDG 458 artículo 12:

“Los Garantes y Contragarantes no asumen ninguna obligación ni responsabilidad por las consecuencias de retrasos o pérdida durante la transmisión de cualquier mensaje, carta, demanda o documento, o por retraso, mutilación y otros errores en la transmisión de cualquier telecomunicación. Los Garantes y Contragarante no asumen ninguna obligación por los errores en la traducción o interpretación de los términos técnicos y se reservan el derecho de transmitir textos de Garantías o partes de las mismas sin traducirlas.”

URC 522 sub-artículo 14 (a):

“Los bancos no asumen obligación ni responsabilidad alguna por las consecuencias derivadas del retraso y/o pérdida que pueda sufrir en su tránsito cualquier mensaje, carta o documento, ni por el retraso, la mutilación u otro error o errores que se puedan producir en la transmisión de cualquier telecomunicación o por errores que se cometan en la traducción y/o en la interpretación de términos técnicos.”

Presentación – del Beneficiario/Presentador a un Banco Designado, Banco Emisor, Garante o Parte Instructora

Es responsabilidad del beneficiario, u otro presentador que actúe en su nombre, asegurarse de que el(los) documento(s) sea(n) presentado(s) al banco designado, banco emisor, garante o parte instructora en el lugar especificado en el crédito documentario, carta de crédito contingente o garantía, dentro de la fecha de vencimiento y del periodo para la presentación aplicable. Cuando los créditos documentarios, cartas de crédito contingentes o garantías requieren que la presentación sea hecha a un banco, garante o parte instructora específica que se encuentre en una ubicación inaccesible, los beneficiarios debieran considerar la conveniencia de obtener una modificación que permita que la presentación se haga ante otro banco, garante o parte instructora que les resulte más accesible.

Los beneficiarios debieran tener certeza que el lugar donde expira su crédito documentario, carta de crédito contingente o garantía sea el de su propia ubicación, para así facilitar la presentación dentro de la fecha de vencimiento y del periodo de presentación aplicable. Alternativamente debe considerarse un plazo adicional en el proceso para permitir que el(los) documento(s) llegue(n) al banco designado, garante o parte instructora.

Presentación – del Banco Designado al Banco Emisor o Garante

En esta coyuntura, la presentación se ha concretado exitosamente ante el banco designado, por parte del beneficiario. Considerando que dicha presentación haya sido hecha de conformidad con los términos y condiciones del crédito, el banco emisor o garante está obligado a honrar cuando reciba los documentos. El banco designado dispondrá de los documentos de acuerdo a los requerimientos especificados en el crédito.

Devolución de documentos discrepantes a un Banco Designado, Parte Instructora u otro Presentador al amparo de un crédito documentario o garantía.

Cuando se decida rehusar y devolver los documentos o, cuando el beneficiario u otro presentador solicite la devolución de algunos o de todos los documentos, la regla contenida en el artículo 35 de UCP 600 o el artículo 12 de URDG (ambos arriba citados) aplicarán para la devolución de esos documentos, hasta el alcance mediante el cual el banco emisor, banco designado, garante o parte instructora hayan cumplido con dichas instrucciones.

Cobranzas Documentarias

Los bancos cobradores y presentadores están únicamente en posición de actuar a partir del momento en que reciben la instrucción de cobro de parte del banco remitente. Los bancos cobradores y presentadores en Europa deben ser seleccionados sobre la base de su proximidad con el importador para así facilitar la obtención de una instrucción de pago o aceptación.

Erupción Volcánica y Financiamiento al Comercio Exterior

Traducción realizada por EMBA Marco Antonio Barradas Quiroz*

Demora en la entrega de documentos, al amparo de reglas de la ICC, derivada de la erupción volcánica

Análisis de la situación

- Erupción volcánica = demoras en presentación documentos, pues *courier* imposibilitado para cumplir itinerarios publicados (se informan demoras en entrega en rangos de 5 a 7 días).
- Evento NO cubierto por reglas de Fuerza Mayor (UCP 600, Art. 36; URDG 458, Art. 13 y URC 522, Art. 15) ya que banco, garante o partes instructoras están en funcionamiento y son los documentos los que se demoran en tránsito hacia ellos.
- Reglas aplicables: UCP 600, Art 35; URDG, Art. 12 y URC, Art. 14 (a): "El banco no asume ninguna obligación ni responsabilidad por las consecuencias resultantes del retraso, pérdida en tránsito..."

Responsabilidades beneficiario

- Compete al beneficiario / presentador asegurarse de que el(los) documento(s) sea(n) presentado(s) al banco designado, banco emisor, garante o parte instructora en el lugar especificado en el crédito documentario, carta de crédito contingente o garantía, dentro de la fecha de vencimiento y del periodo para la presentación aplicable.
- Si presentación debe hacerse en ubicación inaccesible, los beneficiarios debieran considerar la conveniencia de obtener modificación que permita se haga ante otro banco, garante o parte instructora que les resulte más accesible (... debieran cerciorarse que expire en su propia ubicación o considerar plazo adicional para que documentos lleguen).

Banco designado y cobranzas

- En presentación conforme ante banco designado, el banco emisor o garante está obligado a honrar cuando reciba docs.
- Si se rechazan y devuelven docs. o, beneficiario u otro presentador solicita devolución, aplican Art. 35 de UCP 600 o Art. 12 de URDG para dicha devolución, hasta el alcance mediante el cual el banco emisor, banco designado, garante o parte instructora hayan cumplido con dichas instrucciones.
- Bancos cobradores y presentadores sólo pueden actuar a partir del momento en que reciben la instrucción de cobro del banco remitente (en Europa deben ser seleccionados sobre base de su proximidad con el importador para así facilitar obtención de instrucción de pago o aceptación).

* Experto Certificado en Reglas Incoterms ® 2010 y experto certificado DOCDEX en Cartas de Crédito/ Representante Universidad Anáhuac Norte

Estudio ICC sobre Financiamiento al Comercio Exterior (*Rethinking Trade Finance*)

Aspectos relevantes

- Encuesta mundial ICC 2010, confirma actual crisis afecta al mercado global e instituciones financieras de todo el mundo (caída 12% en comercio en volumen, en comparación con el año pasado... la más profunda desde WWII).
- Además de caída en demanda MDC, países en desarrollo más vulnerables en 2009 por < IED y remesas (se agudizan desequilibrios globales como resultado de caída generalizada en volumen del comercio, disminución precios del petróleo y acentuados desequilibrios comerciales China y EUA).
- Predicciones globales 2010-2011 son mantener cautela, sin embargo 84% encuestados dijo se prevé este año aumento en Cartas de Créditos Contingentes (stand by) y Garantías.

Productos y regiones

- En valor, 60% encuestados cita < financiamiento comercio entre 08 y 09 (por < precios productos básicos, USD débil y procesos de reestructura deuda en 09); 43% de instituciones financieras registraron descenso en volumen de L / Cs de X; 26% encuestados reportó baja en las de M y 51% sin cambio.
- Caída del comercio fue menos notoria en Asia (socios de China beneficiados de paquete de estímulo fiscal y del rebote en las importaciones chinas). A nivel mundial, X de bienes duraderos resultó menos afectada, disminuyeron poco los no duraderos y servicios evidenció mejor resistencia.

Banca y proteccionismo

- A pesar de existir evidencia de menor nivel de pérdidas, los bancos continúan recortando líneas comerciales de crédito a corporaciones e instituciones financieras (por mayores costos de préstamos y primas por riesgo, derivados de escasez de capital y mayores presiones de liquidez, de requerimientos de capital y de aversión al riesgo hacia proveedores y bancos de financiamiento al comercio en riesgos país y de contraparte).
- ICC desea continuar lucha contra proteccionismo (toma en cuenta propuestas G-20 pues favorecer producto nacional contra M reduce flujos de comercio y se suman a efectos adversos de recesión en países X, actividad económica y en el desempleo).

Preocupaciones

- Demanda de financiamiento comercial sigue alta para los instrumentos tradicionales, pero costos siguen siendo más altos que antes de la recesión mundial (30% encuestados cita aumento de tarifas en L / C, stand by y garantías en 09... por > costos fondeo, restricciones de capital y riesgo contraparte).
- Exhaustivo escrutinio de documentos por los bancos... 34% reporta aumento en número de negativas para financiamiento del comercio (frente al 30% en 09) y cantidad discrepancias dudosas o falsas permaneció elevada... 44% indicaron que habían experimentado estos casos frente al 48% en 09, en el apogeo de la crisis financiera). Aspecto perjudicial para la integridad de L / C como medio viable de pago internacional.
- A pesar de los USD 250 billones en apoyo al financiamiento del comercio, disponibles en período 2 años a partir de abril, 09), hay evidencia de que implementación de Basilea II está contribuyendo a la sequía en el financiamiento al comercio (ICC indica que propuesta Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, de incrementar peso del riesgo para el financiamiento al comercio, bajo nuevo marco para

limitar el apalancamiento bancario, impactaría negativamente oferta de crédito rentable de tipo comercial para las empresas).

- El reporte concluye citando: "Parece que los instrumentos de financiamiento al comercio de bajo riesgo se agrupan con las partidas contingentes del balance, sin una apreciación de las consecuencias imprevistas".



International Chamber of Commerce

The world business organization

**Position
Paper**



Prepared by the ICC Banking Commission

**Counter Terrorist Financing / Financial Crimes
Group ("CTF/FC Group")**

ICC Response to FATF Consultation on the Review of the Standards

- FATF Consultation of 29 October 2010
- Preparation for the FATF 4th Round of Mutual Evaluations



International Chamber of Commerce

The world business organization

Department of Policy and Business Practices

Luis Urrutia
President
Financial Action Task Force (FATF)
2 rue André Pascal
75775 Paris Cedex 16
France

7 January 2011

Subject: FATF Consultation on its review of the 40+9 Recommendations in preparation for the 4th round of mutual evaluations (Sent by email: fatf.consultation@fatf-gafi.org)

Dear Mr. Urrutia,

We would like to thank the Financial Action Task Force (FATF) for the opportunity offered to the International Chamber of Commerce (ICC) to participate in the FATF review of the 40+9 Recommendations in preparation for the 4th round of mutual evaluations.

We are pleased to provide below ICC comments as prepared by the ICC Banking Commission and its Counter Terrorist Financing / Financial Crimes Group ("CTF/FC Group"). With over 500 institutional members in 85 countries, the ICC Banking Commission is a leading global forum which supports the development of a fair and rules-based multilateral trading system. It produces universally accepted rules and guidelines for international banking practice, notably letters of credit, demand guarantees and bank-to-bank reimbursement. ICC rules on documentary credits, UCP 600, are the most successful privately drafted rules for trade ever developed and are estimated to be the basis of trade transactions involving more than one trillion dollars a year.

We thank you again for the opportunity provided to ICC to comment on a FAFT Consultation Paper. We believe that such a commitment to open the consultations to the private sector provides a "window of opportunity" for business to work more closely with policymakers and thus ensure that all solutions are considered to avoid negative and unintended effects that could impair the well functioning of the banking system and the economy.

We would be pleased to be given any further opportunity to work with the FATF and, if requested, present our positions in a more detailed manner.

Yours sincerely,

Thierry Senechal
Senior Policy Manager, Banking Commission

International Chamber of Commerce

38 Cours Albert 1er, 75008 Paris, France
Tel +33 (0)1 49 53 28 28 Fax +33 (0)1 49 53 28 59
E-mail icc@iccwbo.org Website www.iccwbo.org

Table of Contents

SECTION 1 - BACKGROUND.....	4
ICC BANKING COMMISSION	4
ICC PROCESS UNDER THE FATF CONSULTATION	4
SECTION 2 - ICC RESPONSE TO FATF CONSULTATION PAPER.	5
THE RISK-BASED APPROACH (RBA).....	5
RECOMMENDATION 5 AND ITS INTERPRETATIVE NOTE	5
RECOMMENDATION 6: POLITICALLY EXPOSED PERSONS.....	6
RECOMMENDATION 9: THIRD PARTY RELIANCE	7
TAX CRIMES AS A PREDICATE OFFENCE FOR MONEY LAUNDERING	7
SPECIAL RECOMMENDATION VII AND ITS INTERPRETATIVE NOTE.....	7
USEFULNESS OF MUTUAL EVALUATION REPORTS.....	8
FINANCIAL INCLUSION	9
SECTION 3 - CONCLUSIONS.....	10

SECTION 1.

Background

ICC Banking Commission

- 1.1 The ICC Banking Commission is the leading global rule-making body for the trade finance industry, as well as a worldwide forum for trade finance experts whose common aim is to facilitate international trade finance. The commission has more than 500 members in 85 countries, many of them from developing countries.
- 1.2 The Banking Commission is known for producing universally accepted rules and guidelines for documentary credits, documentary collections, bank-to-bank reimbursements and bank guarantees. ICC's voluntary market-based approaches have often been praised for levelling the playing field in trade finance practices.

ICC Process under the FATF Consultation

- 1.3 At the request of the FATF, the ICC Banking Commission has undertaken a thorough review of the Consultation Paper "The Review of the Standards – Preparation for the 4th Round of Mutual Evaluations" as issued to ICC on 29 October 2010.
- 1.4 The members of the ICC Banking Commission once again responded to the call to provide inputs to FATF under short notice. Placed under the umbrella of the ICC Banking Commission. The Counter Terrorist Financing / Financial Crimes Group ("CTF/FC Group") drafted the present response under the advisory power of ICC AML Task Force.
- 1.5 It shall be noted that ICC participated in the FATF Consultative Forum of 22 and 23 November 2010 engaging the private sector on most of the issues addressed in this document.
- 1.6 The ICC thanks the FATF for its continued engagement with the private sector on these important issues and makes itself available to discuss with the FATF working groups any issues where better understanding of the private sectors businesses and processes will lead to more effective measures.

SECTION 2.

ICC Response to FATF Consultation Paper

The Risk-Based Approach (RBA)

- 2.1 FATF is now considering developing a single comprehensive statement on the RBA, which could be incorporated into the FATF Standards as a new Interpretative Note dedicated to the RBA and applicable to a set of Recommendations - R.5, 6, 8-11, 12, 15, 16, 21 & 22.
- 2.2 ICC is strongly supportive of the risk-based approach in contrast to more narrow or rigid rules based approach and efforts to develop one interpretation that would apply to all FATF standards. ICC believes that the risk-based approach provides the flexibility for financial institutions to appropriately weight the risk related to customers, countries and transactions as they apply to their various lines of business. It should be noted that the ICC believes that the RBA is the most effective way of achieving the desired results of the FATF's policies.
- 2.3 However, ICC would caution that developing a narrower risk-based approach may jeopardize its flexibility and the ability to apply the risk-based approach within various types of financial institutions and their business profiles.
- 2.4 New technologies and non-face-to-face business should not necessarily be considered as high risk and each product should be evaluated specifically in relation to the overall risk-based approach. Often non-face-to-face business is less risky, particularly as it might relate to consumer or retail business.

Recommendation 5 and Its Interpretative Note

- 2.5 Recommendation 5 (R.5) and its Interpretative Note (INR.5) contain important references to ML/TF risks. The main changes proposed by FATF for R.5 and INR.5 linked to the RBA consist in giving a more detailed and balanced list of examples of lower/higher ML/TF risk factors, as well as examples of simplified/enhanced CDD measures. ICC believes that the RBA approach should not be based on a list of "risk variables" to avoid financial and non financial institutions to be constrained by such "one-size-fits-all" approach. Rather, FATF should consider creating a number of self contained structures applicable to different types and sizes of institutions, one of which should be able to form a basis for an institution to develop an appropriate risk policy for agreement with its regulator.
- 2.6 Recommendation 5 (R.5) and its Interpretative Note (INR.5) also propose a number of changes in relation to identification and verification of the identity of customers that

are legal persons or arrangements. In particular, the proposed changes seek to reorganise the measures and information that would normally be needed in relation to customers that are legal persons or arrangements, and make it clearer that details of the “mind and management” of the legal person or arrangement must be obtained (Page 6 Review of the Standards).

- 2.7 ICC would like to point out that, globally, there are differing understandings of beneficial ownership and we would welcome a clear definition that could be applied across jurisdictions. Any definition should be sufficiently clear to provide for a risk-based approach to determine the ownership level, managerial control or share holding of an entity. We find the term “mind and management” unclear as to its exact conditions that would be required to determine beneficial ownership. If, by the term “mind and management” it is meant the “effective management of a company” then this is more understandable, however any recommendations by FATF should provide for a clear interpretation of the term beneficial ownership by various jurisdictions.
- 2.8 Regarding life insurance policies, we would find it important for any guidance to more specifically define the differences between the beneficiary and the beneficial owner. It would also help if the different types of “life insurance policies” were detailed as there are, we believe a number of different schemes of arrangement that are covered by this general title. These differences are difficult for a financial institution to determine in verifying the party to whom funds should be paid.

Recommendation 6: Politically Exposed Persons

- 2.9 FATF is proposing taking into account the fact that the money laundering risks differ, depending on whether the customer is a foreign or a domestic PEP. “The FATF is considering the following approach: (i) to leave the FATF requirements related to foreign PEPs as they are, i.e. foreign PEPs are always considered to be higher risk; (ii) to require financial institutions to take reasonable measures to determine whether a customer is a domestic PEP; and (iii) to require enhanced CDD measures for domestic PEPs if there is a higher risk” (Page 8, Review of the Standards).
- 2.10 ICC concluded that the statement made in the consultative document that “foreign PEPs are always considered to be high risk” is unclear as to its specific meaning and should be clarified. The determination of whether a person is considered a PEP may be based on the type and amount of a transaction rather than their specific origin in relation to a financial institution.
- 2.11 A more troubling issue relates to the consideration of domestic PEPs. The position of a person in determining whether they are a PEP in a domestic situation may be difficult and particularly as it may relate to their position nationally or locally. We would suggest that the definition and status of a domestic PEP should be left to local jurisdictions to determine.
- 2.12 A more difficult situation is the determination of whether a person should be classified as a PEP simply based on being a family member or close associate and may better be

defined in relation to beneficial ownership in relation to the primary PEP. For instance, ICC noted that it would be difficult to block a payment under a specific contract, e.g. life insurance, to a beneficiary who appears to be related to a domestic PEP when its definition is opened to various interpretations based on the seniority of the PEP, its activities and/or business, all of them being affected by the passage of time.

Recommendation 9: Third Party Reliance

- 2.13 Based on the information contained in the consultation paper we would welcome further guidance in relation to third party reliance. We support an effort to harmonize the concepts of third party reliance among jurisdictions and to provide clearer distinctions between outsourcing, agency and intra-group reliance. We would welcome a definition of what is meant by third party reliance, as this is a defined legal term and is not the same as the lay persons understanding.

Tax Crimes as a Predicate Offence For Money Laundering

- 2.14 The FATF is considering including tax crimes as a predicate offense for money laundering in the context of Recommendation 1. More precisely, it proposes to amend the list of designated categories of predicate offence for money laundering as follows:

- To clarify the current designated category of “smuggling” by referring to: smuggling (including in relation to customs and excise duties and taxes).
- To add a separate designated offence category: tax crimes - related to direct taxes and indirect taxes.

- 2.15 The ICC noted that, as a category, tax crimes have varying meanings in different jurisdictions particularly in relation to the differences between tax avoidance and tax evasion and serious crimes. These differences are difficult for financial institutions to determine based on the tax compliant status of their customer since this information is not easily ascertainable and even more difficult in a cross-border context.

- 2.16 Given the difficulties in determining a tax crime, greater clarification needs to be provided as to the circumstances that would give rise to suspicious activity reporting in relation to tax crimes.

Special Recommendation VII and Its Interpretative Note

- 2.17 With regard to the information provided in the consultative document our principal concern relates to requiring additional beneficiary information as part of SR VII. Most domestic Payment standards currently require only the account number and bank for a wire transfer. For Payments using SWIFT the Beneficiary Customer details are required, however, obtaining the beneficiary name is not normally required for the straight through processing (STP) of the payment in many domestic payment and

clearing systems, where the bank and branch identifying code and the account number is sufficient. Where the domestic payment or clearing system is based on SWIFT standards, the name of the beneficiary would be included, but not necessarily the address.

- 2.18 The inclusion of additional beneficiary information above that of the name of the beneficiary, would not be practical at the point of initiation of a wire transfer. The originator of a transfer would not usually have information beyond the name, account number and bank. While the originator may be able to provide the address of the beneficiary this information will likely not be available and it would not be feasible to require such additional information, nor will the remitting bank be in a position to verify that information. The determination of the completeness of information contained in a transfer is not usually possible. While a financial institution may be able to determine if required information is missing, it is almost impossible to determine if data that is present is complete or correct.
- 2.19 On the basis that we believe that the FATF is looking at identifying a standard approach, it is important to understand that the payments system is not limited to one system and standard, and therefore a “one size fits all” approach will not be effective. It is essential that if such “standardisation” is contemplated, which we believe is the aim of the FATF, that the payments industry is specifically invited to assist (confusion between different data formats and content will lead to an increase in “standards” rather than one clear standard) as it will be counter productive if each country introduces its own variations on the detail requirements envisaged by the FATF; c.f. the introduction of the SWIFT MT 202 COV which has been extraordinarily successful. A requirement that all institutions be required to screen international transfers under the UN regulations is something that we would support.
- 2.20 We would caution that if Financial Institutions are required to obtain increased information, it may have the effect of driving more of the payments business out of the international bank payments system and into other, less regulated systems with the concomitant loss of visibility to the regulators and appropriate agencies.
- 2.21 Due to the complexity and interdependency of the global payment system we would encourage FATF, in consultation with the industry, to provide comprehensive guidance relating to implementation of any changes to SR VII. More comprehensive guidance would better ensure more uniform global implementation and compliance. The ICC has payment experts within its membership upon whom we can call to assist the FATF in better understanding how the system works, and its limitations.

Usefulness of Mutual Evaluation Reports

- 2.22 Most financial institutions use the Mutual Evaluation Reports to supplement their analysis of the risk assessment related to transactions within a jurisdiction. From that perspective they are useful. Greater information related to specific overall compliance and strengths and weaknesses within a country would be helpful.

Financial inclusion

- 2.23 Awareness is indeed growing that access to a wide set of financial instruments and markets provides low-income people with capacity to increase or stabilize their income and build assets. The ICC, as the world's business organisation, is very supportive of any moves to improve or maintain the inclusion of persons, companies and countries in the world's financial systems. We believe that financial exclusion leads to poverty, dissatisfaction and a lack of investment in people and in a country. Financial inclusion ensures stable economies and encourages growth.
- 2.24 The models of inclusive finance being implemented in developing countries — e.g. branchless banking, microfinance, use of new and innovative technologies such as mobile phones — can be unique opportunities for providing adequate financing solutions to the forty percent of the world's people living on incomes of two dollars a day or less. At the same time, ICC believes that it is important to ensure that the pursuit of financial inclusion and the pursuit of financial integrity through appropriate AML/CFT regimes remain complementary. The challenge will be to implement AML/CTF standards that work proportionate to the risk of drawing the unbanked populations to the formal financial system, in particular in less developed countries where financial and governance institutions are still maturing.

SECTION 3.

Conclusions

- 3.1 Risk Based Approach; The ICC considers that the RBA is the most effective way of implementing AML,CTF and Sanctions/NPWMD policies. We believe that a narrow, rules based approach is less effective, and adds to the additional costs of inefficiency without increasing the effectiveness of FIs processes.
- 3.2 Recommendation 5; ICC encourages FATF to define exactly what is meant by Beneficial Ownership, as the legal definitions differ between jurisdictions. Any definition should be sufficiently clear to provide for the use of the RBA to determine the ownership level, management control or share holding of an entity. As with the above, in respect of insurance policies a clear definition of beneficiary or beneficial owner is important, and we would encourage engagement with the “life industry” in agreeing to those definitions.
- 3.3 Third Party Reliance; Again we welcome further guidance on the definition of third party reliance, as there is a difference between the legal and lay definitions which can lead to confusion.
- 3.4 Tax Crimes; Again the ICC welcomes any further clarification of what circumstances will lead to a “tax crime” being committed so that, using the RBA, FIs can determine effective measures for identifying potential suspicious incidences for reporting.
- 3.5 SR vii; ICC recommends that the FATF engage with the payments industry as soon as possible in their deliberations. A “one size fits all” solution, whilst admirable may not be practicable in the short to medium term, and the danger is the introduction of a plethora of differing “standards” in different jurisdictions, none of which actually achieve the end goal of the FATF.
- 3.6 Mutual Evaluation Reports: As indicated, these are a source of information included by many firms in their RBA assessments of countries. Improvements in layout, frequency and measurability would make them more useful.
- 3.7 Financial inclusion: The ICC remains committed to the ideal of financial inclusion, not only of individuals, companies or social groups, but also to countries as this ensures stable economies, economic growth and reduces poverty.
- 3.8 We once again thank the FATF for giving the ICC the opportunity to be included in the continuing dialogue, which we find extremely productive and believe leads to effective measures to implement the FATF policies and goals.

The International Chamber of Commerce (ICC)

ICC is the world business organization, a representative body that speaks with authority on behalf of enterprises from all sectors in every part of the world.

The fundamental mission of ICC is to promote trade and investment across frontiers and help business corporations meet the challenges and opportunities of globalization. Its conviction that trade is a powerful force for peace and prosperity dates from the organization's origins early in the last century. The small group of far-sighted business leaders who founded ICC called themselves "the merchants of peace".

ICC has three main activities: rules-setting, dispute resolution and policy. Because its member companies and associations are themselves engaged in international business, ICC has unrivalled authority in making rules that govern the conduct of business across borders. Although these rules are voluntary, they are observed in countless thousands of transactions every day and have become part of the fabric of international trade.

ICC also provides essential services, foremost among them the ICC International Court of Arbitration, the world's leading arbitral institution. Another service is the World Chambers Federation, ICC's worldwide network of chambers of commerce, fostering interaction and exchange of chamber best practice.

Business leaders and experts drawn from the ICC membership establish the business stance on broad issues of trade and investment policy as well as on vital technical and sectoral subjects. These include financial services, information technologies, telecommunications, marketing ethics, the environment, transportation, competition law and intellectual property, among others.

ICC enjoys a close working relationship with the United Nations and other intergovernmental organizations, including the World Trade Organization, the G20 and the G8.

ICC was founded in 1919. Today it groups hundreds of thousands of member companies and associations from over 120 countries. National committees work with their members to address the concerns of business in their countries and convey to their governments the business views formulated by ICC.



International Chamber of Commerce

The world business organization

Policy and Business Practices

38 Cours Albert 1er, 75008 Paris, France

Tel +33 (0)1 49 53 28 28 Fax +33 (0)1 49 53 28 59

E-mail icc@iccwbo.org Website www.iccwbo.org



International Chamber of Commerce

The world business organization



INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE

25 March 2009

ICC Banking Commission Recommendations

Impact of Basel II on Trade Finance

ICC Banking Commission

The ICC Banking Commission is a leading global rule-making body for the commercial banking industry as well as a worldwide forum of trade finance experts whose common aim is to facilitate international trade finance across the globe. The ICC Banking Commission has more than 500 members in 70 countries, many of them from emerging countries.

The Banking Commission is known for producing universally accepted rules and guidelines for documentary credits, documentary collections, bank-to-bank reimbursement and bank guarantees. ICC voluntary market-based approaches have often been praised for levelling the playing field in trade finance practices.

ICC Banking Commission Recommendations

Impact of Basel II on Trade Finance

1°) Introduction

Concerns about the impact of Basel II capital adequacy requirements on the availability of trade finance were raised by industry participants at the WTO Expert Group meeting on Trade and Finance in November 2008 - which had been convened to discuss reported shortages of trade credit, particularly in developing and emerging economies. The same concerns were voiced again at the WTO Expert Group meeting of 18 March 2009.

To assist in bringing greater clarity to these discussions, ICC has undertaken a survey of major international trade finance banks over the past three months examining the impact of Basel II on the availability and pricing of trade finance. This issue was also discussed at the March 2009 meeting of the ICC Banking Commission—the global forum for the trade finance industry.

2°) Disproportionate capital requirements for trade financing

The feedback we have received from ICC members shows a remarkable consistency, and it appears that most banks are facing tougher capital requirements for their trade assets. In this connection, we believe that the financial crisis has brought into sharp relief an ongoing trend whereby the implementation of the Basel II charter has eroded the incentive of banks to lend trade finance, due to pronounced capital weightings that are not fully reflective of the low risk level of the activity.

The results of our consultations indicate that these increases in capital requirements have had particularly adverse consequences on trade lending to SMEs and counterparties in developing economies. Capital requirements under Basel II will of course vary according to the nature and structure of the transaction, counterparty risk and country risk. As an example, however, we understand that the capital intensity of lending to mid-market companies under Basel II is four to five times higher than for equivalent transactions under Basel I.

- ***Rigidities in the maturity cycle applied to short-term trade lending:***
Whilst trade finance lending is usually short-term in nature, between 0 to 180 days maturity, the Basel II framework applies a one-year maturity floor for all lending facilities. Since capital requirements (naturally) increase with maturity length, the capital costs of trade financing are thus artificially inflated as a result. All national regulators have the discretion to waive this floor, although many have chosen not to do so.
- ***A lack of historical and performance data to assist in validating risk attributes:*** Many banks face difficulties identifying and isolating sufficient data to produce validatable estimates of risk attributes for trade lending. This tends to translate into overly conservative risk weightings for trade finance products - in particular, where banks are required to rely on “standardized” parameters provided by national regulators.

By increasing the amount of capital banks are required to hold against trade finance lending, each of the above factors significantly restricts the ability of banks to lend essential short-term credit to businesses in the current, capital-constrained environment. As such, we believe changes to the treatment of trade finance under Basel II are urgently required to ensure sufficient flows of trade credit during the current economic downturn.

3°) The grounds for revised treatment

The case for revised treatment of trade finance in the allocation of banks’ capital rests on the historically low risk profile of the activity. Many banks will attest that they have experienced relatively few losses on trade lending over the past few decades. This primarily reflects the fixed, short-term maturity of trade finance products, and the fact that exposures are liquidated by cash upon maturity.

In addition, the transactional nature of trade financing allows banks to carefully manage exposures. Unlike products such as term loans or overdrafts, which may be granted on a revolving or ongoing basis, trade financing is not automatically renewed or rolled over on maturity. Moreover, each drawdown by the obligor requires submission of underlying documentation—often based upon standardized codes of practice - for the bank for review. The bank can refuse a new drawdown if it is not comfortable with the credit worthiness of the transaction, or the documentation submitted.

What is more, even in times of severe difficulty companies will generally try to avoid defaulting on trade obligations, as continual access to trade finance is a lifeline for most firms. In a similar vein, it should also be noted that trade-related instruments are generally the last forms of credit to be cut, and the first to be re-established, in debt-distressed economies.

4°) Recommendations for the G-20

In the context of the above - and having regard to the key role that trade-related finance will play in stimulating a sustained economic recovery - we would urge policymakers to give consideration to how changes to international capital adequacy requirements might complement other public interventions to boost trade finance flows. Based on our consultations with major trade finance banks, we firmly believe that such changes would have a significant impact on the ability of banks to lend trade credit at the current time.

The measures we propose do not require amendments to the fabric of the Basel II framework; rather, the introduction of small, yet significant, changes to the way in which the existing rules are implemented—making use of the discretion afforded to national regulators under the charter. We suggest that the changes outlined below should be coordinated initially through the G20, in order to ameliorate the flow of trade credit on a global basis, as well as ensuring a level playing-field for banks operating internationally.

Specifically, we recommend that the G20 London Summit mandate national regulators to:

- ***Exempt trade finance products from the one-year maturity floor applied to lending facilities:*** Within the national discretion, Basel II allows for the exemption of the one-year maturity floor for “short-term self-liquidating trade transactions”. This is because the contractual maturity of Trade Finance products is reflective of the time horizon over which banks are exposed to a credit risk. Such discretion has already been exercised by a small number of national regulators. Our initial analysis suggests that removal of the maturity floor has the potential to cut capital requirements for trade finance obligations of 90 days maturity by around 20 – 30 percent. We believe that the G20 London Summit should be used to encourage all national regulators to replicate this regulatory “best practice”.
- ***Allow key risk attributes to be determined on the basis of industry benchmarking:*** As noted above, many banks face difficulties identifying and isolating sufficient data to produce validatable estimates of risk attributes for trade lending. These problems are particularly pronounced in relation to the calculation of “loss given default” (“LGD”) and “credit conversion factor” (“CCF”) inputs in modelling to determine capital requirements under Basel II.

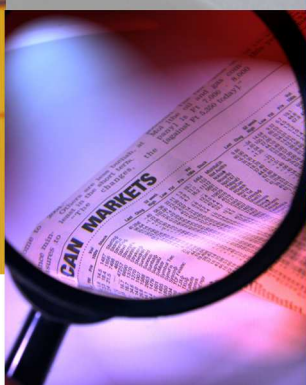
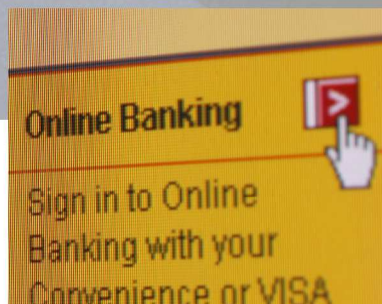
To assist in ensuring more realistic capital weightings for Trade Finance products, we suggest that national regulators are encouraged to utilize their discretion to allow these inputs to be determined on the basis of “expert judgement”.

5°) ICC work to support the case for supervisory changes

In the current climate, ICC recognizes that many regulators may be unwilling to allow risk attributes to be determined on the basis of expert judgement in the absence of a comprehensive empirical evidence base. In these circumstances, we would ask that the G-20 commit to reviewing all necessary steps to ensure that trade financing is not unnecessarily constrained by capital adequacy rules. We believe that such a commitment would provide a “window of opportunity” for industry to work with national supervisors to develop a sound evidence-base to support further measures to reduce the amount of capital banks are required to hold against their trade assets.

At the recent meetings of the WTO Expert group, a request was made to ICC to collect historical and performance data for trade finance facilities. Building on our initial consultations with members, we look forward to taking this work forward in the coming months in conjunction with key partners, and with the support of the G-20 governments.

Global Survey



Rethinking Trade Finance **2010**



Key Messages

■ The ICC Global Survey is the first survey to ensure full representation and comprehensive coverage for the industry

This 2010 ICC Global Survey has received responses by representatives of 161 banks located in 75 countries. This represents a 32% increase over the 2009 Survey in the number of banks that have given their opinions and statistics concerning the current trade finance landscape for their respective countries. Since the Survey attracted comments from an additional 16 countries, when compared with the 2009 Survey, the results are displayed on a global basis rather than having comparisons drawn between responses from banks located in Europe, Asia and North America, which were the major contributors to the 2009 Survey. This Survey has taken the lead in providing key data on trade finance markets worldwide

■ The global economy contracted sharply in 2009 and signs of recovery are still uncertain

Global GDP declined by 2.2% in 2009, while the rate of growth in developing countries decelerated to 1.2% in 2009 from 5.6% in 2008. World trade has been a casualty of the financial crisis, contracting in volume terms by around 12% in 2009 according to the World Trade Organization. Compounding the fall in demand from developed countries, developing countries became more vulnerable in 2009 because of a decline in foreign direct investment and remittance inflows. In aggregate, the crisis has prompted a narrowing of global imbalances due to an overall decline in the volume of trade, falling oil prices and a narrowing of China's and the United States' trade imbalances.

■ The supply of trade finance remains constrained both in value and volume

The economic crisis has significantly reduced the supply of trade finance, both in volume and value terms, raising fears that the lack of such finance may prolong the recession. The SWIFT trade messaging figures show that the downward trend in volumes experienced in 2008 continued in 2009, with a total of about 46 million messages in 2008 falling to 42 million in 2009. This Survey confirms this trend:

- In terms of value, some 60% of respondents indicated that the value of trade finance activity had decreased between 2008 and 2009, mainly due to lower commodity prices, the weak USD and debt restructuring processes in 2009; and
- In terms of volume, 43% of the financial institutions responding continued to report a decrease in export Letters of Credit (L/C) volume, although this is down from 47% in last year's Survey. On the import side, 26% continued to report a decrease in import L/C volume (with 51% seeing no change from 2008).

■ Some regions and sectors show resilience

ICC notes that the trade slump was less marked in some regions, in particular in Asian countries. SWIFT data show that the Asia/Pacific region continues to register far greater volumes for both sent (Import) and received (export) messages. Most Chinese trade partners benefited from a fiscal stimulus and the rebound in Chinese imports. The effect of the "great trade collapse" has been more pronounced in certain sectors and products than in others. Exports of durable goods have been the most affected, while trade in non-durable consumer goods such as clothing and food have declined least, as basic demand for these products cannot be put off as long. In general, services trade has been more resilient than merchandise trade.

■ Despite evidence of a lower level of losses, financial institutions are continuing to cut trade credit lines

Although the great majority of respondents (96%) indicated that the level of losses incurred in traditional trade products were the same or lower than losses for general banking facilities, banks are still continuing

to cut trade credit lines for corporate and financial institutions. Some 42% of respondents indicated that financial institution credit lines had decreased in 2009, this in addition to the significant decreases that had been the case in 2008. The tightening of trade finance in 2009 is said to be due to the higher lending costs and risk premiums resulting from rising liquidity pressures, scarcity of capital, increased capital requirements and heightened risk aversion to trade finance providers and banks for counterparty and country risks.

■ **Demand is still high, but access to affordable trade finance is still constrained**

Demand for bank undertakings is still strong, with 50% of respondents indicating that demand was increasing for traditional trade finance instruments offering solutions to substantially reduce risks for both exporters and importers. But the pricing of trade finance remains high. The costs remain substantially higher than they were pre-crisis, raising the problem of affordability for exporters. Around 30% of respondents indicated that there had been an increase in fees for commercial letters of credit, standbys and guarantees in 2009. This widespread increase in pricing is said to reflect higher funding costs, increased capital constraints and greater counterparty risk. However, the banking industry appears to believe that the prevailing high fees are an affordable cost, given the additional security that L/Cs and other undertakings offer the parties. SMEs and exporters in emerging markets appear to be facing the greatest difficulties in accessing affordable credit.

■ **There is still intense scrutiny of documents, leading to high number of refusals and court injunctions**

Discrepancies in documents are still on the increase. The Survey results show that 34% of respondents had seen an increase in the number of refusals, up from 30% in 2009. The number of respondents that had seen an increase in spurious or doubtful discrepancies remained high at 44% (48% last year). This trend toward claiming discrepancies that effectively have little or no foundation is worrisome and may prove damaging to the integrity of the documentary credit as a viable means for settlement in international trade. Claims made under standby L/Cs and guarantees surged in 2009. Some 44% of respondents indicated that they had seen an increase in the number of claims received, up from 30% in the 2009 Survey.

■ **Level of risk keeps distorting the supply of trade finance**

Banks continued to report that customers are asking for confirmed letters of credit where they previously dealt with unconfirmed L/Cs, under documentary collections or open account. However, bank perception of risk is leading to a tightening of liquidity in some instances and therefore greater difficulty in obtaining bank undertakings. In 2010, this situation still prevails.

■ **Banks are still facing tougher capital requirements for their trade assets**

Promoting the availability of trade finance was a key theme of the G20 London Summit agenda to support a global recovery. However, evidence is continuing to accumulate that the implementation of the existing capital adequacy regime, at a time when the world is experiencing a global recession, is contributing to the drought of available finance. ICC members also noted that in late 2009 the Basel Committee on Banking Supervision approved for consultation a package of proposals to strengthen global capital and liquidity regulations with the goal of promoting a "more resilient" banking sector. Concerns were noted that the proposal to increase the risk weighting of trade finance under a new framework to limit bank leverage would adversely impact the supply of cost-effective trade credit to businesses. It appears that low-risk trade finance instruments are being lumped together with higher risk off balance sheet items, without an appreciation of the unintended consequences.

■ **Trade facilitation programs prove to be a valuable trade support**

Respondents, including many ICC Banking Commission members, underscore the importance of targeted temporary financing and, in some cases, agreements with international banks, to address liquidity shortages and problems of risk perception. Many respondents reported that the G20 decision to support USD 250 billion worth of trade over a two-year period was a major step towards alleviating the shocks to trade resulting from the financial crisis. Indeed, business has appreciated the measures taken in recent

months by export credit agencies, regional development banks and international banks, particularly in the following areas: 1°) trade facilitation programs; 2°) trade guarantees facilities; 3°) increase of financial liquidity pools; and 4°) improvement of export insurance processes.

■ **Murky trade protectionism is still a persistent problem**

The G20 countries' communiques at the Washington, London and Pittsburgh Summits in 2009 provided assurances that governments would refrain from employing discriminatory trade measures. Protectionist responses included tariff increases, non-tariff barriers, trade remedies such as anti-dumping and countervailing measures, domestic subsidies and restrictions on international capital flows and migration. Yet since the onset of the crisis, many countries have veered towards policies that favour domestic products over foreign imports. Many of these are policies aimed at stimulating domestic demand and economic activity, and may have also benefited trading partners when applied on a non-discriminatory basis. Protectionist measures should be resisted, as they curtail trade flows and add to the adverse effects of the global recession on individual country exports, economic activity and unemployment.

■ **Outlook for 2010 and beyond**

Prospects for a strong, lasting, trade recovery were reported to be mixed. The global economy is showing a few signs of recovery, but some major risks remain and we must caution against being overly optimistic. Advanced indicators of trade developments underscore the fragility of the current recovery. For instance, the Baltic Dry Index (BDI) and air freight traffic point to a fragile rebound. Respondents to the Survey asserted that the demand for traditional trade finance products (commercial L/Cs, standby letters of credit, guarantees and collections) would be sustained in 2010. Indeed, 84% of respondents indicated that they anticipated an increase in demand for traditional trade products in 2010, 93% of the respondents were confident that they could meet any increased demand for these products from their client base in 2010.

■ **Recommendations**

The 2010 ICC Survey has confirmed that the current global financial crisis continues to affect financial institutions and markets worldwide. Looking ahead, problems are still expected to hamper the availability of trade finance. For that reason, it is essential that sustained attention be given to the implementation of the G20 trade finance agenda with a view to fostering further improvements in bank finance capacity. Specific recommendations include:

- Filling the information gap in trade finance, in particular in terms of business performance data evidencing the loss history of different trade finance risk categories;
- Improving the resilience of the supply of trade finance in periods of financial instability:
 - To do so, it is important to further enlarge multilateral trade finance programs in order to expand both capacity and coverage, especially for low-income and export-dependent countries;
 - At the same time, national programs should be reinforced to guarantee the flow of trade in times of economic stress and to provide refinancing options, in particular through Export Credit Agencies (ECAs). The latter could also develop more direct lending schemes to emerging markets and could engage in sub-participation in bank lending; and
- Applying appropriate changes to the Basel II framework to allow more proportionate capital weightings for traditional trade finance transactions. In addition, the private sector should be fully represented in the drafting of the new capital adequacy regime through a trade finance working group which could present its research and findings to Basel decision makers for their consideration.

The International Chamber of Commerce (ICC) thanks
its partners and sponsors
for their support in the preparation of this Survey



THE WORLD BANK

BAFT-IFSA



Contact:

Thierry Senechal

Policy Manager, Banking Commission

International Chamber of Commerce (ICC)

38 Cours Albert 1er, 75008 Paris, France

Tel +33 (0)1 49 53 28 05

Fax: +33 (0)1 49 53 28 59

wjb@iccwbo.org

Photo credit for the cover: © www.photos.com

Table of Contents

KEY MESSAGES.....	1
TABLE OF CONTENTS	5
LIST OF FIGURES	7
LIST OF ACRONYMS.....	8
 FOREWORD BY VICTOR K. FUNG	9
FOREWORD BY PASCAL LAMY, DIRECTOR-GENERAL, WTO.....	10
SUMMARY BY GARY COLLYER, ICC BANKING COMMISSION TECHNICAL ADVISER	11
ACKNOWLEDGEMENT	14
 SECTION 1. BACKGROUND	15
ICC BANKING COMMISSION	15
THE ICC SURVEY: PURPOSE AND SCOPE.....	15
METHODOLOGY OUTLINE AND TIMETABLE	16
PARTICIPANTS IN THE ICC GLOBAL SURVEY.....	16
SECTION 2. TRADE DEVELOPMENT AND PROSPECTS	19
OVERVIEW	19
TRADE AS A CASUALTY OF THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS	19
<i>Impacts of the crisis are still strong in some regions and markets.....</i>	19
<i>The global economy contracted sharply in 2009</i>	21
<i>Trade finance developments</i>	21
<i>Recent trends in trade finance.....</i>	23
<i>Murky trade protectionism: still a dominant trend</i>	23
<i>The effects of protectionism remained muted.....</i>	25
SECTION 3. TRADE FINANCE STATISTICS AND TRENDS	26
EVIDENCE OF TRADE CONTRACTION PERSISTING IN 2009.....	26
SWIFT TRADE TRAFFIC ANALYSIS.....	27
<i>Background information.....</i>	27
<i>SWIFT traffic figures on a downward trend in volumes in recent years</i>	28
<i>Signs of recovery were evident in 2009 in some regions</i>	29
AVAILABILITY OF TRADE FINANCE REMAINS LIMITED.....	32
TRADE FINANCE DEMAND.....	32
<i>Trade finance demand was sustained in 2009</i>	32
<i>Trade finance instruments gained prominence</i>	33
AFFORDABILITY OF TRADE FINANCE	34
OPERATIONAL IMPACTS	35
<i>The number of court injunctions and refusals is still high</i>	35
<i>Levels of claims and discrepancies remained high</i>	36
<i>No major change in risk ratings.....</i>	36
<i>Loss experience of traditional trade products versus general banking facilities</i>	37
SECTION 4. FACILITATING TRADE IN TIMES OF TURBULENCE.....	38
THE RESPONSE OF THE MULTILATERAL DEVELOPMENT BANKS.....	38
EUROPEAN BANK FOR RECONSTRUCTION AND DEVELOPMENT (EBRD).....	39
<i>General overview</i>	39
<i>Crisis response under the EBRD's Trade Facilitation Programme (TFP).....</i>	40
<i>Co-financing involving other development agencies and the private sector.....</i>	40
<i>Crisis response</i>	41
THE INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION (IFC)	41
<i>General overview</i>	41
<i>Results to date</i>	43

THE ASIAN DEVELOPMENT BANK (ADB).....	43
<i>General overview</i>	43
<i>ADB's Trade Finance Facilitation Program</i>	44
<i>International Chamber of Commerce (ICC)-ADB cooperation</i>	44
<i>Going forward</i>	45
THE INTER-AMERICAN DEVELOPMENT BANK (IDB).....	45
<i>General overview</i>	45
<i>The IDB Trade Finance Facilitation Program (TFFP) crisis response</i>	46
THE BERNE UNION AND THE ROLE OF CREDIT INSURERS.....	46
<i>Credit insurance industry shows stability against at backdrop of reduced world trade</i>	46
<i>Short-term</i>	47
<i>Medium Long Term</i>	48
<i>Outlook</i>	49
SECTION 5. THE CHANGING REGULATORY ENVIRONMENT: RISKS AND OPPORTUNITIES.....	50
THE BASEL FRAMEWORK AND TRADE FINANCE.....	50
THE EVOLVING CONTEXT	51
BASEL COMMITTEE PROPOSALS ON "STRENGTHENING THE RESILIENCE OF THE BANKING SECTOR" AND THE IMPLICATIONS FOR	
TRADE FINANCE INSTRUMENTS	51
<i>The leverage ratio constraint and "off-balance sheet" items</i>	52
<i>Potential implications and proposed next steps</i>	53
TOWARDS A BASEL II "WORKING GROUP" FOR TRADE FINANCE?	53
SECTION 6. OUTLOOK 2010 AND BEYOND.....	54
PROSPECTS ARE MIXED	54
THE WAY FORWARD: PROTECTIONISM AND THE DOHA ROUND	55
SECTION 7. CONCLUSION AND RECOMMENDATIONS	57
THE INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE (ICC)	59

List of Figures

Figure 1: ICC 2010 Survey timetable	16
Figure 2: Location of respondents	17
Figure 3: Employee level involved in processing of trade finance within the bank	17
Figure 4: Trade processing profile of ICC respondents	18
Figure 5: Export transaction volumes	18
Figure 6: Import transaction volumes	18
Figure 7: Trade decline has bottomed-out and started to recover (2009)	20
Figure 8: SWIFT year-on-year growth in trade finance messages	23
Figure 9: Value of trade finance activity between 2008 and 2009	26
Figure 10: Export processing volume trends – 2009	27
Figure 11: Import processing volume trends – 2009	27
Figure 12: SWIFT trade traffic worldwide in number of messages, 2004-2009	28
Figure 13: Comparing MT 700 with MT 734, 2007-2009 (percentages of MTs compared with total cat 7)	28
Figure 14: SWIFT top 3 messages, cat 4, 2007-2009	28
Figure 15: SWIFT top 3 messages, cat 7, 2007-2009	28
Figure 16: SWIFT trade traffic worldwide 2008	29
Figure 17: SWIFT trade traffic worldwide 2009	29
Figure 18: SWIFT trade traffic: by region (sent), 2008 & 2009, categories 4 and 7	29
Figure 19: SWIFT trade traffic: by region (received), 2008 & 2009, categories 4 and 7	29
Figure 20: Trade traffic: categories 4 & 7 by region (sent), 2007, 2008 & 2009	30
Figure 21 : SWIFT trade traffic: major recipient regions 2008 & 2009	30
Figure 22: Trade traffic: categories 4 & 7 cross-border messaging 2007, 2008 and 2009	31
Figure 23 : Availability of trade finance	32
Figure 24 : Breakdown, by percentage, of international trade products	33
Figure 25 : Change in fees for issuance of bank undertakings	34
Figure 26 : Requests for confirmations	34
Figure 27 : Change in confirmation fees	34
Figure 28 : Increased applicant pressure to refuse documents	36
Figure 29 : Refused documents without seeking/accepting waiver	36
Figure 30 : Increased number of spurious claims	36
Figure 31 : Claims under guarantees	36
Figure 32 : Risk rating	37
Figure 33 : Losses in traditional trade finance products versus general banking facilities	37
Figure 34: Short-term export credit insurance	48
Figure 35: Global imbalances as a percentage of world GDP	54
Figure 36: Baltic Dry Index July 2008 to February 2010	54
Figure 37 : Demand for traditional trade products in 2010	55

List of Acronyms

ADB	Asian Development Bank
BAFT	Bankers Association for Finance and Trade
BCBS	Basel Committee on Banking Supervision
BIS	Bank of International Settlement
Bp	Basis Point
BRIC	Fast-growing developing economies of Brazil, Russia, India, and China
CCF	Credit Conversion Factor
DCI	ICC's quarterly newsletter, <i>DCInsight</i> (ICC Publication)
EBRD	European Bank for Reconstruction and Development
ECA	Export Credit Agency
GDP	Gross Domestic Product
ICC	International Chamber of Commerce
IDB	Inter-American Development Bank
IFC	International Finance Corporation
IFSA	International Financial Services Association
ILO	International Labor Organization
IMF	International Monetary Fund
L/C	Letter of credit
LGD	Loss given default
MDB	Multilateral Development Bank
MDGs	Millennium Development Goals
MIC	Middle-Income Countries
PRC	People's Republic of China
SME	Small and Medium-sized Enterprise
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
UCP	Uniform Customs and Practices for Documentary Credits (ICC Rules)
UK	United Kingdom
USD	United States Dollar
WTO	World Trade Organization

Foreword

by Victor K. Fung



ICC is delighted to present the findings of the 2010 Global Survey on Trade Finance conducted by the Banking Commission of the International Chamber of Commerce (ICC). The Survey is the third in a series of these ICC Surveys: the first was conducted in March 2009 and the second in September 2009. Taken in sum, the three offer a wide-ranging overview of global trade finance markets.

The idea for the Survey was conceived in 2008 when ICC was asked by the World Trade Organization to provide data that could feed into the G20 meeting of world leaders at their first economic Summit. It was recognized that world trade was essential to the economic recovery and that the availability of trade finance was key to the smooth functioning of trade flows, as at least 90% of world trade is supported by some form of trade finance. As a result of information compiled from the Survey and other sources, world leaders, meeting in London, pledged USD 250 billion in support of trade finance.

The Survey is a continuation of ICC's long series of actions in support of international trade. Since its inception more than 90 years ago, ICC has affirmed its founders' vision to promote trade as a path to world peace and prosperity. In pursuing that objective, ICC has consistently advocated a fair and rules-based multilateral trading system that would work to the benefit of nations at all levels of development. In recent years, ICC has emphasized the imperative of concluding the Doha Round of trade talks and on continuing the fight against protectionism.

The 2010 Survey contains evidence that international trade finance is beginning to stabilize but that significant challenges remain. The recovery is taking place, but at variable speeds depending on the continent and region. While China and some other Asian nations are experiencing a strong economic

upturn, Europe still lags behind and the United States is experiencing a more modest return to growth.

More than ever, the level of activity in trade finance markets is crucial to global economic recovery. Limited access to trade finance significantly curbs import/export activity, one of the principal drivers of economic growth.

With regard to trade finance, the ICC Banking Commission, consisting of more than 500 members from 85 countries, has been an active forum, debating and voicing concern about the ramifications of Basel II international capital adequacy regime, which would impose unrealistic capital requirements on trade finance transactions. In partnership with leading international organizations, including the World Trade Organization and the Asian Development Bank, the Banking Commission has been developing the tools to bridge the information gap and collect the performance data and information necessary to support a new generation of regulations that will strengthen the banking sector and international trade.

The information in the 2010 Survey, the result of fruitful cooperation between ICC and a range of international organizations, should be useful both to business and policymakers as they consider ways to enhance support for international trade and to restore vigorous economic growth.

I am confident that if business and government address our challenges in a forthright manner we will emerge even stronger in the years to come.

Victor K. Fung
Chairman, ICC

Foreword

by Pascal Lamy



2009 has not been a good year for international trade. As a result of the dramatic drop in consumption, global trade flows contracted by 12% in volume. At the peak of the crisis, we recorded a fall in world trade volume superior to 20% year-on-year. The situation could have been worse if various partners, including G20 governments, multilateral financial institutions, regional development banks and export credit agencies had not designed a package of measures aimed at injecting additional liquidity and bringing public guarantees in support of USD250 billion of trade transactions in 2009 and 2010.

Given that an overwhelming share of trade transactions involve some kind of credit, insurance or guarantee, it is fair to say that supply side shortages of trade finance would have inflicted even further damage to international trade.

At the outset of the crisis, the WTO became concerned with occurrences of market tightening. This is why, since the fall of 2008, we stepped in to mobilize public institutions to increase resources for trade finance, in partnership with commercial institutions.

The WTO Expert Group on Trade Finance regularly convened various partners such as the Berne Union, regional development banks, sister multilateral agencies, and last but certainly not least, the International Chamber of Commerce (ICC) to analyze market trends, understand the causes of the shortage of trade finance, and devise cooperative solutions in which public institutions would help private sector financial institutions shoulder the risk of operating in a more unstable financial environment.

ICC provided key contributions to this process. In the absence of a comprehensive set of international statistics for trade finance, the ICC Banking Commission undertook major market intelligence Surveys on trade finance, taking advantage of its large membership across the world. The results of the first Survey relied on a robust participation of 122 banks in 59 countries. Its presentation ahead of the G20 Summit in London contributed to help leaders take informed decisions on a support package for trade finance.

ICC also pleaded for the application of fair prudential rules for trade finance, in recognition of its safe, mainly short-term, and self-liquidating character. It undertook to work with other members of the WTO Expert Group, namely the Asian Development Bank, to develop an International Trade Credit (Loss) Register. This initiative was useful in providing evidence that trade finance is safe and worth promoting, and it will hopefully help regulators as they review the Basle II rules.

I therefore welcome the publication of the ICC Banking Commission's new market intelligence Survey on trade finance focusing on developments in 2009, as well as the upcoming presentation of progress on the Trade Register, as useful inputs in our efforts to improve the conditions for a good functioning of the trade finance market.

I take this occasion to thank ICC for their contribution to the work of the WTO Expert Group on Trade Finance and count on their continued involvement in the course of 2010.

A handwritten signature in dark ink, consisting of a stylized 'P' followed by 'Lamy'.

Pascal Lamy,
Director-General, World Trade Organization

Summary Assessment

by Gary Collyer



This second ICC Global Survey has received responses from representatives of 161 banks in 75 countries. This represents a 32% increase in the number of banks that have given their thoughts, opinions and statistics concerning the current trade finance landscape in their respective countries.

Because the Survey attracted comments from an additional 16 countries, when compared with the 2009 Survey, the results are displayed on a global basis rather than drawing comparisons between responses from banks in Europe, Asia and North America, which were the major contributors to the 2009 Survey.

The comments compare results from the 2009 and 2010 Surveys. They also highlight some evolving trends in the trade finance market place.

Some 44% of the replies were received from banks having global representation, 42% from a bank located in one country and 14% from those having operations in a number of countries, but within the same geographic region. Of the respondents, 86% indicated that their bank processed all transactions in-house, with only 1% reporting that all of their trade processing had been outsourced.

Of the 13% responding that they had outsourced some processing, 21% said they are considering outsourcing the remainder within the next two years. Of the 86% that had not outsourced any processing, 9% are considering some form of outsourcing in the next two years. The decisions to outsource are clearly driven by a desire to bring down costs and manage what can be highly unpredictable trends in trade volumes.

The bottom line is that the trade finance market is shrinking with a small number of banks managing the vast majority of transactions.

Whilst this Survey specifically focuses on traditional trade finance products that involve a bank undertaking, such as commercial letters of credit, guarantees and standby letters of credit, figures submitted by the respondents show an increase to 15% (from 13%) of the overall number of export transactions that are classified as open account. The figure for open account import transactions remained at 12%. As reported in the last Survey, these figures are very low considering the whole scheme of trade finance and reflect that open account transactions are processed apart from the traditional trade products.

The results for documentary collections show a reduction to 20% of export transactions and 16% of import transactions handled using this instrument. These reductions are supported by SWIFT data that evidence documentary collection messages (cat 4), as a total of all trade message traffic, being reduced by almost two million messages between 2008 and 2009. Similarly, documentary credit messages (cat 7) also declined by almost two million messages during the same period.

Demand for bank undertakings is still strong, with 50% of respondents indicating that demand was increasing. Unfortunately, 27% of these respondents reported they were unable to meet the demand of their clients due to reductions in financial institution and corporate credit lines.

The views expressed on the risk rating of traditional trade products show that 59% of the respondents considered their trade finance losses

to be significantly less than those experienced under general banking facilities, with the overwhelming figure of 96% reporting that the level was the same, slightly less, moderately less or significantly less.

This message reinforces the one made to regulators in the last Survey concerning the need to reform the current guidelines in order to stimulate the marketplace and encourage banks to actively participate in the level of traditional trade products volume that pre-dates that of Q4 2007.

Despite continuing evidence of the very low level of losses for traditional trade products, when compared to general banking products, it would appear that banks are continuing to cut trade credit lines for corporate and financial Institutions. The results show that 42% of respondents reported that financial institution credit lines had declined in 2009, this in addition to the significant decline that was reported in 2008.

This reduction in trade credit lines has been in the face of an increased demand for the issuance of bank undertakings, such as letters of credit, guarantees and standby letters of credit, including confirmation requests as mentioned below.

More stringent credit criteria, selective exiting of customer relationships due to credit deterioration, exiting of markets and credit allocation restrictions were the main reasons cited for the declines. As a result, 59% of respondents indicated that they had seen a decline in the value of trade finance activity during the course of 2009.

Demand for commercial L/C confirmation requests continues to increase substantially, with 73% of respondents reporting that they had experienced demand from exporters for this form of payment security. This figure is up from 52% of respondents in the 2009 Survey. Over 30% of the banks reported that their fees for confirmation had increased in 2009; this was in addition to significant increases that were reported between Q4 2007 and Q4 2008. Taking account of the further increases in confirmation fees in 2009, 75% of the respondents said they did not foresee any further increases in 2010.

Discrepancies in documents are still on the rise. The Survey results show that 34% of respondents had seen an increase in the number of refusals, up

from 30% in 2009. The number of respondents seeing spurious or doubtful discrepancies declined from 48% to 44%, although this still represents a very high percentage of discrepancies that have little or no foundation and which are seriously damaging the integrity of the documentary credit as a viable means of settlement in international trade. When banks were acting in the role of issuing bank, applicant pressure to refuse documents due to falling commodity prices was still a major factor.

Whilst notices of refusal can be sent in a variety of ways, SWIFT has provided the following data with respect to the use of the MT734 messages (Notice of Refusal) when compared with the number of MT700 messages (Issuance of a Documentary Credit) sent in the years 2007, 2008 and 2009:

- The MT734 use represented 25% of the number of MT700s sent;
- The MT734 use represented 30% of the number of MT700s sent; and
- The MT734 use represented 26.5% of the number of MT700s sent

These figures highlight the refusal messages sent bank to bank and do not take account of the often-quoted 70-75% of refusals that are sent between the nominated bank and the beneficiary on first presentation of documents. They also do not account for refusals sent using SWIFT message type 799 or other forms of messaging.

Of the respondents, 11% reported that in 2009 they had taken the initiative to return discrepant documents without first seeking a waiver from the applicant. This is counter to the usual trend of returning the documents only when all else fails, i.e. when the applicant is requested, and then refuses, to grant a waiver of the discrepancies. Returning the documents without first seeking a waiver indicates that in a number of cases the issuing bank was unwilling to extend further credit to the applicant and used supposedly discrepant documents as a means of justifying this refusal.

Claims made under standby L/C and guarantees surged in 2009. Of the respondents, 44% reported they had seen an increase in the number of claims received, up from 30% in the 2009 Survey. Another area of concern is the rise in the number of court injunctions that stop payment for bank

undertakings. This figure, reported by 23% of respondents, is almost double that indicated in the 2009 Survey (12%).

On a positive note, 84% of respondents (an increase of 13% on 2009) reported that in 2010 they expected an increase in demand for traditional trade products. This may be optimistic, but it demonstrates a willingness of banks to listen to the needs of their customers and hopefully to meet those needs. However, this information needs to be balanced against reductions in credit lines and in the declining availability of credit.

The results of last year's Survey were delivered ahead of the G20 Summit in London in 2009 and helped world leaders create a substantial package of measures to support trade flows – including additional funding of at least USD250 billion over the following two years. This Survey will also be delivered to the Heads of State and Ministers at the next G20 meeting scheduled for Toronto on 26-27 June 2010.

The results and feedback in this Survey demonstrate that there is a long way to go before trade finance attains the level and scope of pre-Q4 2008 days.



Gary Collyer
ICC Banking Commission Technical Adviser

Acknowledgements

The ICC Survey would not have been possible without the pathfinding work done during 2007-2010 by the ICC Banking Commission. We would like to thank Gary Collyer, Technical Adviser of the Banking Commission; Vincent O'Brien, Banking Commission Representative to the WTO Group of Experts; and Leo Cullen of Coastline Solutions for their timely inputs to this report. Ron Katz, the Editor of ICC's quarterly newsletter, *DCINSIGHT*, has reviewed the document with great care and made numerous valuable suggestions.

We would like to express our gratitude to ICC's network of 92 national committees for providing information and advice to lead us through the often-complex process of conducting such a global survey. In particular, we would like to thank ICC UK and Andrew Wilson for their support.

The present report would not have been possible without the support of various experts from different organizations outside ICC. Marc Auboin of the World Trade Organization was instrumental in requesting that this work be conducted. We would like to extend our special thanks to our partners to this survey: Jean-Pierre Chauffour and Mariem Malouche of The World Bank Group; Steven Beck of the Asian Development Bank; Rudolf Putz of the European Bank for Reconstruction and Development; Bonnie Galat and Rogers LeBaron of the International Finance Corporation; Daniela Carrera Marquis of the Inter-American Development Bank; and Dan Taylor of BAFT-IFSA.

SWIFT once again graciously provided background information and contemporaneous data on trade finance messaging volumes worldwide. Fabrice Morel from the Berne Union provided the much-needed analysis on credit insurance.

More than ever, we renew our thanks to ICC's technology partner, Coastline Solutions, for compiling the online Survey.

SECTION 1.

Background

ICC Banking Commission

- 1.1 The ICC Banking Commission is the leading global rule-making body for the trade finance industry, as well as a worldwide forum for trade finance experts whose common aim is to facilitate international trade finance. The commission has more than 500 members in 85 countries, many of them from developing countries.
- 1.2 The Banking Commission is known for producing universally accepted rules and guidelines for documentary credits, documentary collections, bank-to-bank reimbursements and bank guarantees. ICC's voluntary market-based approaches have often been praised for levelling the playing field in trade finance practices.

The ICC Survey: Purpose and Scope

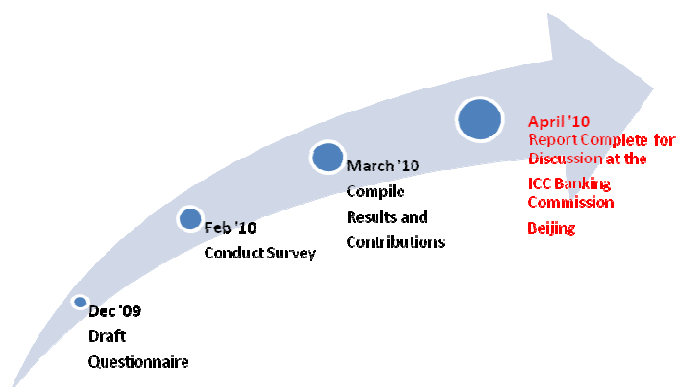
- 1.3 At the request of the WTO, the ICC Banking Commission has undertaken another global trade finance Survey to gather reliable quantitative and qualitative data for the trade finance market and to gauge the outlook for trade in 2010.
- 1.4 The purpose of the Survey is to obtain information from the marketplace that reflects current commercial and operational practice in the international trade finance banking community that can facilitate the formulation of a coherent response to the problems being faced in trade finance.
- 1.5 In addition to the participation of members of the ICC Banking Commission, the cooperation and partnership of the following trade organizations was key to the production of this Survey Report:
 - The World Bank
 - Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications (SWIFT)
 - The Berne Union
 - BAFT-IFSA
 - The European Bank for Reconstruction and Development (EBRD);
 - The International Finance Corporation (IFC);
 - The Asian Development Bank (ADB);
 - The Inter-American Development Bank (IDB); and
 - ICC national committees network
- 1.6 The contributions of these organizations have helped us to build on the success of last year's Survey – both in terms of content examined and participation. The World Bank and the Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications (SWIFT) have again provided recent and historical trade flow data (volume and value) for contextual and comparative purposes. This year the Berne Union has also provided an analysis showing that the credit insurance industry maintained stability against a backdrop of reduced world trade.

- 1.7 The members of the ICC Banking Commission once again responded to the call to provide information on trade products to the marketplace. Responses to the Survey were up significantly on last year, both in terms of the number of participating banks and countries. The Development Banks (EBRD, IFC, IDB and ADB) once again mobilized the member banks of their respective trade facilitation programs to participate in the online Survey and provided a section to the Report on their responses to the crisis over the past year.
- 1.8 The methodology for this Report was, again, primarily based on a 25-item questionnaire developed to collect information from the trade finance banking members of the participating organizations.

Methodology Outline and Timetable

- 1.9 The Survey questions targeted trends occurring in trade finance operations of banks in 2009 and specifically addressed the following topics:
- Breakdown of traditional trade finance products handled within banks
 - Trends in volumes of traditional trade products
 - Trends in demand and pricing for bank undertakings and L/C confirmations
 - Operational impact of the credit crisis
 - Trade credit line availability
 - Loss experience for rating traditional trade products versus general banking facilities

Figure 1: ICC 2010 Survey timetable

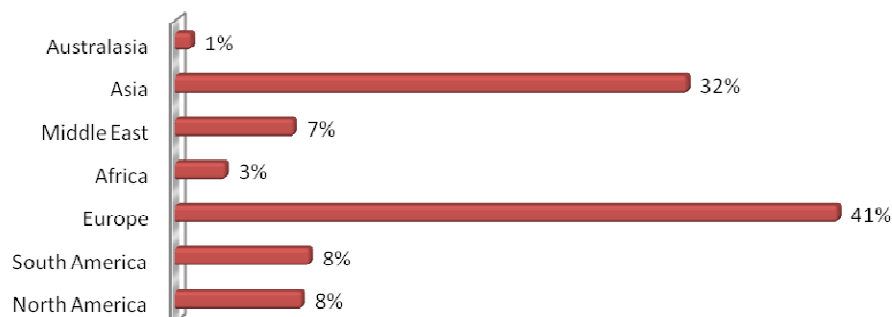


Participants in the ICC Global Survey

- 1.10 The present report has been prepared by the ICC Secretariat based on a Survey conducted in early 2010. Coastline Solutions, ICC's information technology partner, has been responsible for the collection of the data. The Survey received responses from 161 banks in 75 countries. This is a sharp increase from last year's Survey, which received responses from 122 banks in 59 countries, already a very satisfactory response level. We are therefore pleased to note that ICC Surveys have been gaining recognition in the industry, and are now perceived as the much-needed tool to bridge the information gap in trade and finance.

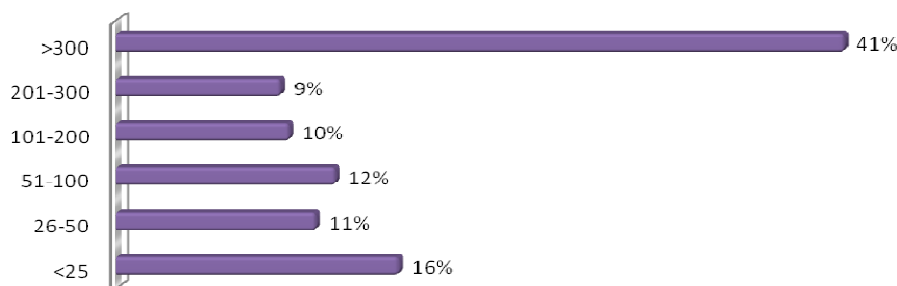
1.11 The breakdown of respondents to the ICC Survey by geographic region was as follows:

Figure 2: Location of respondents



1.12 The above graph shows that we had a satisfactory geographical distribution across the world. The profile of respondents (by size of employer) varied significantly, but most of the ICC respondents were from large financial institutions (41% of respondents were from banks with more than 300 trade finance employees).

Figure 3: Employee level involved in processing of trade finance within the bank

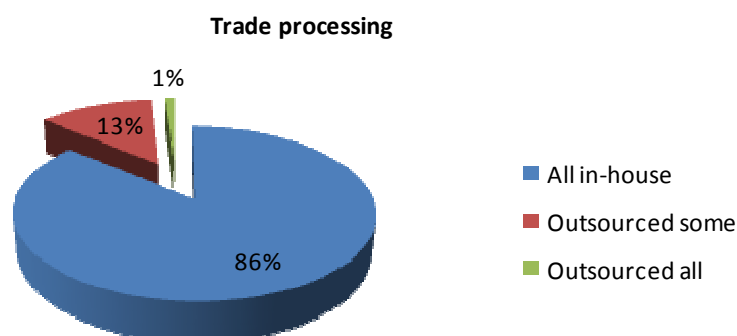


1.13 The structure of respondent banks' international trade operations was as follows:

- 44% of banks' trade finance operations are distributed globally;
- 42% of banks' trade finance operations are based in one country; and
- 14% of banks' trade finance operations are based within a number of countries in one geographic region

1.14 It should be noted that 86% of respondents indicated that all of their trade processing was carried out in-house, 13% reported that some of their trade processing had been outsourced (Figure 4). Of the banks that have outsourced some of their trade processing, 21% responded that they are considering outsourcing the remainder within the next two years. Of the banks that have not outsourced any of their trade processing, 9% indicate that they are considering some form of outsourcing within the next two years.

Figure 4: Trade processing profile of ICC respondents



- 1.15 When respondents were asked to indicate the percentage breakdown, by volume, of the type of trade finance products handled by their trade finance departments for 2009 (Figures 5 and 6), they responded that the majority of transactions, for both export and import transactions, by volume, were commercial letters of credit.
- 1.16 However, it is necessary to point out that about 80%-85% of trade transactions are estimated to be settled on an open account basis, the rest being “traditional” trade products such as documentary and standby L/Cs, documentary collections and guarantees. The graphs below did not contradict this, but they revealed that ICC respondents were responding mainly from the trade finance departments of financial institutions, with open account trading being handled in separate areas of the bank.

Figure 5: Export transaction volumes

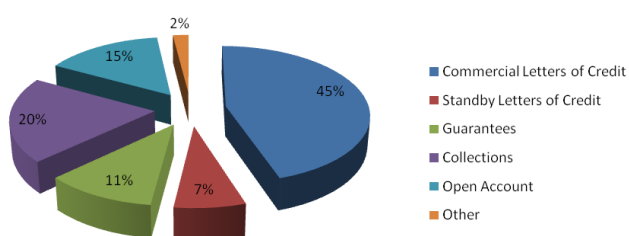
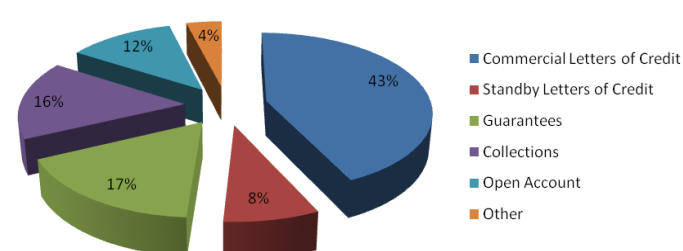


Figure 6: Import transaction volumes



- 1.17 This report is an amalgamation of the feedback and opinions of this geographically and organizationally diverse cross-section of the trade finance banking community.

SECTION 2.

Trade Developments and Prospects

Overview

- 2.1 World trade has been a casualty of the economic crisis, contracting in volume terms by around 12% in 2009, according to the World Trade Organization (WTO). The spillover effects of the current global economic crisis on trade, trade finance and trade policies have presented unprecedented challenges to low-income countries that are likely to outlast the current economic recovery and adversely affect progress toward the Millennium Development Goals (MDGs).
- 2.2 Opening trade and strengthening the multilateral trading system, ensuring affordable trade finance and delivering effective aid-for-trade programs are key to overcoming the collateral damage of the crisis on low-income countries.

Trade as a Casualty of the Global Economic Crisis

Impacts of the crisis are still strong in some regions and markets

- 2.3 According to the World Bank Global Economic Prospects 2010, the dollar value of world trade plummeted 31% between August 2008 and its low point in March 2009.¹ The decline in volume terms was somewhat less pronounced when falling commodity prices and exchange rate fluctuations are taken into account. As it is now well documented,² the collapse of global trade starting in late 2008 was mainly attributable to a sudden decline in global demand resulting from firms reducing inventories in anticipation of a global slowdown.
- 2.4 With the global integration of supply chains, trade had become proportionally more responsive to output changes. Historical data shows that the elasticity of global trade volumes to real world GDP has increased gradually from around 2 in the 1960s to above 3 in recent years, driven by production-sharing networks and the proliferation of global supply chains.³ The higher elasticity means that trade declines faster than in the past as output drops, but it also suggests that a more rapid recovery will take place as the recession ends. Recent trade data show signs of recovery along a “U-shaped” trajectory (Figure 6). Trade data for June 2009 exhibited the first signs of improvement since the onset of the crisis.
- 2.5 The decline in international trade has broadly followed a uniform pattern, with some variation by countries, sectors and products (Figure 7). While all regions have been severely affected, the initial fall-off in import volumes was relatively stronger in high-income countries, partly reflecting the growth slowdown that had already begun before the failure of Lehman Brothers.

¹ Global Economic Prospects 2010, World Bank, Washington D.C.

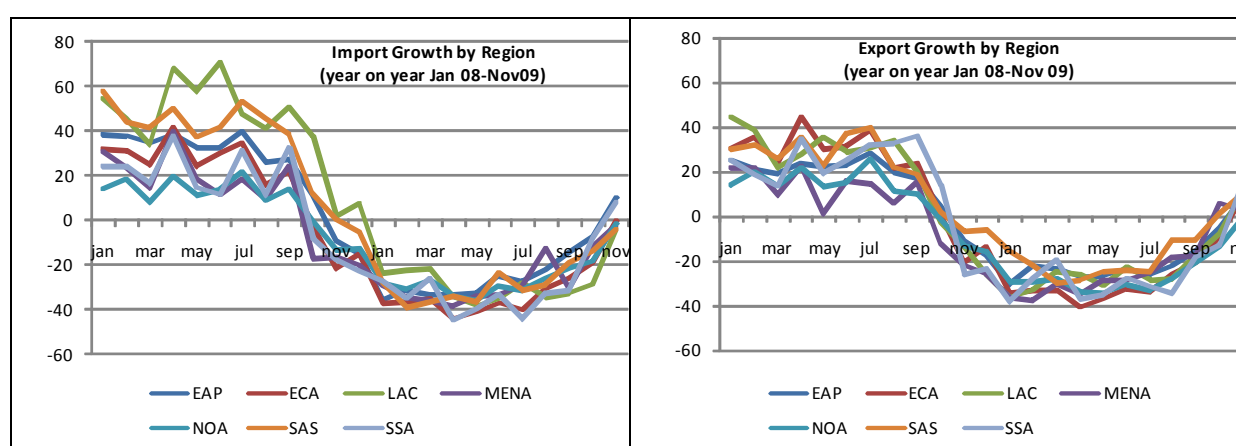
² See for instance Baldwin, R. (2009). “The Great Trade Collapse: What Caused It and What Does It Mean?” VoxEU.org Ebook, <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/4297>

³ Freund Caroline, 2009, “The trade response to global downturns: historical evidence”, Policy Research Working Paper 5015, World Bank.

The impact of the decline has been more severe in countries that are integrated and dependent on trade with developed countries where demand sharply contracted. With the crisis, the decline accentuated and broadened, with global import volumes falling at a 40% annualized pace in the first quarter of 2009. At the trough, imports in high-income countries were 24% off their August 2008 levels; in developing countries they were also down by 25%.

- 2.6 The trade slump was less marked in Asian countries, in part because of fiscal stimulus in China. Most Chinese trade partners benefited from the rebound in Chinese imports. By the third quarter, import demand had strengthened in most countries. After a period of some weakness, reflecting faltering domestic demand, the United States' import volume growth jumped to 29% in October, in Germany to 27%, and in Japan to 31% as of November 2009.

Figure 7: Trade decline has bottomed-out and started to recover (2009)



Source: World Bank calculations and data from Datastream

Note: EAP: East Asia and the Pacific; ECA: Europe and central Asia; LAC: Latin America and the Caribbean; MENA: Middle East and North Africa; NOA: North America; SAS: South Asia; SSA: Sub-Saharan Africa

- 2.7 The effect of the “great trade collapse” has been more pronounced in certain sectors and products than others. Exports of durable goods have been most affected, while trade of non-durable consumer goods, such as clothing and food have declined least, as basic demand for these products cannot be put off as long. In general, services trade has been more resilient than merchandise trade.
- 2.8 Monthly trade data show that trade in services has declined at a slower pace across developed and developing countries. For instance, between July 2008 and February 2009, US trade in goods declined by 33% in value whereas trade in services declined by only 10%. This is mainly due to the fact that the demand for services is less cyclical than demand for goods and not subjected to the decline in inventory supplies. Services trade has also been less dependent on trade finance than trade in goods.⁴ Tourism represents something of an exception — such expenditures tend to be luxury goods and therefore more volatile. The World Tourism Organization reports that, compared with 2008, tourism arrivals were off 7% in the first six months of 2009.

⁴ Ingo Borchert and Aaditya Mattoo, “The Crisis Resilience of Services Trade,” in Evenett, Hoekman and Cattaneo, The Fateful Allure of Protectionism: Taking Stock for the G8, (World Bank and CEPR).

The global economy contracted sharply in 2009

- 2.9 As indicated by the World Bank, the global economy contracted sharply in 2009, but the acute phase of the credit crisis has abated. According to the Global Economic Prospects 2010,⁵ global GDP declined by 2.2% in 2009, with the rate of growth in developing countries decelerating to 1.2% in 2009 from 5.6% in 2008. Unemployment rates worldwide continue to rise. The International Labour Organization (ILO) estimated that world unemployment figures increased by more than 30 million in 2009, raising the estimated number of jobless worldwide at over 200 million and posing further challenges to a swift recovery.⁶
- 2.10 Compounding the fall in demand from developed countries, developing countries have become more vulnerable due to a decline in foreign direct investment and remittance inflows, although the latter has shown some resilience.⁷ In aggregate, the crisis has prompted a narrowing of global imbalances due to an overall decline in the volume of trade, falling oil prices and a narrowing of China's and the United States' trade imbalances. Overall, the absolute value of global current account balances (the sum of all surpluses plus the absolute value of all deficits) is estimated to have declined from a peak of 5.9% of world GDP in 2008 to around 3.9% in 2009.
- 2.11 Net private capital flows to developing countries in 2009 are estimated to have fallen by \$795 billion (relative to their high in 2007), or by almost 70%. Even with recovery on the horizon, projected flows in 2010 are only \$517 billion, or 3.2% of GDP. Lower-income countries will likely suffer the most from this shrinkage as the capital inflows to these countries represent a significant share of national income and investment, and their loss will certainly have a severe impact on the ability of these countries to meet their financing needs in the short to medium term. Remittances, another growing source of external financing for developing countries, representing as much as 20% of GDP in some countries, have been more stable than capital flows and merchandise trade, but have nevertheless declined by an estimated 6.1% in 2009.

Trade finance developments

- 2.12 With the global credit crunch, trade credit – the financial backbone for international trade transactions – contracted sharply in late 2008. As the financial crisis deepened, the availability of trade finance tightened due to the higher lending costs and risk premiums as a result of rising liquidity pressures, scarcity of capital, increased capital requirements and heightened risk aversion of trade finance providers and banks for counterparty and country risks. The drying up of the secondary market for short-term exposure as banks and other financial institutions deleveraged, and key players such as Lehman Brothers exited the market, further exacerbated the problem. The implementation of the Basel II Accord on banking laws and regulations, with its increased risk sensitivity of capital requirements, in an environment of global recession may have also put additional pressure on banks to hold back on trade finance.

⁵ Global Economic Prospects 2010: Crisis, Finance, and Growth, World bank, January 2010.

⁶ Global Employment Trends, International Labour Organization, January 2010.

⁷ Ratha, D. (2009). "Dollars Without Borders: Can the Global Flow of Remittances Survive the Crisis?" October 2009. Foreign Affairs.

- 2.13 With statistics on trade finance notoriously scarce, surveys conducted by the World Bank and the IMF indicate that the contraction of trade finance in late 2008/early 2009 was mostly influenced by the fall in demand. Different surveys, including the ones prepared by ICC and IMF/Bankers Association for Finance and Trade (BAFT) in 2008 and 2009, supported the view that the cost of trade finance has increased and that the supply of trade financing instruments has dried up in late 2008-early 2009.⁸ Although the surveys found that the demand for trade activities has been the major driving factor behind these developments, a large number of respondents acknowledged that the lower availability of trade finance instruments in their institution had played a notable role in the fall of trade finance volumes. In the most recent surveys, respondents suggest that recovery is underway in some regions, but that trade finance markets have not fully bounced back.
- 2.14 In early 2009, a World Bank survey of 425 firms and 78 banks and other financial institutions in 14 developing countries confirmed that trade finance became more expensive and less available, with the banks becoming more risk averse and selective in the supply of credit.⁹ Moreover, the ICC 2009 Survey corroborated earlier results that trade decreased both as a result of the recession and tighter credit conditions, although the peak of the impact of the financial crisis on trade finance appeared to have been reached in the first half of 2009. The surveys also detected an increased need for more guarantees and insurance to facilitate the release of trade finance funds.
- 2.15 In an effort to mitigate the effects of trade finance constraints, governments and multilateral development institutions have responded with a range of trade finance programmes, including a pledge by the G20 leaders at their April 2009 London Summit to ensure USD250 billion of support for trade. The World Bank Group has responded by providing additional guarantees as well as liquidity for trade finance through the IFC's Global Trade Finance Program and Global Trade Liquidity Program.
- 2.16 Indeed, recent data on export insurance and guarantees suggest that export credit agencies (ECAs) have played an important role in preventing a complete drying up of trade finance markets during the global economic crisis.¹⁰ These efforts have complemented the support provided by international financial institutions and regional development banks and indicate that the call by the G20 leaders and the international community to ensure the availability of trade finance during the crisis has been largely followed through.¹¹ At their September 2009 Summit in Pittsburgh (USA), leaders of the G20 welcomed the swift implementation of the USD250 billion trade finance initiative that was agreed in London, including through their ECAs.¹²

⁸ IMF-BAFT (2009), "IMF-BAFT Trade Finance Survey: A Survey Among Banks Assessing the Current Trade Finance Environment," http://baft.org/content_folders/Issues/IMFBAFTSurveyResults20090331.ppt.

⁹ Malouche, M. (2009), "Trade and trade finance developments in 14 developing countries post September 2008 - a World Bank survey", World Bank Policy Research Working Paper 5138.

¹⁰ Chauffour, J.-P., C. Saborowski and A. Soylemezoglu (2010), "Trade Finance in Crisis: Should Developing Countries Establish Export Credit Agencies", World Bank Policy Research Working Paper 5166.

¹¹ Auboin, M. (2009), "Restoring Trade Finance During a Period of Financial Crisis: Stock-Taking of Recent Initiatives", Staff Working paper ERSD-2009-16, WTO.

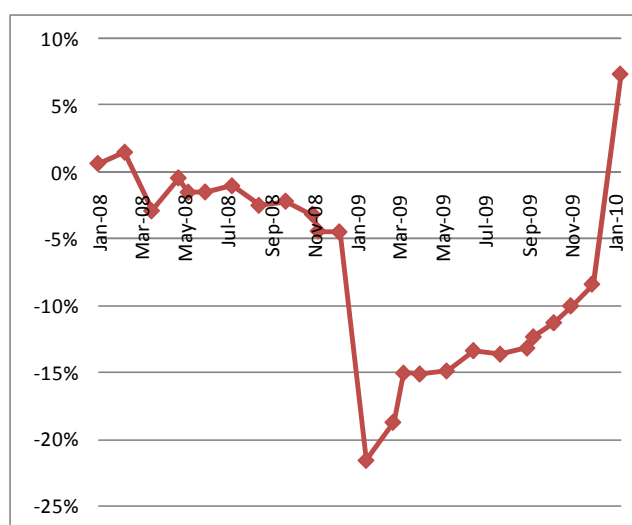
¹² http://www.g20.org/Documents/pittsburgh_summit_leaders_statement_250909.pdf and <http://www.g20.org/Documents/final-communique.pdf>.

- 2.17 Yet, drawing on the lessons from past crises, effective public actions in support for trade finance should remain guided by a number of key principles, including avoiding moral hazard and crowding out of commercial banks by setting clear time limits and exit strategies for intervention programmes and sharing rather than fully underwriting risk.¹³ Given the substantial resources committed by G20 leaders and multilateral institutions to supporting trade finance during this crisis, it is critically important to put in place a systematic and reliable mechanism to collect data on trade finance. Such a system would enable monitoring of the market, not only to assess the degree to which current interventions are influencing credit supply, but to provide, on an ongoing basis, a useful early warning of stress in trade credit provision.

Recent trends in trade finance

- 2.18 Recent trade finance data indicated slight signs of improvement. According to the September 2009 ICC Survey, the ability of banks to provide trade credit had improved, reflecting enhanced capacity and liquidity in the banking sector, as well as efforts by the international community to support trade finance instruments.¹⁴ Data from the Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication (SWIFT) show that messages sent between banks for letters of credit, guarantees and documentary collections have been steadily increasing since January 2009 (Figure 8), but have still a long way to go to recover their pre-crisis level.

Figure 8: SWIFT year-on-year growth in trade finance messages



Source: www.swift.com

Murky trade protectionism: still a dominant trend

- 2.19 World leaders recognized early on the systemic risks that arise from protectionist policy responses such as those used during the Great Depression. Historical evidence of rampant protectionism, such as that during the 1930s, illustrates that if some countries put in place measures that discriminate against other countries, this risks retaliatory policies that would

¹³ Chauffour, J.-P. and Farole, T. (2009). "Trade Finance in Crisis: Market Adjustment or Market Failure?" Policy Research Working Paper 5003, World Bank.

¹⁴ Trade Finance Survey: An Interim Report - Summer 2009. International Chamber of Commerce. Document No. 470-1124 TS/WJ, September 2009.

further deepen an existing crisis. The G20 countries' communiqués at the Washington, London, and Pittsburgh Summits in 2009 provided assurances that governments would refrain from using discriminatory trade measures.

- 2.20 Yet, since the onset of the crisis, many countries have veered towards policies that favour domestic products over foreign imports.¹⁵ The World Bank monitoring of trade protectionist measures, through the Global Anti-Dumping/Safeguard Database and the Global Trade Alert website, indicates that all G20 countries have imposed measures restricting trade since the November 2008 G20 summit.¹⁶ Numerous policy measures have been implemented that affect trade. Many of these comprise policies aimed at stimulating domestic demand and economic activity may have also benefited trading partners when applied on a non-discriminatory basis. Many others have explicitly been trade-restrictive. According to the WTO quarterly monitoring report, about 350 of such trade restrictive measures had been put in place as of December 2009, including some 86 temporary measures that had been removed in the meantime. Many countries, however, have also reacted to the crisis by reducing trade barriers (with about 77 trade-liberalizing measures taken since the onset of the crisis) in an effort to reduce costs for industries and households.¹⁷
- 2.21 Looking in greater detail at the type of trade policy measures introduced since the onset of the crisis, one finds a wide range of policy actions.¹⁸ Protectionist responses including tariff increases, non-tariff barriers, trade remedies such as antidumping and countervailing measures, domestic subsidies and restrictions on international capital flows and migration. The use of tariffs has not been uniform, with tariff increases co-existing with tariff reductions. In contrast, the use of trade remedies – antidumping, countervailing duties and safeguard actions – has increased significantly. In addition, more “murky” protectionist measures have emerged that are more difficult to identify and quantify but that nonetheless have potential discriminatory effects, such as “buy national” and other local procurement provisions attached to stimulus packages. Murky protectionism was said to be particularly insidious as it is generally difficult to detect and monitor. It may, however, trigger retaliatory responses with long-term effects on the international market that are much more difficult to reverse than the more transparent trade remedy type actions.
- 2.22 A feature of the overall policy response has been a shift from explicit discriminatory policies, such as tariff hikes on foreign imports, to instruments such as subsidies and other policies that provide preferential treatment to domestic firms. This shift could reflect the increasing dominance of intra-industry trade, which implies that domestic firms that are part of a global supply chain will be just as negatively affected by tariff increases as foreign exporters. The reliance on domestic support measures such as subsidies rather than border barriers is most noticeable for high-income countries. Developing countries have relied to a greater extent on traditional trade policy instruments, reflecting more limited capacity to engage in fiscal expansion.
- 2.23 Developing countries have emerged as the most active users of trade remedies during the crisis, initiating three-quarters of all investigations since 2008, with India and Argentina as the most active users, followed by Turkey, Brazil and China. Developed economy use has been

¹⁵ Gamberoni Elisa and Richard Newfarmer (2009). “Trade protection: Incipient but worrisome trends”, Trade Note 37, World Bank.

¹⁶ See <http://www.globaltradealert.org/>

¹⁷ G20 Trade and Investment Measures, WTO, OECD and UNCTAD Joint Report - September 14, 2009.

¹⁸ Hoekman, Bernard, Simon Evenett and Olivier Cattaneo (2009). “Trade-Related Policy Responses to the Crisis: A Stock Taking”, PREM Note No. 139, World Bank.

driven by cases initiated by the United States and the European Union. In the fourth quarter of 2009, developing countries imposed 62% of new measures compared to 38% by developed economies. This trend can have serious implications for “South-South” trade, as initiated and imposed trade measures by all countries are mainly targeting developing country exporters, with China being targeted most intensively. It has led to retaliatory actions by China and other developing countries that may be a drag on the trade rebound. For instance, the US government’s decision to impose safeguard tariffs on imported Chinese passenger and light truck tyres has been immediately followed by the Chinese government’s announcement to investigate potential dumping of US chicken and auto products.

The effects of protectionism remained muted

- 2.24 Notwithstanding the number of individual measures, protectionism has remained circumscribed in aggregate. The trade-restricting or distorting measures introduced since October 2008 have amounted to a maximum of 1% of world merchandise trade – a large sum in absolute terms but a relatively small one as a share of global trade. They were mainly applied to specific sectors, such as agriculture and iron and steel products, followed at some distance by consumer electronics and textiles, clothing and footwear.
- 2.25 Although these measures have undoubtedly curtailed trade flows, their effect on international trade has been secondary to factors such as lack of aggregate demand and the global credit crunch. Nonetheless, in some cases they have taken their toll on bilateral trade flows, adding significantly to the adverse effects of the global recession on individual country's exports, economic activity and unemployment.¹⁹
- 2.26 A key factor behind this “great moderation” is probably the fact that pressures for protectionism are weaker today than in the past because of the extensive globalization of production that has made countries around the world interdependent through supply and production chains. Domestic producers have become reliant on imported parts, and exporters are reliant on foreign end-user markets, and vice versa. The average trade-to-GDP ratio today is 96% as compared to 55% in 1970, and trade in parts and components, an indicator of the internationalization of supply chains, has more than doubled as a proportion of total trade in manufactures. While this development has greatly increased the incentives of a broad range of industries to support an open trade regime, it has not completely prevented domestic political pressures to protect employment against import competition.
- 2.27 Comparing this crisis to the Great Depression and late 1970s/early 1980s – the last time the world economy experienced a serious downturn – there has not been an outbreak of serious protectionism and pernicious “beggar-thy-neighbour” policies. The primary reason for this is probably the changed incentives for industry arising from global integration and the existence of the multilateral trading system. WTO rules and disciplines have had a positive effect, as has the pro-active monitoring and surveillance and information exchange under its auspices. The fourth report of the Global Trade Alert published in February 2010 indicates that “low fever” protectionism continues apace with a number of the largest economies taking discriminatory measures. Keeping trade open remains, therefore, as important as ever to counterbalance the exit from expansionary fiscal and monetary policies and overcome the global economic crisis.

¹⁹ WTO Trade Policy Review Body (2009), Overview of Developments in the International Trading Environment, WT/TPR/OV/12.

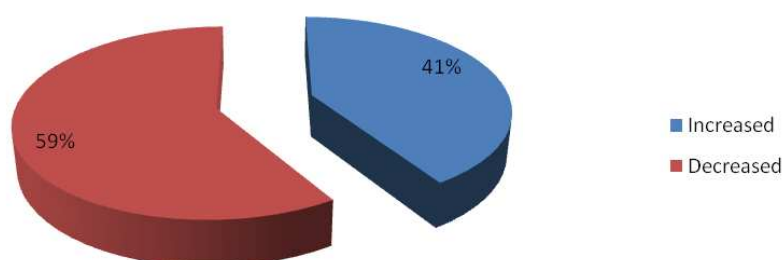
SECTION 3.

Trade Finance Statistics and Trends

Evidence of Trade Contraction Persisting in 2009

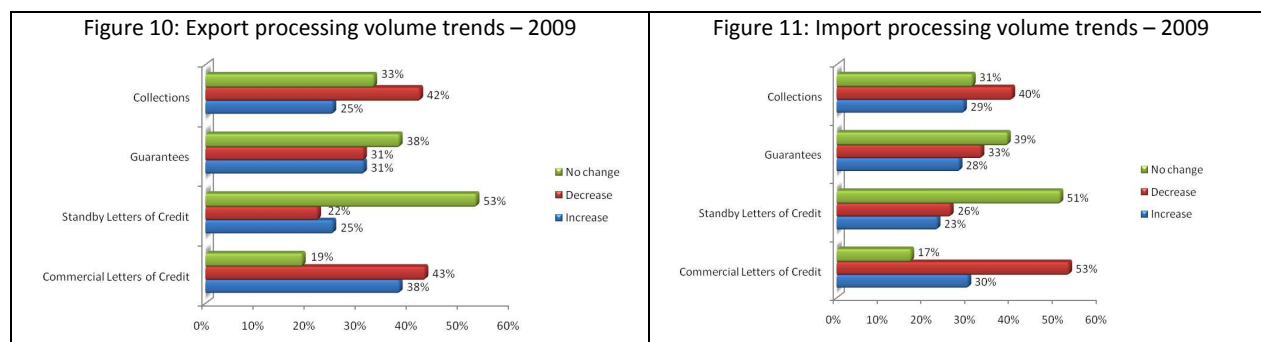
- 3.1 As noted in Section 2 of this report, today there is still evidence of major challenges, spreading across the global economy when some 90% of the USD14 trillion of world merchandise trade is supported by trade finance. The ICC Survey confirms the anecdotal evidence gathered over the past few months that the financial problems were still impacting trade as a whole in 2009.
- 3.2 In 2009, we had been reporting that the world was facing the most severe recession since the Great Depression, which originated in developed countries but had been spreading to developing countries at an ever-increasing speed. Emerging markets were more directly affected in 2008 because they were more financially integrated. Low-income countries were also harmed because of lower commodity prices and less remittances. GDP growth for developing countries had been severely impacted, with negative growth in the 3-6% range for some regions.
- 3.3 The deterioration of trade has been felt worldwide in 2009. According to respondents, markets kept being constrained by credit availability, a decrease in import and export volumes and lower confidence among financial institutions. Indeed, 59% of respondents to the ICC 2010 Survey indicated that the value of trade finance activity had decreased between 2008 and 2009, mainly due to lower commodity prices, the weak USD and debt restructuring processes in 2009.

Figure 9: Value of trade finance activity between 2008 and 2009



- 3.4 In terms of volume, the situation was still showing a decrease of volume in 2009. From the financial institutions responding, 43% continued to report a decrease in export L/C volume, although this was down from 47% indicated in the 2009 Survey (Figure 10). For guarantees, 38% of respondents indicated no change between 2008 and 2009, with 31% indicating a decrease over the same period. For import collections, we note that 40% of respondents reported a decrease and 31% reported no change.

- 3.5 On the import side (Figure 11), 26% report a decrease in standby L/C volume (with 51% seeing no change from 2008). For guarantees, 39% of respondents indicated no change between 2008 and 2009, with 33% of respondents reporting a decrease over the same period. For commercial L/Cs, 53% indicated a decrease and 17% indicated no change.



SWIFT Trade Traffic Analysis

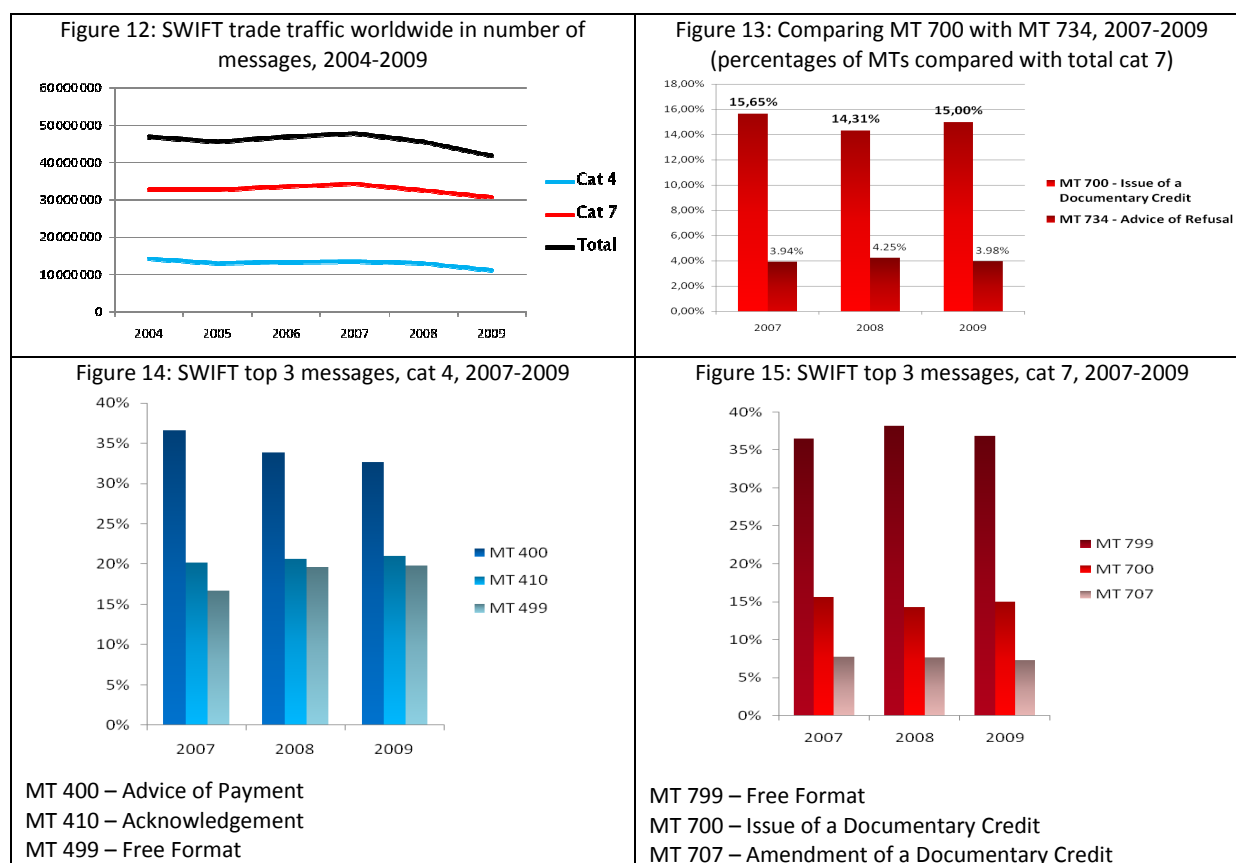
Background information

- 3.6 Before considering the SWIFT trade volume statistics and related comments, we should consider their context. It is generally accepted that 80-85% of trade transactions are settled on an open account basis, the rest using “traditional trade” products such as commercial letters of credit, standby letters of credit, guarantees and documentary collections.
- 3.7 Open account settlement is achieved by making a payment which may or may not be over the SWIFT network. In any case, SWIFT “payment messages” are not useful as a source of statistical data for open account trading, since a payment may be used for an FX deal, or a trade in securities, as well as a trade-related transaction.
- 3.8 SWIFT “trade” statistics, therefore, deal with the remaining percentage, the 15-20% portion of trade not settled on an open account basis. All the comments below must be taken in this context. At the end of 2007, in a SWIFT trade survey, 20 of the top trade banks worldwide reported on their usage of SWIFT for trade. Around 80% of the banks surveyed indicated that 90% of their letter of credit (L/C) transactions went via SWIFT, the remaining 20% of the banks said that 50% of their L/C transactions used SWIFT. SWIFT statistics can therefore be considered a good indication of the overall usage trends for the L/C product.
- 3.9 SWIFT trade statistics concern trade volumes. Traditionally, SWIFT cannot look at the content of the messages, and therefore cannot comment on the value of the trade. However, early in 2009 the SWIFT Board agreed for a “trade snapshot” to be carried out. This exercise looked into specifically defined trade data, extracting information on value, maturity and currency. Some of this information is reproduced here; the complete report is available on www.swift.com. In addition, values and currencies of some of the trade messages will be available as part of the SWIFT Value Analyser from end 2010. SWIFT hopes that both of these initiatives will add to the understanding of the dynamics of the industry as a whole.
- 3.10 “Traffic” refers to messages sent over the SWIFT network. Where global figures are recorded, messages sent equal messages received.

3.11 The charts/graphs refer to “category 4” and “category 7”. SWIFT category 4 messages are flows for Documentary Collections – with the exception of three little-used “cash letter” messages. SWIFT category 7 messages are flows for commercial and standby letters of credit, and guarantees. Regarding the most used messages in each category (Figure 14), in category 4 they are Message Type (MT) 400 (Advice of Payment), MT 410 (Acknowledgement), and MT499 (Free Format). In category 7 the most used messages are the MT 799 (Free Format), MT 700 (Issue of a Documentary Credit) and the MT 707 (Amendment to a Documentary Credit) (Figure 15).

SWIFT traffic figures on a downward trend in volumes over the last years

3.12 The 2004–2009 SWIFT Trade Traffic figures (Figure 12) show that the downward trend in volumes experienced in 2008 continued in 2009, with the 2008 total of 46m (rounded) falling to 42m. Documentary collections represented 31% of total trade traffic in 2004, falling to 27% in 2009.



3.13 Although the margins are small, it is interesting to note that use of the MT 734 rose in 2008, but in 2009 was back to 2007 levels. Figure 13 shows the number of MT734 messages sent bank to bank, as a percentage of the overall cat 7 message traffic. As stated in the SWIFT User Handbook, “the MT 734 is sent by the issuing bank to the bank from which it has received documents related to a documentary credit. It may also be sent by the bank nominated to pay/accept/negotiate/incur a deferred payment undertaking to the bank from which it has received documents. It is used to advise the Receiver that the Sender considers the documents, as they appear on their face, not to be in accordance with the terms and conditions of the credit and that, consequently, it refuses them for the discrepancies stated.

The Sender also provides the Receiver with details regarding the disposal of the documents. This message type may also be used for claiming a refund.” As noted by ICC, it is generally accepted that refusal rates on first presentation are in the region of 70-75%, so these figures would therefore seem to be very much at the lower end of most people’s expectations. This may be due to the fact that not all banks utilize the structured MT734 and choose to use the free format MT799. However, the percentage of MT734 refusal messages indicated is still significant. It should also be noted that the 70-75% figure includes refusals made bank to beneficiary/presenter, which would fall outside the SWIFT messaging system for advising.

Signs of recovery were evident in 2009 for some regions

- 3.14 2009 shows an overall total climb in trade traffic transactions from the low in February. It is also clear that worldwide use of category 4 messaging over SWIFT is flat – it is thus category 7 that is leading the recovery.

Figure 16: SWIFT Trade Traffic worldwide 2008

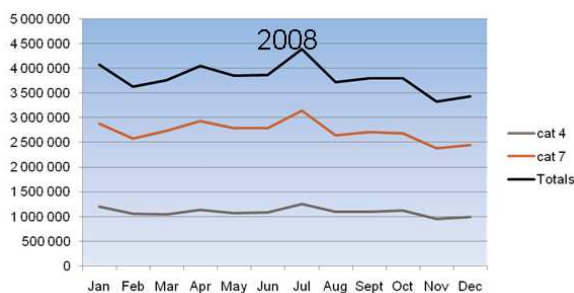
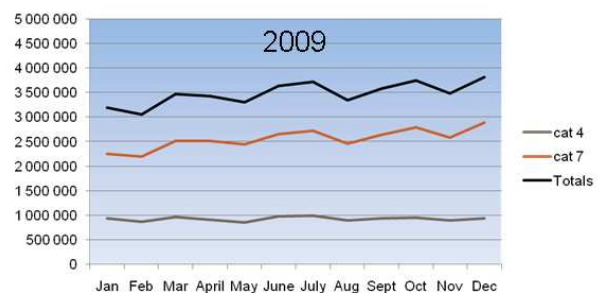


Figure 17: SWIFT Trade Traffic worldwide 2009



- 3.15 Asia Pacific continues to register far greater volumes for both sent (Import) and received (export) messages. As one might expect, the regions with the largest volumes – Asia-Pacific, Europe Euro zone and North America – show larger fluctuations than those with smaller volumes. All regions showed an improvement in December 2009 on November 2009, sent and received. Figures 18 and 19 demonstrate that the vast majority of Asia Pacific ‘sent’ messages remained within the region. Asia Pacific also features prominently in the destination for messages sent from all other regions.

Figure 18: SWIFT Trade Traffic: By Region (Sent), 2008 & 2009, category 4 and 7

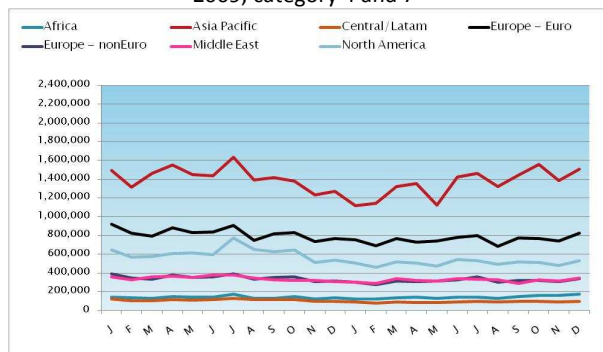
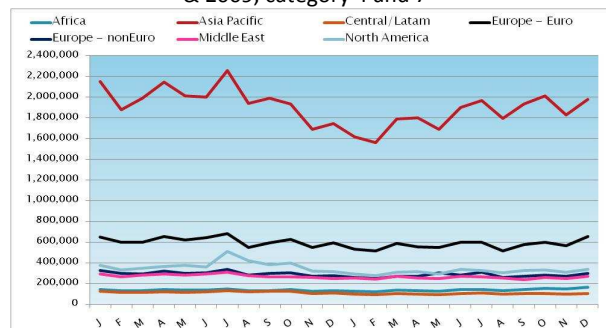


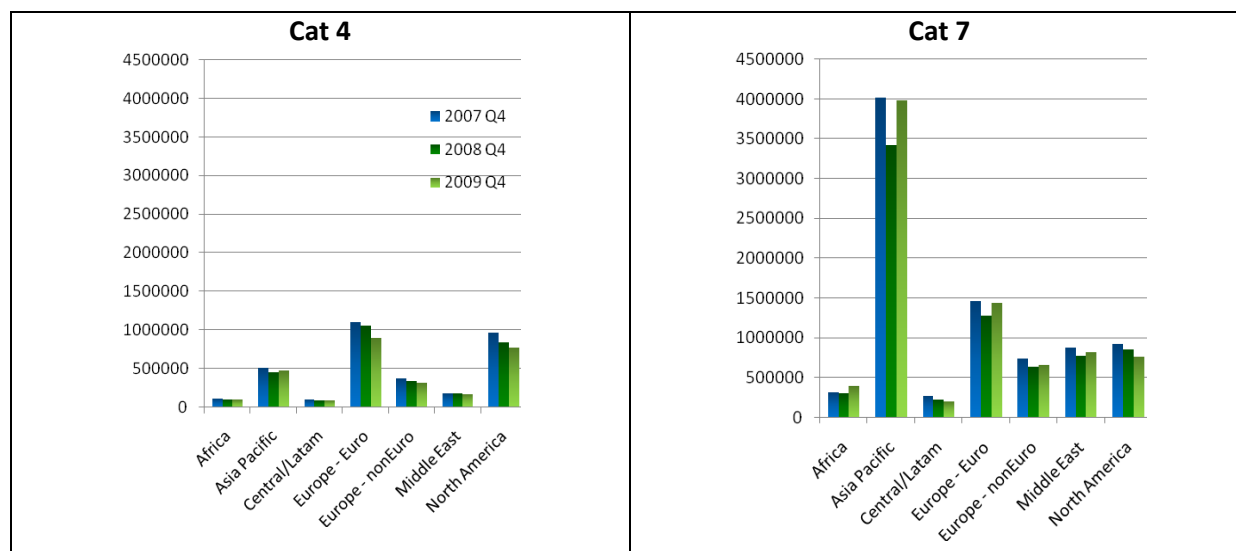
Figure 19: SWIFT Trade Traffic: By Region (Received), 2008 & 2009, category 4 and 7



- 3.16 It is striking, although not surprising, to see the difference in usage between category 4 and category 7 on a regional basis (Figure 20). Use of category 4 is low in Asia-Pacific, compared to the use of L/Cs, whereas in the Europe Euro zone, use of category 4 is much higher as a percentage of the whole. This is also true of North America. Over the period of the charts, we

see that usage of the category 4 messages is declining, while that of category 7 is continues to grow.

Figure 20: Trade Traffic: category 4 & 7 by Region Sent, 2007, 2008 & 2009



3.17 Looking at major recipient regions (See Figure 21), we see that the two regions which import more (sent messages) from their own regions than others (using SWIFT messages) are Asia-Pacific and the Middle East, both in 2008 and 2009. This is also true for exporting (received messages). However, on the export side, Europe Euro-zone's principal export market is also its own region. All of this intra-regional trade was stronger in 2009 than in 2008.

Figure 21 : SWIFT trade traffic: major recipient regions 2008 & 2009

Sent - 2008

Total SWIFT Messages Sent (% of each row total)	Africa	Asia-Pacific	Central & Latin America	Europe - Euro Zone	Europe - Non Euro Zone	Middle East	North America	All C'party Countries
Africa	16%	23%	1%	34%	14%	5%	7%	100%
Asia-Pacific	1%	70%	2%	9%	4%	4%	11%	100%
Central & Latin America	0%	31%	27%	13%	3%	1%	24%	100%
Europe - Euro Zone	7%	40%	3%	31%	10%	6%	3%	100%
Europe - Non Euro Zone	6%	40%	2%	20%	19%	7%	6%	100%
Middle East	2%	30%	1%	18%	9%	31%	10%	100%
North America	2%	57%	6%	7%	6%	6%	16%	100%
All Countries	4%	52%	3%	16%	8%	7%	10%	100%

Received - 2008

Total SWIFT Messages Rec'd (% of each row total)	Africa	Asia-Pacific	Central & Latin America	Europe - Euro Zone	Europe - Non Euro Zone	Middle East	North America	All C'party Countries
Africa	16%	11%	0%	40%	16%	5%	11%	100%
Asia-Pacific	2%	50%	2%	17%	7%	5%	18%	100%
Central & Latin America	1%	18%	25%	19%	5%	2%	30%	100%
Europe - Euro Zone	8%	20%	2%	41%	11%	10%	7%	100%
Europe - Non Euro Zone	6%	20%	1%	29%	23%	10%	12%	100%
Middle East	2%	18%	0%	19%	9%	39%	13%	100%
North America	3%	41%	7%	8%	5%	9%	27%	100%
All Countries	4%	37%	3%	22%	9%	9%	16%	100%

Sent – 2009

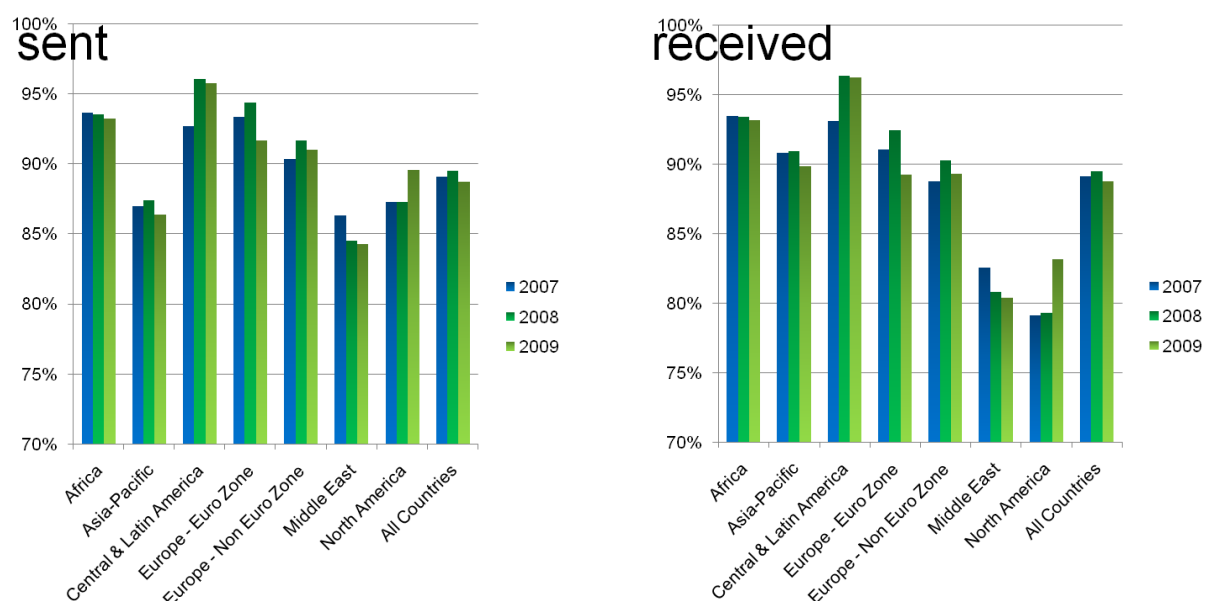
Total SWIFT Messages Sent (% of each row total)	Africa	Asia-Pacific	Central & Latin America	Europe - Euro Zone	Europe - Non Euro Zone	Middle East	North America	All C'party Countries
Africa	16%	22%	1%	36%	13%	5%	7%	100%
Asia-Pacific	1%	71%	1%	9%	4%	3%	10%	100%
Central & Latin America	0%	33%	26%	15%	3%	1%	23%	100%
Europe - Euro Zone	8%	38%	3%	32%	11%	6%	3%	100%
Europe - Non Euro Zone	7%	40%	2%	20%	20%	7%	5%	100%
Middle East	3%	29%	1%	18%	8%	33%	9%	100%
North America	3%	59%	6%	7%	6%	6%	15%	100%
All Countries	4%	52%	3%	16%	8%	7%	9%	100%

Received – 2009

Total SWIFT Messages Rec'd (% of each row total)	Africa	Asia-Pacific	Central & Latin America	Europe - Euro Zone	Europe - Non Euro Zone	Middle East	North America	All C'party Countries
Africa	16%	11%	0%	42%	15%	6%	10%	100%
Asia-Pacific	2%	53%	2%	16%	7%	5%	16%	100%
Central & Latin America	1%	19%	23%	21%	5%	2%	29%	100%
Europe - Euro Zone	9%	20%	2%	42%	11%	10%	6%	100%
Europe - Non Euro Zone	6%	21%	1%	29%	22%	10%	11%	100%
Middle East	3%	18%	0%	18%	8%	41%	11%	100%
North America	3%	44%	6%	8%	5%	9%	24%	100%
All Countries	4%	39%	3%	22%	9%	9%	15%	100%

3.18 Nearly 90% of import (sent messages) and export (received messages) – messages sent over SWIFT – are cross-border (Figure 22). North America (Canada the US, and Mexico) and the Middle East show the lowest exports cross-border (received messages), with the Middle East declining over the period 2007-2009 while North America increased in 2009. Central and Latin America countries figure highest on both import and export.

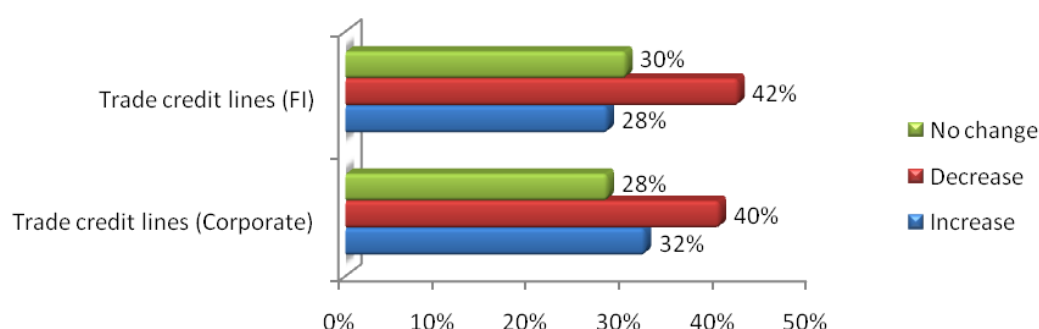
Figure 22: Trade traffic: categories 4 & 7 cross-border messaging 2007, 2008 and 2009



Availability of Trade Finance Remains Limited

- 3.19 Major problems still persist, as tight credit conditions have continued to reduce access to trade finance. Thus, the subject of trade credit line availability remains critically important at the present time.
- 3.20 It should be noted that 40% of respondents indicated that their trade credit lines for corporates decreased 40% in 2009, which it must be remembered is on top of a similar sized decrease indicated in last year's Survey. Some 28% of respondents noted no change between 2008 and 2009. At the same time, 42% of respondents indicated that the trade credit lines for financial institutions declined in 2009, with 30% of respondents mentioning no change between 2008 and 2009.
- 3.21 The main reasons given by banks for difficulties in securing credit lines were the following:
- 76% – more stringent credit criteria being applied;
 - 41% – selective exiting of customer relationships due to credit deterioration;
 - 26% – exiting markets;
 - 25% – capital allocation restrictions; and
 - 21% – reduced inter-bank lending.
- 3.22 In a capital constrained environment such as the one prevailing in 2008 and 2009 (See also Section 5), lending departments of banks have been reporting that they are still competing internally for each unit of the bank's scarce capital.

Figure 23 : Availability of trade finance



Trade Finance Demand

Trade finance demand was sustained in 2009

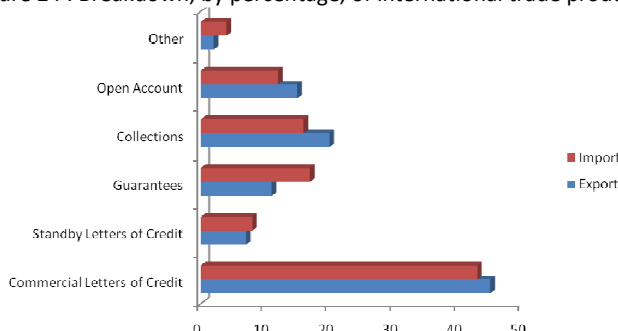
- 3.23 The 2010 Survey continued to address issues related to demand. According to the respondents, trade finance is still in demand for trade products. However, shortage of liquidity and disproportionate aversion to risk have driven up interest rates on loans and advances in many countries, especially in emerging markets. The following was noted in the ICC Survey:

- 50% of respondents indicated they had experienced an increase in demand for the issuance of bank undertakings during 2009, a slight increase on the 2009 figure of 48% but a sign of the continued increased security sought by exporters for their shipments;
- 27% of respondents who had experienced an increase in demand reported they had been unable to satisfy all of their customers' needs; and
- 73% of respondents reported they had experienced an increase in confirmation requests in 2009. This is a 21% increase on the figure reported in the 2009 Survey and, again, this is a strong indication of the increased security sought by exporters and the perceived payment risk of the country of the issuing bank.

Trade finance instruments gained prominence

- 3.24 Many respondent banks to the ICC Survey continued to comment on an increase in demand for documentary credits (or “L/Cs”). These instruments are considered to substantially reduce risks for both the exporter and the importer. Not surprisingly, therefore, the documentary credit is today seen as the classic form of international export payment, especially in trade between distant partners. Other trade finance instruments were mentioned by respondents, including bank guarantees. With the greatest economic crisis since the Great Depression still a fresh memory, bank guarantees were said to provide greater security in trade, as they are designed to restore confidence by protecting the parties against performance breaches without the need for businesses to post onerous cash deposits to secure their performance duties.
- 3.25 ICC noted that there was an increased demand for implementation of ICC rules governing trade finance. For instance, we witnessed higher demands for training on the use of the URDG rules, which specifically apply to billions of US dollars of guarantees securing monetary and performance obligations in a wide array of international and domestic contracts. The same trend existed for UCP rules applying to documentary credits.
- 3.26 This trend is confirmed from data collected in the ICC Survey. Figure 24 shows that L/Cs remain the predominant settlement product. However, the data for open account trade should be understood in the context that the Survey was directed at individuals located within the offices of banks which typically deal with the traditional trade finance instruments. Historically, open account trade has been understood to be in the region of 80-85% of world trade. It is widely expected that this figure fell between 2007 and 2009 as exporters sought a more secure method of settlement.

Figure 24 : Breakdown, by percentage, of international trade products



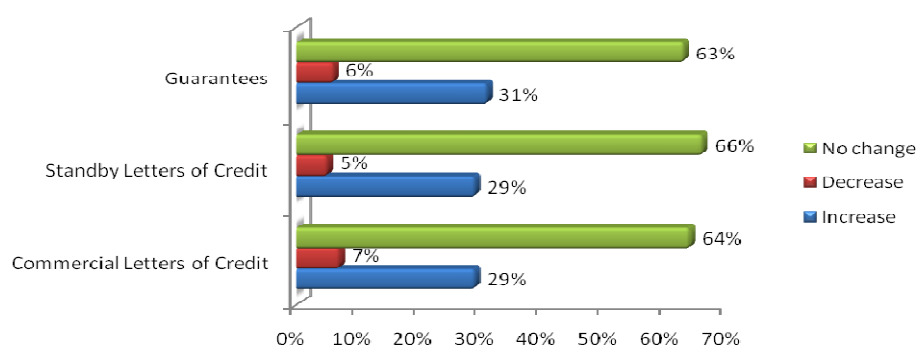
Affordability of Trade Finance

3.27 The 2010 Survey continued to address issues related to pricing. The following is noted in the ICC Survey:

- Around 30% of respondents indicated that their fees for issuance of bank undertakings had increased in 2009, although the overall message is that pricing seems to have leveled off, even if it is at a higher level than at the end of 2007; and
- 25% of respondents anticipate that their fees for the issuance of bank undertakings will continue to rise in 2010.

3.28 It is important to note that about 30% of respondents reported an increase in fees for commercial letters of credit, standbys and guarantees in 2009. These increases were in addition to what was reported in the 2009 Survey which reported significant increases between Q4 2007 and Q4 2008 (Figure 25).

Figure 25 : Change in fees for issuance of bank undertakings



3.29 The 2010 Survey has also revealed that requests for confirmation significantly increased between 2008 and 2009 (Figure 26), with fees also being much higher in many circumstances. 73% of respondents reported that requests for confirmation had increased in 2009 (conversely, 27% of respondents reported that the requests for confirmation had decreased in 2009).

Figure 26 : Requests for confirmations

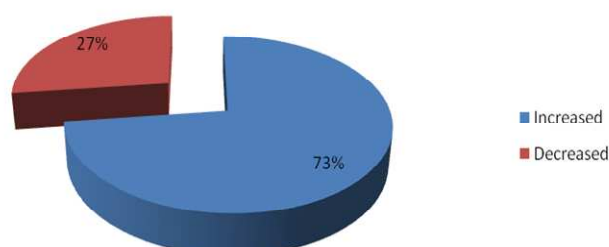
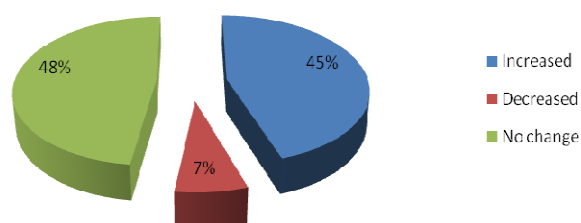


Figure 27 : Change in confirmation fees



3.30 At the same time, 45% of respondents reported further increases in fees for confirming commercial L/Cs in 2009 (Figure 27):

- 45% indicated an increase in fees for confirming commercial letters of credit in 2009;

- 7% reported a decrease in fees for confirming commercial L/Cs in 2009, which may reflect a re-positioning of fees that were increased in the previous year; and
- 86% said they do not expect any change in fees for confirming commercial letters of credit in 2010. Again, this may reflect that the pricing in 2009 was increased to a level that did not require further increases in 2010.

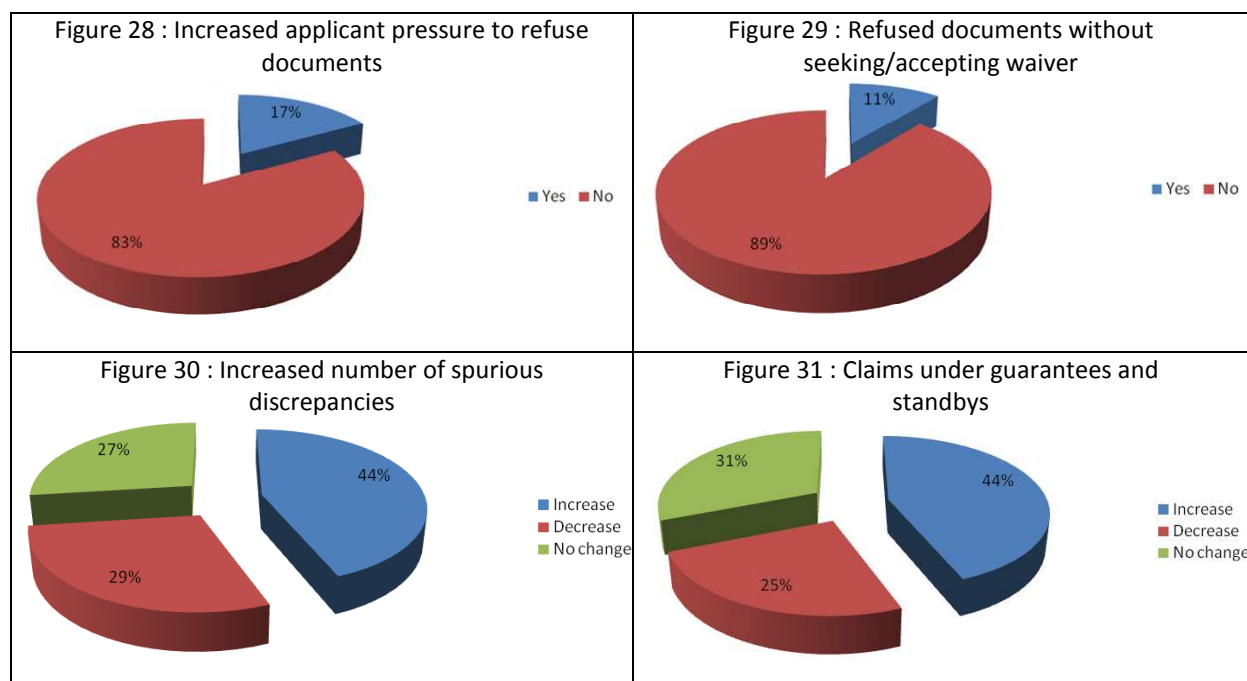
Operational Impacts

The number of court injunctions and refusals is still high

- 3.31 Last year's Survey reported that 12% of respondents had seen an increase in the number of court injunctions barring payment under letters of credit on grounds other than fraud. Some respondents also reported intense scrutiny of documents by some banks, eventually leading to higher rates of rejection of trade documents under L/Cs for minor or non-existent discrepancies.
- 3.32 From the 2010 Survey, we conclude that these problems persist. The following should be noted:
- 34% of respondents (up from 30%) have experienced an increase in the number of refusals by issuing banks in 2009;
 - 17% of respondents (down from 20%), when acting in the capacity of an issuing bank, indicated that there has continued to be increased pressure from applicants to refuse documents. The main reasons cited were "falling commodity prices" and "financial downturn in local market;"
 - 71% of respondents, when acting in the capacity of a nominated bank, reported they had experienced an increase or no change in the number of spurious/questionable refusals; and
 - 44% of respondents (up from 30%) indicated an increase in the number of claims received under standby letters of credit and guarantees. This reflects the value of the additional security and the previously reported demand for this type of undertaking.
- 3.33 11% of respondents had taken their own decision to refuse and return documents without seeking a waiver from their client. The same respondents indicated that on average they had only taken this course of action less than five times in the previous three years. Such actions by banks clearly demonstrate their unwillingness to extend further credit to a client by allowing the client to waive discrepancies.
- 3.34 The 2010 Survey also showed that 23% of respondents (up from 12%) had experienced an increase in the number of court injunctions stopping payment under bank undertakings. This shows that parties are seeking legal remedies to opt out of their obligations under the sale or performance contract.

Levels of claims and discrepancies remained high

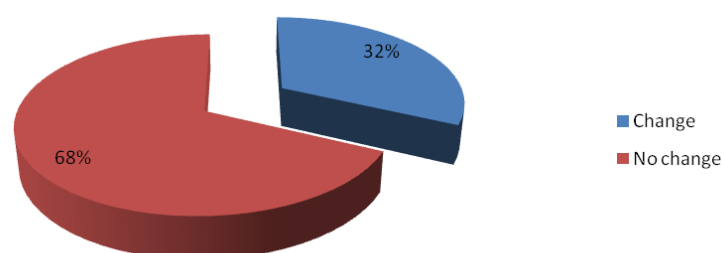
- 3.35 Although the pressure to refuse documents was said to be low, the level of discrepancies and claims remained quite high.
- 3.36 Some 83% of respondents indicated that there was no increased pressure from applicants to refuse documents in 2009, only 17% of respondents said there was increased pressure from applicants to do so in 2009. Of those who indicated increased pressure, the main reasons provided were falling commodity prices and a financial downturn in local market.
- 3.37 The 2010 Survey also noted that 11% of respondents said that in 2009 they had taken their own decision to refuse and return documents without seeking/accepting a waiver from the applicant. Of the respondents who reported that they had rejected and returned documents without seeking/accepting a waiver, on average they had taken this course of action less than five times in the previous three years.
- 3.38 At the same time, we noted that the number of discrepancies and claims were still quite high. 44% indicated that there was an increase in the number of spurious discrepancies in 2009 (while 29% said there had been a decrease in the number of spurious discrepancies in 2009 and 27% saying there was no change). Similarly, 44% of respondents indicated that there was an increase in the number of claims under guarantees and standbys in 2009 (with 25% reporting there was a decrease and 31% indicating there was no change).



No major change in risk ratings

- 3.39 68% of respondents indicated that the criteria for rating the risk of traditional trade products did not change in 2009 with some 32% reporting that the criteria had changed.

Figure 32 : Risk rating



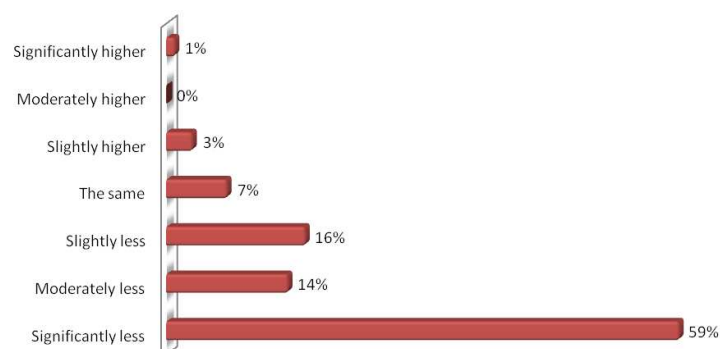
Loss experience of traditional trade products versus general banking facilities

3.40 Banks continued to report that customers are asking for confirmed letters of credit though they previously had dealt under unconfirmed L/Cs, documentary collections or open account. However, bank perception of risk is leading to a tightening of liquidity in some instances, therefore causing greater difficulty in obtaining bank confirmations. In April 2010, this situation still prevailed.

3.41 Other key points noted in the ICC Survey are as follows:

- 59% of respondents indicated that the level of their actual losses when using traditional trade products was significantly lower (i.e. > 50% less) than losses incurred under general banking facilities. It is important to note that 96% reported that the level of losses incurred in traditional trade products were the same or lower than losses for general banking facilities;
- Only 4% of respondents said that their losses under general banking facilities were less than when using traditional trade products; and
- 84% of respondents expect an increase in demand for traditional trade products in 2010.

Figure 33 : Losses in traditional trade finance products versus general banking facilities



SECTION 4.

Facilitating Trade in Times of Turbulence

The Response of the Multilateral Development Banks

- 4.1 It has been clearly demonstrated that international trade has been a serious victim of the financial crisis with the disruptions evident in trade flows in all corners of the world. It is argued that trade is part of the solution to this crisis rather than one of its causes. Trade is typically a very important element in maintaining and regaining financial stability, and trade facilitation measures provide critical support in advancing trade routes to recovery.
- 4.2 Trade facilitation measures of the multilateral development banks were originally to facilitate the development of trade from emerging and developing countries, but in the context of the economic crisis these already important objectives have taken on much more focused and targeted responses to maintain trade lines and supply routes open for business to and from developing emerging markets,.
- 4.3 This section of the report details the measures and economic crisis responses initiated by the key development banks:
- European Bank for Reconstruction and Development (EBRD);
 - International Finance Corporation (IFC);
 - Asian Development Bank (ADB); and
 - Inter American Development Bank (IDB)
- 4.4 Historically, the EBRD was the first trade facilitation programme to commence activity in what are considered to be high-risk emerging markets. The EBRD programme started operations in 1999. The programme achieved such clearly demonstrated success in stimulating trade finance that the methodology has been substantially replicated by the IFC, the ADB and the IDB. The preferred creditor status of the development banks has also been seen as a key factor in developing risk-sharing agreements with commercial banks around the world.
- 4.5 These trade facilitation programmes focus predominantly on the support of “short-term trade” trade finance transactions through the issuance of standby letters of credit subject to the UCP rules. However, as outlined in the remainder of this section, the development banks also implemented effective initiatives to bridge the liquidity gap in the respective markets where they operate.
- 4.6 It must be acknowledged that the high level of due diligence, and institutional relationships inherent in the development banks’ trade facilitation programmes, together with quality technical assistance and training in trade finance operations provided to their issuing banks, greatly reduces the operational risks involved in the delivery of trade finance.

European Bank for Reconstruction and Development (EBRD)

General overview

- 4.7 Compared to many Western European countries which felt the effects of the current financial crisis as early as in late 2007, most countries in Eastern Europe and the CIS region initially remained largely unaffected. High commodity prices in resource-rich countries and generally buoyant domestic demand have led to a “decoupling”-effect between Eastern Europe, the CIS region and Western Europe, where countries were experiencing the first signs of a cooling economy much earlier.
- 4.8 Following the accelerated decline in Western Europe, with commodity prices starting to fall in July 2008 and foreign capital flows into the Eastern Europe and CIS region diminishing on an exponential basis, the economic crisis hit the countries in the East with full impact in September 2008. In 2008/2009, Eastern Europe and the CIS region witnessed the worst crisis since the collapse of the centrally planned economies in the early 1990s.
- 4.9 As a direct consequence, economic activity contracted rapidly, and by November 2008 many countries in Eastern Europe and the CIS were experiencing a substantial decline in industrial production. February 2009 was particularly significant, as the crisis was spilling back from the real economy to the financial sector. Fears of bank credit losses triggered a new wave of currency pressures, coupled with an already ongoing depreciation of local currencies. The first quarter of 2009 saw sharply negative output, even in countries that had remained more resilient in the fourth quarter of 2008, such as Bulgaria, Moldova, Mongolia, Romania, Russia and the Slovak Republic.
- 4.10 Though industrial output declines started to slow in many countries from March 2009 onwards, the crisis of 2008/2009 had already left its mark in the trade finance business of Eastern Europe and the CIS. After the financial shock of September 2008, world trade was severely hit in the fourth quarter of 2008. After years of developing trade integration in Eastern Europe and the CIS within the region and the outside world (and partially double digit growth in export and import volumes) countries experienced a sharp fall in volumes. In the first quarter of 2009, even previously insulated countries in the Balkans or the Caucasus regions were eventually hit by the collapse in global trade.
- 4.11 Though dependent on the specifics of the economy of each country the general reasons for such a sharp decline in global trade can be summarized as follows:
- the fall in demand is more widespread than in the past, as the economy is slowing concurrently across the globe due to the first decline in world output since the 1930s;
 - there is less risk-taking capacity and liquidity available for trade finance through banks, export credit agencies, private insurance underwriters and investment funds; and
 - lower commodity prices, lower export revenues, devaluation of local currencies and the slowdown of domestic economic growth have resulted in lower demand for imported goods.
- 4.12 For 2009 the IMF predicted in its World Economic Outlook that world trade would decline by 12%, a figure which included many countries in Eastern Europe and the CIS region. To give a

brief overview of the region, it has to be noted that with lesser trade credit available in global markets, the most export-dependent countries in the region, such as the Czech Republic, Hungary and Slovak Republic, have witnessed a significant reduction of their respective GDP.

- 4.13 The extraordinary decline in trade volumes seems to have bottomed out, and that there are tentative signs of a slight and gradual recovery in trade finance. The key for sustained recovery will be a turnaround of exactly those factors which caused the decline in the first place. Recent GDP data point to an end of the recession in some countries, and commodity prices have gained ground again. Nevertheless, trade finance for trade with countries in Eastern Europe and the CIS region remains scarce in commercial markets. Until such flows are fully restored there is no full potential to grow to levels reached before the crisis. This is the key factor in the recovery process.

Crisis response under the EBRD's Trade Facilitation Programme (TFP)

- 4.14 The EBRD's Trade Facilitation Programme (TFP) aims to promote foreign trade to, from and within South-Eastern Europe and the CIS (the EBRD countries of operations). Through the programme, EBRD provides guarantees to international confirming banks, taking the political and commercial payment risk of international trade transactions undertaken by banks in the countries of operations (the issuing banks).
- 4.15 The programme can guarantee any genuine trade transaction to, from and within the countries of operation. Some 114 issuing banks in 21 countries where EBRD operates currently participate in the programme, which has limits exceeding Euro2 billion. In addition, more than 700 confirming banks throughout the world have joined the TFP, including 128 banks in 23 EBRD countries of operations. The programme strengthens the ability of local banks to provide trade finance and gives entrepreneurs in Eastern Europe and the Commonwealth of Independent States the support they need to expand their import and export trade.
- 4.16 The programme started in July 1999 and has been successful ever since. It provides a viable and much-needed service and has a fast approval process. There is no minimum or maximum amount for transactions (as long as transactions fit within available limits for approved issuing banks), and transactions as small as Euro1,000 and up to Euro48 million have been guaranteed.
- 4.17 Originally, the programme aimed at servicing primarily short-term transactions of up to 180 days tenor to facilitate basic trade. However, the facility was later extended to accommodate longer tenor transactions in order to accommodate purchase of equipment, construction and other term payment guarantees for up to three years for selected banks and countries. Deals are discussed and approved on a case-by-case basis.

Co-financing involving development agencies and the private sector

- 4.18 Since the start of the programme in 1999, the EBRD has facilitated more than 8,600 foreign trade transactions for the total amount of Euro5.3bn, and has successfully invited other development agencies, export credit agencies, foreign commercial banks, private insurance underwriters and investments funds to co-finance with the EBRD.
- 4.19 On average, confirming banks shared 23% of the risk covered under the program. FMO Netherlands, OFID and private insurance underwriters share EBRD's risk in TFP facilities for

selected banks in Azerbaijan, Belarus, Georgia, Kazakhstan, Moldova, Russia, Tajikistan and Ukraine.

Crisis response

- 4.20 An increase in the TFP program limit from Euro800 million to Euro1.5bn in 2009 enhanced EBRD's ability to respond to the current lack of liquidity and risk-taking capacity in the private trade finance market. In 2009, many foreign commercial banks and private insurance underwriters suspended their trade finance facilities for banks and importers in the CIS and South-East Europe and were ready to consider new business only with risk cover by export credit agencies or under the EBRD's TFP.
- 4.21 However, many foreign exporters and foreign commercial banks are now declining new business, even with 100% EBRD risk cover under TFP guarantee facilities, because they do not have sufficient liquidity to finance these transactions, particularly in cases of larger amounts and longer tenors. If at all, foreign exporters are ready to accept payment by L/Cs until delivery of the goods, but they are no longer able to grant longer payment terms for financing sales of machinery and equipment, storage and distribution of the imported goods in EBRD countries of operation. Importers and exporters in these countries are therefore finding it more and more difficult to finance foreign trade transactions, particularly imports of machinery and equipment, exports from EBRD countries of operation and intra-regional trade transactions.
- 4.22 As a result, the EBRD offers, not only up to 100% risk cover for letters of credit issued by TFP client banks in Eastern Europe and the CIS, but also provides issuing banks with the necessary liquidity for pre-export finance, post-import finance and financing for the local distribution of imported goods. Therefore, in many cases the EBRD is the only institution which can still provide risk cover and liquidity for financing foreign trade with importers and exporters in this area.
- 4.23 A good example of EBRD's on-going support to the region was an EBRD TFP guarantee which covered the import and distribution of agricultural machinery to Ukraine. This guarantee covered a L/C issued by a bank in Ukraine and confirmed by a bank in Germany. The framework for the transaction was pre-2009, and it was originally concluded without EBRD support, but new shipments of machinery and equipment continued throughout 2009, and in the light of the recent financial crisis, EBRD was asked to support the deal by guaranteeing payments under this contract up to an aggregate value of at least Euro50 million.
- 4.24 In 2009, in order to compensate for the lack of available trade limits from the commercial market, more than 850 foreign trade transactions for the total amount of Euro550 million were supported by the EBRD's TFP programme, providing additional benefits to the trade finance market.

The International Finance Corporation (IFC)

General overview

- 4.25 In the autumn of 2008, IFC's Global Trade Finance Programme (GTFP), entering its fourth year of operation, was playing an important role as an international trade facilitator, complementing and extending the capacity of banks to deliver trade finance in emerging

markets. GTFP offers confirming banks partial or full guarantees covering payment risk on banks in the emerging markets. Guarantee volume was steadily growing as a result of an ever-expanding list of banks included for coverage (143 banks located across 68 emerging market countries at the time) and because the GTFP ceiling was increased to \$1.5 billion in September 2008. The feeling was that IFC was well positioned to continue supporting trade in an effective, responsive manner via its GTFP, that is, until the full implications of the deteriorating economic/banking environment became painfully obvious a month later.

- 4.26 By October 2008, the word “crisis” was front page, and its viral, global nature was being charted. Centuries-old financial names were caving or collapsing; the banking market was paralyzed and high level summits convened to address the biggest meltdown since the Great Depression. It was no surprise that the contraction of trade finance was among the first victims of the crisis. Its costs skyrocketed because of growing liquidity pressure in the money centre banks, the general scarcity of capital and a perception of heightened country and counterparty risks.
- 4.27 The contraction in trade finance was also fueled by the loss of critical market participants, such as Lehman, a drying up of the secondary market for short-term exposure (as banks and other financial institutions deleveraged) and the volatility of commodity prices. The implementation of the Basel II Accord on banking laws and regulations, with its increased capital requirements, put additional pressure on the accessibility to trade finance, which was increasingly limited for small- and medium-sized enterprises (SMEs) and banks in emerging markets.
- 4.28 The dysfunction within the bank market, which was clearly evident in late 2008, led to delays in international trade, and goods being docked for weeks before shipment, as terms of financing were finalized. IFC was witness to the negative effects of the liquidity pressure on trade finance through its extensive network of banks participating in the Global Trade Finance Program. A steep decline in guarantee volumes in October 2008 was irrefutable evidence that even with 100% guarantees from a multilateral, many of the major international banks were not in a position to transact with counterparty banks.
- 4.29 By the end of 2008, trade finance deals were reportedly offered at 300–400 basis points over interbank refinance rates – two to three times more than the rate a year earlier. The initial impact was felt by the banks actively engaged in pre-export finance in Latin America and then in Asia and Africa. The cost of L/Cs was reported to have doubled or tripled for buyers in emerging countries, including China, Turkey, Pakistan, Argentina and Bangladesh. This assessment was confirmed in the IMF/BAFT survey, which found widespread increases in pricing of all trade finance instruments relative to banks’ costs of funds.
- 4.30 As part of the global response to the crisis, the World Bank Group (WBG) was asked to play a stabilizing and catalytic role for trade finance. IFC, in collaboration with the International Bank for Reconstruction and Development (IBRD), assumed a leadership role in developing strategies and delivering a coordinated series of initiatives to lend support to trade and respond to the call for early action. Leveraging the experience and expertise IFC had built up in trade through its unfunded GTFP, the World Bank Group proposed a complementary programme to deliver a funded trade product: the Global Trade Liquidity Programme (GTLP).
- 4.31 The GTLP is a unique, collaborative crisis response initiative among development finance institutions, bilateral and multilateral organizations and governments to mobilize funding on a temporary basis targeted to support trade finance in the developing world. GTLP is designed as a vehicle whereby aggregated funding from IFC, DFIs, bilateral and multilateral organizations,

and governments of up to USD5 billion (including IFC up to USD1 billion), will be mobilized and disbursed to individual banks in phases over the next three to nine months. Funding will go to selected global or regional banks with an extensive trade finance presence in the developing world through a number of investment structures to extend liquidity for trade finance to reach underserved clients globally.

Results to date

- 4.32 GTLP has made important strides since it was launched in mid-2009. USD 4 billion in funds have been successfully mobilized from IFC and governments of Canada, Japan, UK, Netherlands, Saudi Arabia and Austria. There are seven facilities established totaling USD6.6 billion: Standard Bank South Africa, Standard Chartered Bank, Citibank, Rabobank, Commerzbank, JP Morgan Chase, and Afreximbank. As of 31 January 2010, GTLP had disbursed USD1 billion supporting total trade of close to USD 3 billion. IFC expects to disburse USD2.5 billion in committed funding over the coming months, supporting trade of USD4 billion or USD 8 billion p.a., considering a 180 day cycle.
- 4.33 Of the total programme utilization to date, 35% is in sub-Saharan Africa, 40% is in IDA countries, and 80% is benefiting SMEs. As the economic recovery continues, market needs reflect priority shifting gradually from liquidity to guarantees over the next 12-24 months. Thus, a GTLP Phase 2 will include the GTLP Guarantee (same GTLP platform, but unfunded) and GTLP Agri (to support food and agriculture sector) where demand is still high and we have a strong case for a role and additionality. To that end, IFC has recently signed with SIDA of Sweden, which committed to provide USD 125 billion for GTLP guarantees.

The Asian Development Bank (ADB)

General overview

- 4.34 The much-anticipated recovery in the global economy is driving a sharp rise in trade, particularly in Asia. World trade volumes for goods rose 4.8% in December 2009, its fourth straight month of gains. This is driving a rising demand among exporters, importers and their banks for the finance to support their trading activities. As such trade and trade finance markets are likely to end 2010 in a much healthier state than when they started in 2009.
- 4.35 However, there will be challenges ahead and the recovery will be uneven. Developed nations are likely to recover from the crippling effects of the downturn much more slowly than emerging Asia. The Asian Development Bank (ADB) expects developing Asia to expand by 6.6% this year against a 1.6% expansion in the US and further stagnation in the Eurozone.
- 4.36 That will be reflected in a sharper rise in trade volumes notably in Asia as the region produces more for local consumers whose incomes are gradually rising, as well as for customers elsewhere who are starting to rebuild the inventories they ran down during the crisis.
- 4.37 And within Asia itself, some countries will have more trouble than others in getting hold of enough trade finance. Small- and medium-sized enterprises (SMEs) will also continue to find it tough to get pre and post-shipment financing.

ADB's Trade Finance Facilitation Programme

- 4.38 ADB's Trade Finance Facilitation Program (TFFP) aims to fill the gaps, not only in times of crisis but also to support recovery and to foster better long-term links between banks and companies internationally. The TFFP provides guarantees to confirming banks as well as trade loans to banks in developing member countries in support of pre-export and post-shipment finance and does so within 24-48 hours from the time it receives guarantee and loan applications from partner banks.
- 4.39 In response to the economic crisis, the TFFP exposure limit was increased to USD1 billion and more staff were recruited to support the expanding programme, fuelling a sharp rise in the programme's activities. In 2009, the TFFP supported USD2 billion in trade, an increase of over 300% compared with 2008. The TFFP had the bulk of its exposure in as Bangladesh, Pakistan and Vietnam, but was also very active in Indonesia, Sri Lanka and other markets.
- 4.40 The TFFP currently works with over 90 confirming banks around the world and 87 issuing banks in developing member countries. The number of participating banks is growing and ADB expects approximately 125 issuing banks to be part of the programme by the end of the third quarter 2010.
- 4.41 Given its tangible and measurable contribution to economic development, ADB is committed to supporting the TFFP. For example, in 2009, the TFFP provided trade support for 263 small- and medium-sized enterprises (SMEs). Supporting growth of SMEs is a priority for ADB since smaller firms employ the largest number of people in most Asian countries. Promoting SMEs also contributes to private sector development in Asia, which is key to diversifying and developing local economies.
- 4.42 Increased trading activities and cross-border relationships enabled by the TFFP are helping boost economic integration and cooperation in Asia, which should, in turn, spur faster economic growth and help reduce poverty. In 2009, 56% of the TFFP's portfolio supported intra-regional trade. Furthermore, 47% of the TFFP's USD2 billion portfolio supported trade between ADB's developing member countries.
- 4.43 Given its large development benefits, ADB will continue to expand the TFFP. For 2010, ADB intends to expand the TFFP rapidly throughout Central Asia. The TFFP will in coming months expand in Mongolia, Azerbaijan, Uzbekistan, Tajikistan, Kyrgyzstan, Georgia, Armenia and Afghanistan, to be followed by Turkmenistan later in the year.

International Chamber of Commerce (ICC)-ADB cooperation

- 4.44 As well as supporting trade in Asia's more challenging markets, ADB is working closely with ICC to address Basel II capital requirements on trade finance.
- 4.45 Basel II imposes capital requirements on trade finance that are commensurate with much riskier forms of finance such as overdrafts. Trade finance, however, is much safer since it tends to be short-term in nature and supports self-liquidating transactions.

- 4.46 Recent research by Global Business Intelligence showed that these very strict capital requirements are damaging trade because banks used the capital they would have otherwise used for trade finance to comply with Basel II's higher capital ratios. Basel II, and any succeeding regulations, need to recognize the relatively low-risk features of trade finance by lowering capital requirements.
- 4.47 The trade finance community has to work with the regulators to make this happen. One critical step is to collect more empirical data from commercial banks and multilateral organizations to clearly show that trade finance has a lower default, lower loss and lower credit conversion ratio than other forms of finance. ADB has partnered with the ICC to establish the ICC-ADB Trade Finance Default Register. The Register collects and analyzes data that will provide empirical data to demonstrate to regulators that capital requirements for trade finance should be lowered, which would be of significant benefit to international trade.

Going forward

- 4.48 ADB looks forward to expanding TFFP partnerships with commercial banks to support more trade in developing Asia, an important source of global economic growth. We anticipate that ADB's TFFP will support more than \$3 billion in trade in 2010.
- 4.49 We also look forward to continuing our work with ICC and commercial banks to develop statistics in trade finance that will benefit the trade finance community's understanding of risk, as well as to develop an appreciation among national and international regulators of the low risk profile of trade finance and the capital requirements that should apply to it.

The Inter-American Development Bank (IDB)

General overview

- 4.50 The Inter-American Development Bank (IDB) was established in 1959 as a multilateral development finance institution whose mission is "to contribute to the acceleration of the process of individual and collective social and economic development of member countries in key areas of development". The IDB is the largest multilateral public lender for Latin America, providing the region's governments and private sector entities with:
- loans, grants and guarantees;
 - equity investments (via two affiliated bodies);
 - technical cooperation (interest-free loans); and
 - technical assistance for planning and implementing development projects and policy and sector reform programmes.
- 4.51 According to an agreement made by the Governing Assembly as part of the eighth replenishment of the Bank by the US Treasury, the IDB should also "prioritize social equality and the reduction of poverty, the growth of sustainable economy, the modernization of the state and regional integration". Together with other multilateral development banks, the IDB is mandated to be a catalyst for sustainable social and economic development in Latin America.

- 4.52 The Inter-American Development Bank started its trade facilitation programme in 2005 with a focus on supporting trade finance operations to, from and within the Latin American and Caribbean countries.

The IDB Trade Finance Facilitation Programme (TFFP) crisis response

- 4.53 The global economic crisis has reduced access to trade finance and increased borrowing costs for countries in the region. The IDB has expanded the scope of its trade finance programme with banks to help companies preserve their export markets and to keep trade routes open:
- Trade Finance Facilitation Program (TFFP) guarantees and loans increased the program size from USD400million to USD1billion and added flexibility to include other hard currencies and global imports to Borrowing Member Countries;
 - In response to the liquidity trap, the IDB also provided direct trade finance loans through its network of issuing banks;
 - Since the inception of the economic crisis, 14 new issuing banks have been added by the IDB with facilities of approximately USD210 million;
 - Trade finance through special vehicles – Trade Funds continued support by means of extension of existing financing, increasing funding available and mobilizing additional financing from institutional investors and banks to enable Trade Funds to expand their coverage of small- and medium-sized companies in the LAC region;
 - Capacity building – in its Trade Financing Training Programme from 2008 to 2009, IDB provided training to 19 TFFP Issuing banks and their small trade clients in Argentina, Ecuador, Guatemala, Nicaragua, Panama, Paraguay and Uruguay. This training was attended by 657 employees from the banks and small trade clients; and
 - Liquidity for Growth Sustainability (LGS): through this programme IDB made available USD6 billion to the Borrowing Member Countries, enabling them to have access of up to USD500 million to address the need of trade finance in its local financial institutions due to the financial crisis and recovering trade demand.

The Berne Union and the Role of Credit Insurers

Credit insurance industry shows stability against at backdrop of reduced world trade

- 4.54 In 2009, members of the Berne Union globally insured an estimated USD1.3 trillion worth of international trade. While this is a decrease of around 9% compared to 2008, it has to be put in the context of a much stronger reduction of global trade which, according to IMF staff estimates, seems to have contracted by as much as 25% to USD11.9 trillion. As a result, the share of global trade covered by Berne Union members appears to have increased from 9% to 11%.

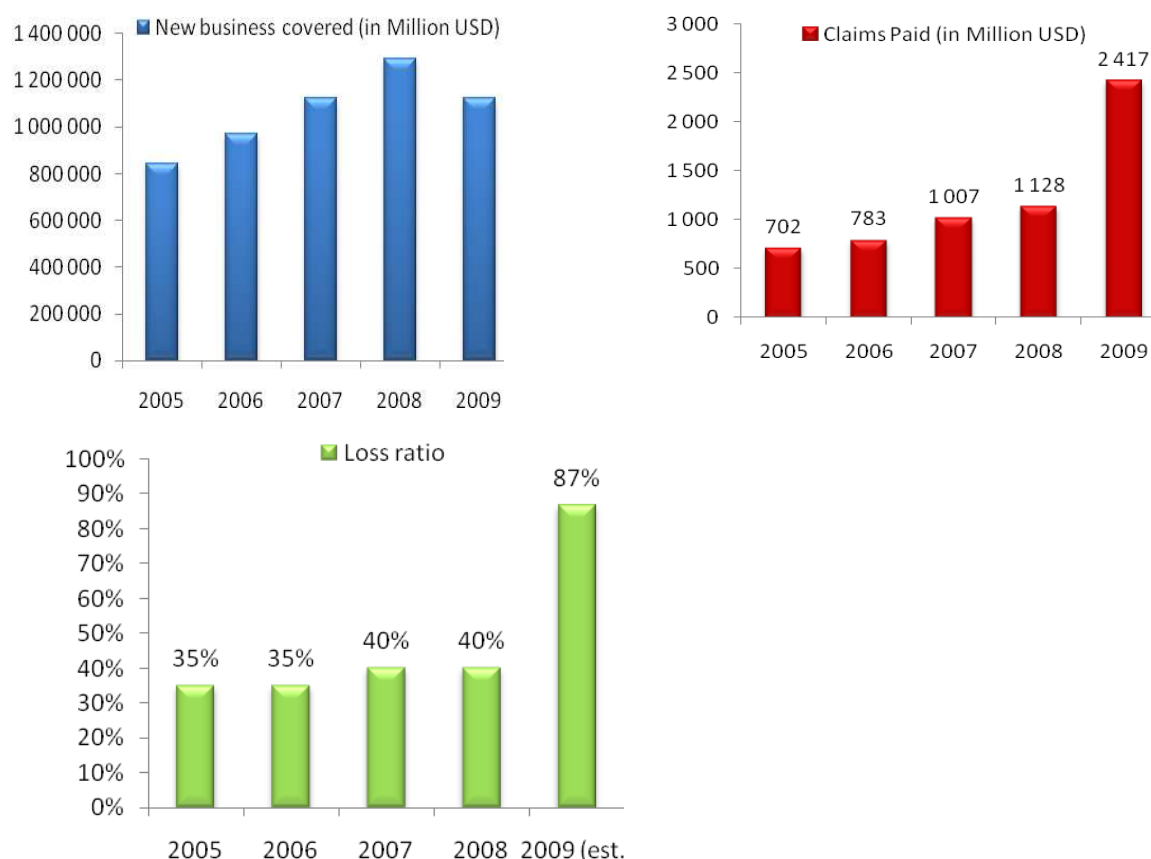
- 4.55 The business covered under Short Term Export Credit Insurance (ST) – insurance of trade transactions with a tenor of one year or below – declined by 13% to USD1.1 trillion. On the other hand, the Medium Long Term Export Credit Insurance (MLT) – insurance of trade transactions with a tenor of more than one year (typically 3-5 years up to ten years or even up to 15 years in exceptional cases) – showed an increase by 25% to more than USD190 billion worth of insured trade.

Short term

- 4.56 The main drivers for the drop in ST business were: 1) the lower underlying trade volumes due to the reduction in the international economic activity; and 2) a more cautious risk assessment by credit insurers faced with a seriously deteriorated global economic environment. A number of players started to reduce credit limits offered to customers in the second half of 2008. This was the time when the looming crisis had become apparent and buyer defaults started to accumulate. The decline in international trade, coupled with the risk mitigating measures taken by insurers, showed their effect in 2009 and resulted in a reduction in turnover covered.
- 4.57 Total claims paid to insured customers by all Berne Union members more than doubled from 2008 to 2009 and reached USD2.4 billion. As the total premium stayed roughly the same at an estimated USD2.8 billion, the loss ratio jumped from 40% to 87%.
- 4.58 The global nature of the crisis was evident in the claims numbers. The US and Western European countries (Italy, the UK, Spain and Germany) were among the top claims countries where buyer defaults occurred for which insurers had to pay claims. Claims paid by Berne Union members due to defaults in these five countries amounted to nearly USD 800 million or 32% of total claims. This is not surprising as these countries are also among the largest exposure countries where Berne Union members have covered transactions, totalling around 31% of Berne Union members' total exposure.
- 4.59 A group of emerging economies (Russia, Ukraine, Brazil, Turkey and Mexico) showed claims volumes of a similar magnitude – more than USD550 million or 23% of total claims – despite the exposure in these countries being much smaller at around 6% of total Berne Union exposure.
- 4.60 For a number of exporters, the support from credit insurers proved vital to continue to trade and sell goods internationally. Having secured receivables through credit insurance is often a requirement for banks to provide financing to exporters. This insurance cover has become even more important during the crisis.
- 4.61 With the support of their governments, many Export Credit Agencies (ECAs) – the government-linked providers of export credit insurance – took initiatives to support ST export credit insurance. In fact, in the ST statistics of the Berne Union, the part of business insured by ECAs increased from around 25% to slightly more than 30%, with the remainder being covered by private market insurers. While the majority of ST insurance coverage is provided by the private market, the intervention of ECAs came at a crucial time, supplementing private market capacity. This helped to smooth the impact on exporters of coverage reduction by private players. ECAs, particularly in Europe, are now starting to gauge the market and assess when it might be the right time to reduce their ST activity.

- 4.62 At the end of 2009, ST capacity provided by Berne Union members was below the level provided in 2008 and 2007, but still at higher levels than in 2006 and prior years. This shows the resilience of ST credit insurers when faced with the worst crisis in decades.

Figure 34: Short term export credit insurance



Medium Long Term

- 4.63 The MLT statistics of the Berne Union capture insurance coverage provided by ECAs only. As the deterioration in the risk environment was coupled with a general lack of liquidity, bank financing dried up at the end of 2008 and at the beginning of 2009. At that time, ECA insurance coverage had become a condition without which banks would not finance MLT transactions.
- 4.64 ECAs, who traditionally are big providers of MLT cover, faced a substantial increase in demand for their products. After a slow start in the first quarter of 2009 due to the lack of available finance, the volumes of new MLT transactions insured increased steadily with the fourth quarter, showing the highest amount ever insured in one quarter. At the end of the year, the new business covered had reached an all-time high of USD191 billion, up by 25% compared to 2008.
- 4.65 Claims paid to customers in 2009 for defaults on MLT transactions nearly tripled compared to the previous year and reached USD3.1 billion. The insurance premium income increased by 25% to an estimated total of 4.7billion, and the loss ratio reached 66%. By nature, MLT business is much more subject to volatility in loss development compared to ST business. The reason is that MLT usually covers large transactions with long repayment periods, and this

business is by nature more “lumpy” than ST, which typically has a broad spread around thousands of relatively small risks in many countries.

- 4.66 Again, also in the MLT field, the support of ECAs proved effective in helping banks to extend financing and therefore helping exporters to sustain international trade.

Outlook

- 4.67 Economic recovery seems to have started, at least in some regions of the world and at different levels, and the credit insurance industry will continue to support its customers involved in global trade. It appears that obligor defaults and resulting notifications of losses for credit insurers have stopped rising and may be starting to taper off. It remains to be seen whether this possible trend will be confirmed in Berne Union figures over the year 2010.
- 4.68 The bottom line is the demonstration of the solidity of the credit insurance industry in light of an unprecedented global crisis. Berne Union members, private and public providers of risk mitigation through credit insurance, will play an important role in sustaining trade flows into the recovery.

SECTION 5.

The Changing Regulatory Environment: Risks and Opportunities

The Basel Framework and Trade Finance

- 5.1 In the context of the economic crisis, ICC respondents and members expressed concerns about the impact of the Basel II capital adequacy charter on the provision of trade finance. These concerns were first raised at the WTO Expert Group meeting on Trade and Finance in November 2008, which was convened to discuss reported shortages of trade credit, particularly in developing and emerging economies.
- 5.2 Following this meeting, a survey of major international trade finance banks undertaken by ICC's UK chapter found that implementation of the Basel II charter had significantly increased the capital intensity of trade finance lending, hence constraining the ability of banks to lend short-term trade credit. The survey results indicated that these increases in capital requirements had had particularly adverse consequences on trade finance for SMEs and counterparties in developing economies.
- 5.3 In contrast, the relatively favourable treatment received by trade finance under the previous international capital adequacy framework (Basel I) was reflected in the moderate rate of capitalization for cross-border trade credit during the 1980s and 1990s.
- 5.4 However, as the banking and regulatory communities moved toward "internal-rating based" and "risk-weighted assets" systems under Basel II, a number of concerns emerged with respect to the treatment of trade credit, particularly in periods of economic crisis. These trends can be ascribed to three primary factors:
- o **the focus of Basel II on counterparty risk rather than product or performance risk:** Basel II makes capital requirements an increasing function of banks' estimates of their loans' "probability of default" and "loss given default". However, insufficient mitigating consideration is given to the inherent strengths of trade finance products, e.g. its short-term self-liquidating nature, and the tendency for companies to avoid defaulting on trade finance facilities. As a result, the anomaly is that trade is treated almost as having the same type of risk as other unsecured lending, such as overdrafts.
 - o **rigidities in the maturity cycle applied to short-term trade financing:** Whilst trade financing is usually short-term in nature, based on between 0 to 180 days maturity, the Basel II framework applies a one-year maturity floor for all lending facilities. Since capital requirements (naturally) increase with maturity length, the capital costs of trade financing are artificially inflated as a result. All regulators have the (national) discretion to waive this floor. Although the UK Financial Services Authority did so at the end of 2008, several regulators have chosen not to take this step.

- o **a lack of historical and performance data to assist in validating risk attributes:** Many banks face difficulties identifying and isolating sufficient data to produce estimates of risk attributes for trade financing that can be validated. The factors causing this are wide and varied, but particular problems include: (a) migration of facilities (i.e. when a trade loss results in an exposure on another facility, such as an overdraft); (b) customer-centric data collection practices; and (c) inherent biases in the data collected.
- 5.5 By increasing the amount of capital banks are required to hold against trade finance lending, each of the above factors significantly restrict the ability of banks to provide essential short-term credit to businesses, particularly in the current, capital-constrained environment. In this context, the ICC Banking Commission issued a recommendations paper in advance of the G20 London Summit in April 2009, calling on the international community to address the impact of Basel II on the provision of trade credit.

The Evolving Context

- 5.6 The G20 summit came up with a substantial package of measures to support trade finance – specifically, USD250 billion of funding to be made available through multilateral banks and export credit agencies, as well as a mandate for regulators to “make use of available flexibility in capital requirements for trade finance”.
- 5.7 With regard to the latter, there has been limited push through from regulators in relation to the mandate set out at the London Summit to address the impact of Basel II on trade finance. ICC understands that a small number of national supervisors have exercised limited flexibilities under Basel II for trade products (i.e. by waiving the one-year maturity floor), but ICC continues to press the case for further capital relief for traditional trade transactions. We consider that this agenda is all the more urgent as a result of the findings set out in paragraphs 3.22–3.25, above.
- 5.8 To further advance this agenda, ICC and ADB have recently established a project known as the “ICC-ADB Trade Finance Credit Register” to collect performance data for trade finance products. This initiative should assist in developing a pool of data to substantiate the argument that trade finance is, relatively speaking, a low-risk form of financing. The initial phase of this project will end in mid-May 2010, with a key findings report issued at this point.

Basel Committee Proposals on “Strengthening the Resilience of the Banking Sector” and the Implications for Trade Finance Instruments

- 5.9 At its December 2009 meeting, the Basel Committee on Banking Supervision approved for consultation a package of proposals to strengthen global capital and liquidity regulations with the goal of promoting a “more resilient” banking sector.
- 5.10 The consultation document includes proposals to introduce a new framework to limit the build-up of excessive leverage in the banking system, referred to as a “leverage ratio constraint”. We understand that this concept was broadly endorsed by the G20 at the Pittsburgh Summit in September 2009.

- 5.11 Without commenting on the appropriateness of a new mechanism to limit bank leverage, we have been concerned to note, however, that the proposals group trade products with a number of other instruments which exhibit significantly different characteristics, effectively categorizing some trade products (such as L/Cs) as “risky” asset classes.
- 5.12 It is our contention that this approach is unjustified; moreover, it is liable to lead to an overall reduction in the supply of trade finance, contrary to the G20 London Summit agenda to promote international trade as a key vector of economic recovery. A short summary of the proposals/our concerns is set out below. A full technical analysis of the paper is contained in the ICC statement: “ICC response to the Basel Committee consultation on *Strengthening the Resilience of the Banking System*”.

The leverage ratio constraint and “off-balance sheet” items

- 5.13 Under the current Basel II framework, “Credit Conversion Factors” (CCF) are used to calculate the potential future credit exposure for off-balance sheet (i.e. contingent) items. The most frequently used CCF values for contingent trade products are 20% for L/Cs and 50% for performance guarantees. These values reflect the fact that an off-balance sheet exposure for a contingent trade product will not necessarily crystallise in full into a credit exposure for the bank.
- 5.14 The Basel Committee proposes, however, to increase the CCF for all off-balance sheet exposures (including trade products) to 100% for the purposes of calculating a leverage ratio constraint. This proposal is based on the view that:
- a) all off-balance sheet items are a significant source of leverage within the financial system; and
 - b) the failure to include off-balance sheet items in the measure of exposure creates an “incentive to shift items off the balance sheet to avoid the leverage ratio constraint”.
- 5.15 We consider that this blanket approach to “off-balance sheet” items under the proposed leverage ratio is based on a fundamental misunderstanding of both the operational context and the mechanics of trade financing. Specifically:
- a) it is difficult to maintain that trade-related exposures are a source of significant leverage, as the underlying transactions are driven by genuine economic activity, e.g. the sale of goods or services; and
 - b) as trade transactions are originated at the request of a client, these types of facilities are unlikely to be written to avoid leverage constraints.
- 5.16 What is more, the conversion of off-balance sheet trade exposures is not driven by counterparty default, but rather is performance-related (e.g. performance guarantees), or dependent on documentary requirements (e.g. L/Cs). With regard to the latter, for example, a bank has no obligation to make payment to an exporter under an import L/C unless a range of documentation is submitted in compliance with the requirements of the instrument. In this connection, if the bank is not comfortable with the creditworthiness of the transaction, it has no obligation to waive the documentary discrepancies and make payment.

Potential implications and proposed next steps

- 5.17 Increasing the CCF to 100% for trade-related contingencies for the purposes of calculating a leverage ratio could significantly disadvantage trade finance-focused banks. When the leverage ratio becomes the “binding constraint” on a bank, it may choose to increase the cost of providing trade products; or only selectively offer these products to customers. It is the fundamental concern of ICC members surveyed that this cycle will adversely impact on the supply of cost-effective trade credit to businesses, thus compounding existing market constraints.
- 5.18 In this context, we recommend that, if a leverage ratio is to be adopted, a framework be developed to allow trade finance products to retain the CCF values used under the current Basel II framework. It is our view that such an approach would be consistent with the G20 agenda to promote trade finance, without compromising the overall objective of the Basel Committee proposals.

Towards a Basel II “Working Group” on Trade Finance?

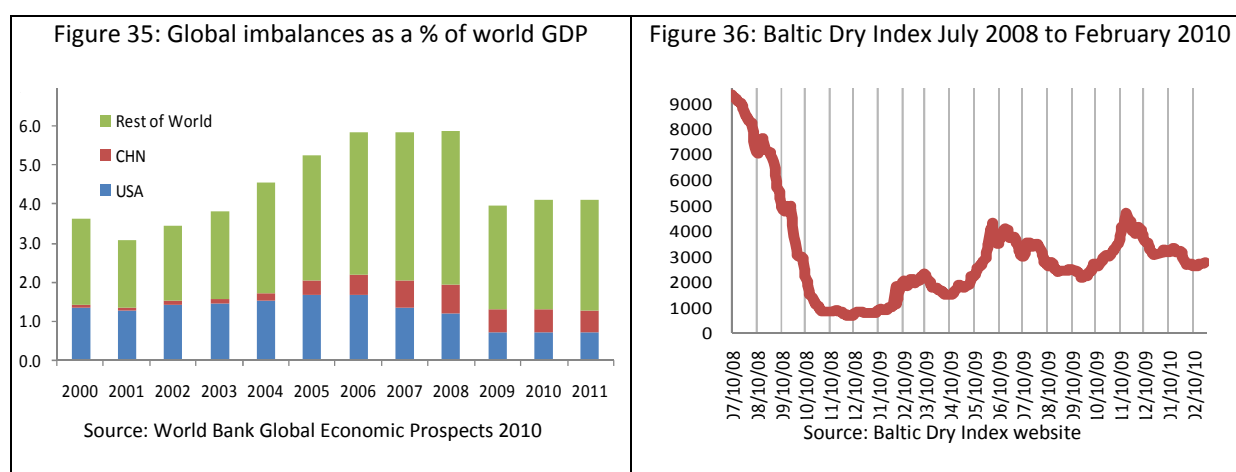
- 5.19 Given the broader concerns that exist surrounding the (unintentional) impact of Basel II on trade financing, mentioned above, ICC considers that it may be timely for the Basel Committee to establish a specialist trade finance “working group”. Such a group, we believe, would be well placed to examine the specific characteristics of trade finance products, the issues that arise when applying the existing regulatory framework to trade facilities, as well as the trade-related aspects of the Basel Committee’s current proposals. ICC would be delighted to support the work of such a group.

SECTION 6

Outlook 2010 and Beyond

Prospects Are Mixed

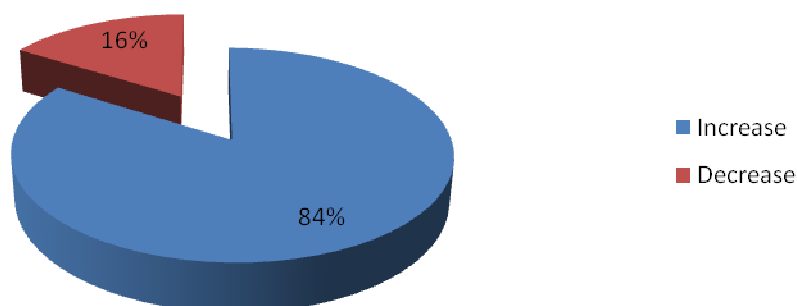
- 6.1 The Survey reveals that prospects for a lasting strong trade recovery are mixed. As shown for the period 2008-2009, the absolute value of global current account balances (the sum of all surpluses plus the absolute value of all deficits) was estimated to have declined from a peak of 5.9% of world GDP in 2008 to around 3.9% in 2009. It is believed that global imbalances as a percentage of world GDP will remain at the same level for some time (Figure 25).



- 6.2 Advanced indicators of trade developments underscore the fragility of the current recovery. For instance, the Baltic Dry Index (BDI) and air freight traffic point to a fragile rebound. The BDI, a measure of the cost of shipping bulk cargo by sea, picked up in February 2009 after a seven month drop, but has been hovering at the same levels since then (Figure 3).
- 6.3 Given the expected uncertain recovery and the effects of a weak base, trade is projected to expand by only 4.3% in 2010 and by 6.2% in 2011 (World Bank Global Economic Prospects 2010). This lag in the trade rebound appears to reflect the still depressed level of investment activity; investment goods generally are heavily traded. Global investment fell by an estimated 9.7% in 2009, and in 2010 investment is forecast to grow by only 4.9%. Almost a year into the recovery, trade values remain around 20% lower they were at pre-crisis levels and 40% lower than they would have been if world trade had continued to grow in accordance with its 2002-2008 trend. The lag in the trade rebound could also be a reflection of weak trade finance.
- 6.4 Respondents to the 2010 Survey asserted that the demand for traditional trade finance products (commercial L/Cs, standby L/Cs, guarantees and collections) would be sustained in 2010. Indeed, 84% of respondents reported that they anticipated an increase in demand for traditional trade products in 2010 (Figure 26). 93% of them were confident that in 2010 they could meet any increased demand for these products from their client base.

- 6.5 At the same time, bankers have indicated that the forms in which financial intermediaries were providing lending, working capital or liquidity for the purpose of financing trade may have significantly changed, in particular to accommodate the expansion of international supply chains, but also to reflect regulatory changes that may have constrained trade (See Section 5). It is not certain whether new forms of unsecured financing will be strengthened to maximize importers and exporters' cash flow while minimizing the cost of trade finance (open account financing, forfaiting, etc.).

Figure 37 : Demand for traditional trade products in 2010



The Way Forward: Protectionism and the Doha Round

- 6.6 The crisis has revealed that trade rules matter and that WTO rules have positive effects in constraining protectionism. However, it is also apparent that for areas not covered by multilateral disciplines, or where there is limited coverage, countries have been less able to resist protectionist pressures. Some examples of this include the reintroduction of export subsidies by the EU and the US, the passing of bail-out packages that call for preferential treatment for domestic firms, more restrictive policies affecting the movement of workers providing cross-border services and discriminatory procurement policies.
- 6.7 Conclusion of the Doha Round is critical for the future of trade. As the global economy continues its gradual recovery, governments must ensure that the long-run benefits of an open and transparent multilateral trading system are not compromised by short-term pressures to protect domestic markets. Concluding the Doha Round would help, not just to gain more market access, but to strengthen the international trading system, constrain future increases in tariffs and subsidies and help governments resist protectionist pressures as they unwind current expansionary policies and provide a much needed boost to keep markets open.
- 6.8 Therefore, what's on the table in the negotiations in Geneva is significant. Based on current proposals, the Doha Round would do as much if not more than any previous round to encourage broader trade.²⁰ The benefits in terms of actual improvements in market access would be significant, even after factoring in exceptions for special and sensitive products. The Round would not just lower tariff bindings, but would also ban agricultural export subsidies and cap agricultural and marine production subsidies. It also offers scope for significantly increasing the security of market access in services. Finally, the Round would help lower trade costs and enhance the competitiveness of developing countries through an agreement on trade facilitation.

²⁰ Hoekman, Bernard, Will Martin, and Aaditya Mattoo, 2009, "Conclude Doha: It Matters", Policy Research Working Paper, World Bank.

- 6.9 At the Seventh WTO Ministerial Conference in Geneva in November 2009, ministers reiterated the importance of trade and the Doha Round to economic recovery and alleviating poverty in developing countries. They reaffirmed the need to conclude the Round in 2010 and urged that a stock-taking exercise take place in the first quarter of 2010. Yet, at this stage, only leadership and engagement from world leaders can revive the Round and bring it to closure.
- 6.10 Beyond Doha, government actions in response to the crisis emphasize the need for the multilateral trading system to broaden its scope for cooperation in order to ensure that cross-border policy matters currently not on the Doha Development Agenda are appropriately addressed. Potential areas for negotiating new rules and discipline(s) include trade-related climate change, food and energy security, as well as other issues left unaddressed or unfinished in the Doha Round. The stalled Round is crowding out these issues that need to be properly addressed through negotiated rules and norms. Limited guidelines and rules in these areas allow discriminatory actions to be imposed with impunity.
- 6.11 The crisis has also revealed the importance of strengthening the monitoring and public reporting of government measures to ensure that there is transparency in the trading system to distinguish WTO-compatible from discriminatory policies. Transparency plays a critical role in maintaining a predictable and open trading system. Free-flowing information on policies affecting trade is essential for cooperation among countries seeking to manage the crisis. Comprehensive and timely notification of trade contingency measures to the relevant WTO bodies is required to ensure proper monitoring. Currently, the lack of this information on public procurement, subsidies and other non-tariff measures highlights the need to strengthen institutional notification and data collection mechanisms.

SECTION 7.

Conclusion and Recommendations

- 7.1 In this Survey, we have treated a number of issues related to trade credit internationally – a priori (treatment by banking regulators) and a posteriori (treatment by debtors and creditors in the case of default). These issues are of current interest to the trade finance community, in particular the traditional providers of trade credit and guarantees, such as banks, export credit agencies, regional development banks and multilateral agencies.
- 7.2 The 2010 ICC Survey has confirmed that the current global financial crisis has continued to affect financial institutions and markets worldwide. This is a challenging economic environment, and trade volumes may be further impacted in the coming months. On a global basis, the predictions for 2010-2011 remain cautious; many expect that the economic turmoil will continue to predominate.
- 7.3 Although in the 2000s the relative market share of traditional forms of trade credit such as letters of credit has declined, ICC Surveys, including the present one, demonstrate that there has been a “re-securitization” of lending, as payment defaults increased. Because liquidity shortages have been detrimental to lending, the relative market shares of open account financing versus letters of credit seem to have been reversed, to the benefit of letters of credit.
- 7.4 Still, the majority of financial institutions have restricted and limited their lending policies and activities, which has negative implications for liquidity in the financial markets. There is a global concern that if the recession continues, capital costs will further increase, exacerbating current trends. In this environment, banks remain focused on how to best structure and manage their working capital needs. This encompasses providing guidance concerning decisions on new ventures, knowledge of counterparties, better structuring of deals and assessing cross-border liquidity to obtain the best leverage possible.
- 7.5 In this respect, we propose a few recommendations as follows.
- 7.6 First, we believe that it remains important to improve the resilience of emerging market economies. Our members indicated that, particularly in times of economic uncertainty, it was necessary to build trust among nations at all levels of development. Structural measures to achieve this could include an expanded use of asset-backed securitization funding structures, risk-sharing and greater risk differentiation by banks and public authorities.
- 7.7 Second, the industry is well aware that a lack of a comprehensive set of statistics on trade finance limits efforts to confirm the trends revealed by market intelligence surveys. With no precise statistics available, there is nonetheless anecdotal evidence indicating that L/C will continue to account for a significant, if not a growing share of trade finance. One development reinforcing this belief is the dynamic nature of South-South trade, where letters of credit play a prominent role for a variety of reasons – higher levels of security, enforceability and standardization. ICC has recently proposed to fill the information gap in trade finance, in particular by providing business performance data evidencing the loss history of different

trade finance risk categories As noted above, ICC is now designing a Register to collect such information, in partnership with the ADB.

- 7.8 Third, we continue to recommend a further enlargement of multilateral trade finance programs to expand the supply and coverage of trade finance, especially for low-income and export-dependent countries during periods of instability. At the same time, national programs to guarantee trade and to provide refinancing options must be reinforced, in particular through ECAs. The latter could develop more direct lending schemes to emerging markets, including through sub-participation in bank lending.
- 7.9 Fourth, we believe that ICC past recommendations concerning the existing capital adequacy regime are still valid, especially in times of turbulence. Appropriate supervisory changes to the Basel II framework should be adapted to allow more proportionate capital weightings for traditional trade finance transactions. In particular, we urge national regulators to exempt trade finance products from the one-year maturity floor applied to lending facilities in most countries and to allow key risk attributes to be determined on the basis of industry benchmarks reflecting the low risk nature of trade finance.
- 7.10 Finally, it is crucial to consider the views of the industry in order that regulators can craft more realistic regulations. International banks are continue to voice concern about the ramifications of proposed rules that would replace the current Basel II international capital adequacy regime and which could further drive up the cost of capital provisioning for traditional forms of short-term trade finance, such as letters of credit. We understand that a full set of “Basel III” standards has been earmarked to be phased-in by the end of 2010, with the aim have to them fully implemented by the end of 2012. With reference to the consultative document prepared by the Basel Committee on Banking Supervision or BCBS (“Strengthening the Resilience of the Banking Sector”), ICC has asserted that the safe, short-term and self-liquidating nature of trade finance should be properly recognized in the new framework. Furthermore, ICC recommended that if a leverage ratio is to be adopted, off-balance sheet trade products should be allowed to retain the CCF values used by banks under the current “risk weighted assets” calculation. This would move in the direction foreseen in the “additional option for impact assessment” contained in the consultative document, which would allow financial institutions to “apply a lower (positive) CCF for unconditionally cancellable commitments or Basel II standardized CCFs”.
- 7.11 Given the broader concerns that exist about the impact of Basel II and upcoming regulations on trade finance, we suggested that it may be timely for the BCBS to establish a specialist trade finance working group. Such a group, we believe, would be well placed to examine some of the issues that arise when applying the existing regulatory framework to trade finance, as well as the trade-related aspects of the Basel Committee’s proposals. ICC would be pleased to contribute to the work of such a group.



International Chamber of Commerce

The world business organization

The International Chamber of Commerce (ICC)

ICC is the world business organization, a representative body that speaks with authority on behalf of enterprises from all sectors in every part of the world.

The fundamental mission of ICC is to promote trade and investment across frontiers and help business corporations meet the challenges and opportunities of globalization. Its conviction that trade is a powerful force for peace and prosperity dates from the organization's origins early in the last century. The small group of far-sighted business leaders who founded ICC called themselves "the merchants of peace".

ICC has three main activities: rules-setting, dispute resolution and policy. Because its member companies and associations are themselves engaged in international business, ICC has unrivalled authority in making rules that govern the conduct of business across borders. Although these rules are voluntary, they are observed in countless thousands of transactions every day and have become part of the fabric of international trade.

ICC also provides essential services, foremost among them the ICC International Court of Arbitration, the world's leading arbitral institution. Another service is the World Chambers Federation, ICC's worldwide network of chambers of commerce, fostering interaction and exchange of chamber best practice.

Business leaders and experts drawn from the ICC membership establish the business stance on broad issues of trade and investment policy as well as on vital technical and sectoral subjects. These include financial services, information technologies, telecommunications, marketing ethics, the environment, transportation, competition law and intellectual property, among others.

ICC enjoys a close working relationship with the United Nations and other intergovernmental organizations, including the World Trade Organization and the G8.

ICC was founded in 1919. Today it groups hundreds of thousands of member companies and associations from over 120 countries. National committees work with their members to address the concerns of business in their countries and convey to their governments the business views formulated by ICC.



International Chamber of Commerce

The world business organization

**Final Public
Report**



Prepared by ICC Commission on
Banking Technique and Practice

Report on findings of ICC-ADB Trade Finance Default Register

*Statistical analysis of risk profile of trade finance
products*

Document No. 470/1147 (Rev) – 21 September 2010

A project supported and funded by the Asian Development Bank



Contact:

Thierry Senechal

Senior Policy Manager, Banking Commission

International Chamber of Commerce (ICC)

38 Cours Albert 1er, 75008 Paris, France

Tel +33 (0)1 49 53 28 05

Fax: +33 (0)1 49 53 28 59

tsl@iccwbo.org

Table of contents

LIST OF ACRONYMS	4
EXECUTIVE SUMMARY	5
BACKGROUND	5
KEY FINDINGS	5
CONCLUSIONS.....	6
REPORT ON FINDINGS OF ICC-ADB TRADE FINANCE DEFAULT REGISTER	7
1. BACKGROUND	7
2. DATA SET AND METHODOLOGY	8
3. IMPORT L/Cs ISSUED (SIGHT AND USANCE)	9
4. EXPORT CONFIRMED L/Cs (SIGHT AND USANCE)	11
5. GUARANTEES AND STANDBY L/Cs (ISSUANCE AND CONFIRMATIONS).....	12
6. IMPORT LOANS (CORPORATE RISK).....	13
7. IMPORT LOANS (BANK RISK)	14
8. EXPORT LOANS (CORPORATE RISK).....	14
9. EXPORT LOANS (BANK RISK)	15
10. CONCLUSIONS AND RECOMMENDATIONS.....	15
ANNEXES.....	17
ANNEX A: DATA MATRIX TEMPLATE.....	18
ANNEX B: OVERVIEW OF PRODUCTS COVERED BY THE ICC-ADB TRADE FINANCE DEFAULT REGISTER .	19
THE INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE (ICC).....	21

List of Acronyms

ADB	Asian Development Bank
BCBS	Basel Committee on Banking Supervision
BIS	Bank for International Settlements
CCF	Credit Conversion Factor
ICC	International Chamber of Commerce
L/C	Letter of credit
LGD	Loss given default
OECD	Organization for Economic Co-operation and Development
UCP	Uniform Customs and Practices for Documentary Credits (ICC Rules)
USD	United States Dollar

Executive Summary

Background

Historically, trade finance has been considered an extremely low-risk, routine operation. This perception—which is reflected in much of the specialist literature on the subject—has developed partly as a result of the anecdotal experience of practitioners over the past half century; but also on the basis of a theoretical understanding of the specific mechanics of trade financing.

At its most basic, bank-intermediated trade finance provides structure, security and fluidity to the exchange of goods or services between a willing buyer and a willing seller. The underlying presence of two (or more) parties keen to “do business”, suggests that the completion rate on trade finance transactions should be extremely high. Moreover, in theoretical terms, the risk of a bank incurring a defaulted exposure is further reduced by, *inter alia*, the fixed, short-term maturity of trade finance products, and the fact that exposures are usually liquidated by cash upon maturity.

There has historically been relatively little empirical evidence to support this argument, however. This lack of data has been particularly problematic given the concern that has been raised in recent years that the capital requirements for trade finance transactions under the Basel II framework do not reflect the low risk-profile of the activity.

In this context, the ICC-ADB Trade Finance Default Register (the “Register”) was established to enable banks to pool performance data for trade finance products. At this initial stage, nine banks provided portfolio-level data comprising 5,223,357 transactions, with a total throughput between 2005 and 2009 of USD2.5 trillion.

ICC recognises that this data collection exercise is the first step in examining the risk profile of trade finance products, and that this process will most likely require further enhancement to meet regulatory requirements for data collection. In the second phase of the project, ICC will work to enhance and expand the data collected, thus creating a compelling base of information for the Trade Finance Industry. In this context, it is ICC’s overarching objective to ensure that the treatment of trade products is fully consistent with the Basel Committee’s macro-prudential objective to promote financial stability, as well as the current imperative to support international trade as an engine of economic growth.

This report below provides an analysis of the main features of this data relevant to the calculation of regulatory capital requirements for five trade finance product types—(i) import letters-of-credit (“L/Cs”) issued; (ii) export confirmed L/Cs; (iii) guarantees and standby L/Cs; (v) import loans; and (vi) export loans.

Key Findings

The data set presented in this report provides an initial, “high-level” indication of the risk-profile of trade financing. In this connection, particularly notable features of the data (from a regulatory perspective) include:

a) **the short tenor of trade transactions**

The fixed, short-term maturity of trade finance products is confirmed by looking at the “churn” rate of transactions within the data set. The average tenor of all products within the data set is 115 days, with all of the off-balance sheet products covered by the Register (import L/Cs; export confirmed L/Cs; standby L/Cs and guarantees) exhibiting average tenors of less than 80 days.

b) low default across all product types

Only 1,140 defaults have been reported within the full data set of 5,223,357 transactions. Reported default rates for off-balance sheet trade products are especially low—i.e. 110 defaults from a total of 2,392,257 transactions.

Using a standard calculation, we estimate that the average rate of default within each product type over the five years is: import L/Cs, 0.058%; export confirmed L/Cs, 0.282% (or 0.008%)¹; standbys and guarantees, 0.010%; import loans, 0.124% (corporate risk) and 0.293% (bank risk); export loans, 0.168% (corporate) and 0.023% (bank).

c) relatively few defaults through global economic downturn

Only 445 defaults were reported in 2008 and 2009, out of a total of over 2.8million transactions written through this period. Indeed, the number of defaults reported on some products (e.g. import loans, guarantees and standby L/Cs) remained negligible through this period, in spite of prevailing economic conditions and higher transaction volumes.

d) good recovery rates for all product types

Looking at recoveries from written-off transactions, we observe from the data set an average recovery rate of 59.7% across all product types, with the highest recovery rate recorded on exposures to export loans (bank risk) 81.5%, and a low of 28.1% (export confirmed L/Cs). This latter figure may, however, be obscured by uncompleted recoveries as a result of ongoing bank restructurings in two jurisdictions.

e) limited credit conversion from off- to on-balance sheet

Counterparty default—unlike, for instance, in credit default swaps—does not in itself automatically crystallize the conversion of contingent trade products from off- to on-balance sheet. We observe from the data, documentary and (implied) performance contingencies inherent to trade products, which mitigate against potential defaulted on-balance sheet exposures.

In the case of import L/Cs, for instance, an average of 50% of document sets presented to banks to make drawings under import L/Cs contained discrepancies on first presentation. In these cases there is no obligation on the bank to waive the documentary discrepancies and make payment, unless they provide reimbursement or the discrepancies are corrected within the L/C validity. A significant proportion of L/Cs facilities also expire utilised—this may occur, for instance, where an exporter chooses not to ship the goods stipulated in the L/C as a result of concerns about the creditworthiness of its customer.

Conclusions

Given the overarching economic imperative of promoting international trade as an engine of global economic recovery, it is hoped that the data pooled in the Register will provide a basis for reviewing the risk mitigants inherent to trade instruments and the correlation with credit risk mitigants under the Basel framework. We look forward to discussing the findings of the initial phase of the project—as well as the ways in which the data collection exercise might be refined and expanded going forwards—with the Basel Committee and national regulators in due course.

¹ An alternative calculation for the rate of default on export confirmed L/Cs is suggested in the report, given that factors underlying a defaulted confirmed export L/C are likely to be unique to each particular transaction.

Report on Findings of ICC-ADB Trade Finance Default Register

Statistical analysis of risk profile of trade finance products

1. Background

ICC Banking Commission and ADB

- 1.1. The ICC Banking Commission is the leading global rule-making body for the trade finance industry, as well as a worldwide forum for trade finance experts whose common aim is to facilitate international trade finance. The commission has more than 500 members in 85 countries, many of them from developing countries.
- 1.2. The Banking Commission is known for producing universally accepted rules and guidelines for documentary credits, documentary collections, bank-to-bank reimbursements and bank guarantees. ICC's voluntary market-based approaches have often been praised for levelling the playing field in trade finance practices.
- 1.3. ADB, based in Manila, is a triple A-rated financial institution dedicated to reducing poverty in Asia and the Pacific through inclusive economic growth, environmentally sustainable growth, and regional integration. Established in 1966, it is owned by 67 members – 48 from the region. In 2009, it approved a total of \$16.1 billion in financing operations through loans, grants, guarantees, a trade finance program, equity investments, and technical assistance projects. ADB also mobilized cofinancing amounting to \$3.2 billion

The Register: Purpose and Scope

- 1.4. World trade inherently relies upon reliable, adequate, and cost-effective sources of financing, both long-term (for capital investments) and short-term (to fill the time-lag between the production of goods and receipt of payments). The latter, known as “trade finance”, has been associated with the expansion of international trade in the past century, and has generally been considered a routine operation—providing fluidity and security to the movement of goods and services. Best estimates suggest that the bank-intermediated trade finance currently underpins around 30 per cent of world trade.
- 1.5. The global financial crisis gave rise to concerns about a significant shortfall in the supply of trade finance—particularly in developing and emerging economies. Despite impressive policy interventions to support the financing of trade over the past eighteen months, a survey undertaken by ICC in September 2009 indicated that concerns remain as to the ability of the banking sector to meet any significant upturn in demand for credit in the current environment.
- 1.6. The crisis compounded the tightening effect of the impact of the implementation of the Basel II requirements on the ability of banks to provide trade finance to customers. As previous ICC position papers have noted,² the significant increase in Basel II's capital requirements of some trade finance transactions—particularly those involving small- and medium-sized enterprises or counterparties in developing markets—appears inconsistent with the view of many industry practitioners that trade finance has historically maintained a low risk profile in comparison with other financial instruments.

² ICC (2009) “ICC Banking Commission Recommendations: Impact of Basel II on Trade Finance”

- 1.7. Although it has long been suggested that trade finance is, relatively speaking, a low-risk asset class, there has been little empirical information to support this argument—particularly from a regulatory perspective. In this context—and in the interests of supporting world trade as an engine of economic recovery—it was proposed by ADB and agreed at the September 2009 meeting of the WTO Expert Group on Trade Finance that ICC and ADB would establish a Trade Finance Default Register (“the Register”) to pool performance data for trade finance products.
- 1.8. Following discussions with financial institutions and partners, it was agreed that the Register would seek to collect high-level performance data from major trade finance banks, with a view to providing an empirical basis for discussions regarding the treatment of trade financing under the Basel framework.
- 1.9. This report has been prepared to present to both the Basel Committee and national regulators, a summary of data collected from nine banks on the historical performance of trade finance products over the past five years. ICC recognises that this data collection exercise is the first step in examining the risk profile of trade finance products, and that this process will most likely require further enhancement to meet regulatory requirements for data collection. In the second phase of the project, ICC will work to enhance and expand the data collected, with a view to enabling a robust, evidence-based review of the treatment of trade products under the Basel framework going forwards.

2. Data set and methodology

- 2.1. This report examines portfolio-level data comprising 5,223,357 transactions provided by nine international banks, with operations covering a broad range of jurisdictions (both OECD and non-OECD). Data was submitted to the Register by banks between April and June 2010, using a common matrix to isolate statistics relevant to the calculation of regulatory capital requirements—*inter alia*, total throughput; defaulted exposures, write-offs and recoveries; and expiry of products without payment. A copy of the template matrix is included in Annex A, below. It should be noted that not all banks submitted data covering identical durations, but all data samples were within the same range of dates and were qualitatively matched at all times.
- 2.2. Data has been provided for five product types, as follows: (i) import letters-of-credit (“LCs”) issued (sight and usance); (ii) export confirmed L/Cs (sight and usance); (iii) guarantees and standby L/Cs; (iv) import loans (separated by bank and corporate risk); (v) export loans (separated by bank and corporate risk). A short overview of each of these product types is provided in Annex B for ease of reference.
- 2.3. The data provided covers the five year period from 2005 – 2009. This historical time period was chosen for three primary reasons:
 - i. consistency with Basel II data requirements for the calculation of key risk attributes, such as Loss Given Default;
 - ii. the imperative of capturing downturn data at the height of the 2008/9 financial crisis; and
 - iii. the short tenor of trade finance transactions (e.g., typically 60 – 180 days).

With regard to the latter, the average tenor for each product covered by the Register is estimated in the analysis below, using the calculation:

$$Tenor = \frac{365 \text{ days}}{\frac{\text{total cumulative exposure}}{\text{total exposure at a given balance sheet date}}}$$

- 2.4. On the basis of the data provided, the analysis below provides indicative figures for (i) default rates within each of the products; and (ii) loss/recovery rates,³ using the following calculations:

$$\text{Default rate in the product} = \frac{\text{total yearly exposure in default}}{\text{total exposure at a given balance sheet date}}^4$$

$$\text{Loss rates} = \text{total exposure to written off products} - \text{total recovery}^5$$

- 2.5. In addition, where applicable, an analysis is provided of statistics related to the “conversion” of contingent trade products (e.g. L/Cs and performance guarantees) from off- to on-balance sheet. As described in Annex B, this conversion is not automatic—and in almost all cases is detached from an event of default—with draw-downs contingent on compliance with documentary requirements. In this context, data related to the number of discrepant documentary presentations and the ratio of transactions which expire without payment are presented where relevant to the product type. This data may be useful in providing an indication of appropriate Credit Conversion Factor (“CCF”) weightings for off-balance sheet trade products.
- 2.6. Our findings are set out below in the following order: import L/Cs (section 3); export confirmed L/Cs (section 4); standby L/Cs and guarantees (section 5); import loans (section 6); and export loans (sections 7 - 8). A short conclusion is then provided in section 9.

3. Import L/Cs issued (sight and usance)

- 3.1. The data pooled in the Register includes a total of 1,196,270 import L/C transactions written between 2005 and 2009.
- 3.2. The average tenor of import L/C transactions within the data set is estimated at 79 days, using the calculation set out in paragraph 2.3, above. On this basis, it is suggested that there were around 23 “cycles” within this product category through the five year period 2005 – 2009.

Default rate in the product

- 3.3. We observe from the data set a very low rate of default on import L/Cs at an industry level—with only 23 defaulted transactions reported over the five-year period. More than two thirds of these defaults were reported in 2008, with the aggregate number of defaulted transactions returning to 2007 levels in 2009.
- 3.4. Using the calculation outlined in paragraph 2.4, above, the average rate of default for import L/Cs over the five year period was 0.058%, with a high of 0.227% and a low of 0.0002%.

³ A standard definition of “default” was not provided for the purposes of pooling data in the initial phase of the project. It is also noted that the concept of “default within a particular product time” does not immediately accord with IRB practice. Nevertheless, it is hoped that the data presented provides a relatively robust and useful indication of the instance of default on trade products.

⁴ A small number of banks were unable to isolate total exposure to particular product types at a given balance sheet date for particular products and/or years. Where that was the case an estimated figure was used based on the average ratio of year throughput to exposure on a given day (31 December) observed from those banks able to provide corresponding data. We believe that this methodology is relatively robust given that most banks will have similar peaks and troughs of business in view of yearly trade/inventory cycles.

⁵ It should be noted that as banks provided aggregate data to the Register it has not been possible to provide weighted recovery rate figures.

- 3.5. In short, these relatively low rates of default are thought to be attributable to the transactional nature of trade financing which allows banks to carefully manage exposures; as well as the fact that companies will generally try to avoid defaulting on trade obligations, as continual access to trade finance is a lifeline for most firms.

Recovery Rate

- 3.6. The data set highlights a (significant) variance in industry-level recovery rates from year to year.⁶ In two years (2007 and 2009) banks experienced no losses when firms defaulted on import L/Cs. In contrast, negligible recovery rates were reported in 2006 and 2008.
- 3.7. It is noted that the low rate of recovery in 2008 may suggest that there is a negative correlation between frequencies of default and recovery rates for import L/Cs. This would appear to be consistent with the findings of previous empirical studies examining the Loss Given Default experience of financial institutions.⁷

Discrepant documentary presentations and non-payment rate

- 3.8. A smaller sample of 1,033,367 transactions contains data related to the conversion of import L/Cs from off- to on-balance sheet.
- 3.9. As detailed in Annex B, an L/C will remain an off-balance sheet exposure until the documents stipulated in the L/C are presented by the exporter and honoured by the issuing bank. Until this event occurs, there is a probability that the L/C might never convert to an on-balance sheet exposure, even in the event that the importer defaults.
- 3.10. In this connection, it is instructive to note that over the five year period an average of 50% of document sets presented to banks to make drawings under import L/Cs contained discrepancies on first presentation. In these cases there is no obligation on the bank to waive the documentary discrepancies and make payment, even if the applicant waives those discrepancies, unless they provide reimbursement or the discrepancies are corrected within the L/C validity.
- 3.11. It is noted that the rate of discrepant presentations increased substantially in 2008 and 2009, with 56% of first presentations found to be discrepant through these two years. This increase is likely attributable to banks applying more stringent documentary criteria for the acceptance of documents, with a view to mitigating against potential exposure to financially stressed customers during the global economic downturn.
- 3.12. In addition, an average 11% of transactions covered by the data set expired unutilised. This may occur, for instance, where an exporter chooses not to ship goods because of concerns about a counterparty's creditworthiness. In this connection, it is instructive to note a the rate of expiry without payment for import L/Cs increased significantly during 2008 and 2009.⁸
- 3.13. It is our view that these figures affirm the CCF values applied to import letters of credit under the Basel II foundation approach

⁶ For ease of reference, we have sought to align defaulted exposures, write-offs and recoveries within individual years, where possible. This applies to all product types covered by the Registry. In addition, it is noted that some recoveries recorded may not be economic in nature—i.e. where a written-off trade transaction is placed within a workout facility, and the nexus with the original transaction is then cancelled (or “recovered”).

⁷ See e.g.: G. Gupton, D. Gates, and L. Carty (2000), “Bank loan losses given default”, Moody's Global Credit Research.

⁸ By analogy if the data set was limited to “distressed” customers we would envisage seeing a very high proportion of facilities that expire unutilised—principally as a result of exporters choosing not to ship goods to importers in financial distress, or where exporters request revised terms of settlement (e.g. payment in advance). It should also be noted that the risk of a bank incurring an on-balance sheet exposure is further reduced by the possibility that debtor-in-possession financing may enable a (defaulted) customer to settle its obligations. This dynamic is not captured by the data-set.

4. Export confirmed L/Cs (sight and usance)

- 4.1. The data provided to the Register comprises 405,312 export L/C confirmations between 2005 and 2009.
- 4.2. The average tenor of export confirmed L/Cs within the data set is estimated at 53 days. On this basis, it is suggested that there were around 34 “cycles” within this product category through the five year period 2005 – 2009.

Default rate in the product

- 4.3. The data set highlights that defaults on export confirmed L/C obligations are relatively rare, with only six defaulted transactions reported between 2005 and 2008. That said, 27 defaulted transactions were reported in 2009, principally reflecting bank failures in a number of countries—most notably Kazakhstan and Ukraine.
- 4.4. Using the standard calculation outlined in paragraph 2.4, the average rate of default on export confirmed L/Cs over the five year period was 0.282%, with a high of 1.126% and a low of 0.0001%.
- 4.5. It is suggested that it may be appropriate to consider an alternative proxy for the average rate of default within the product in the case of export confirmed L/Cs. This is because the factors underlying a defaulted confirmed export L/C are likely to be unique to each particular transaction. This is, in part, because the risk of a confirming bank incurring a defaulted exposure is contingent on four factors: (i) compliant documents being presented by the exporter; (ii) any additional terms and conditions of the L/C being complied with; (iii) the issuing bank failing to honour its commitment to pay; and (iv) the importer deciding not to purchase the goods/services backed by the L/C.
- 4.6. On this basis, it is suggested that an alternative calculation might be used, as follows:

$$\text{Default rate in the product} = \frac{\text{total number of defaulted transactions}}{\text{total number of transactions}}$$

- 4.7. Using this alternative proxy, the rate of default for export confirmed L/Cs over the five year period was 0.008%, with a high of 0.029% and a low of 0.001%.

Recovery Rate

- 4.8. The recovery experience of financial institutions on defaulted confirmed L/Cs deviates substantially, *prima facie*, from ICC's expectation that recovery rates on defaulted confirmed L/Cs would be extremely high. The average observed industry-level recovery rate on defaulted confirmed L/Cs between 2005 and 2009 is 28.1%—the lowest rate of recovery of any of the product types covered by the Register.
- 4.9. Reviewing the data at portfolio level, we observe stark significant variance in banks' recovery rates within and between years. For example, in 2009 whilst there was a 100% recovery on 7 defaulted transactions, recovery rates of 0% were observed on a further 12 defaults.
- 4.10. It is our view that the (occasional) low recovery rates observed can be attributed to one of two factors, specifically:
 - i. default on the underlying trade transaction, rather than bank failure. This may occur, for instance, where a bank has made payment without recourse to its customer, but is subsequently precluded from being reimbursed by the issuing bank by underlying legal issues (e.g. a court injunction due to a breach of mandatory law); and

- ii. ongoing bank restructurings, where recoveries remained uncompleted at the time that data was submitted to the Register (e.g. the ongoing Kazak and Ukraine restructurings).
- 4.11. With regard to the latter, we would ultimately anticipate high recovery rates where the default results from bank failure. In such situations, confirmed L/C exposures have been given priority payment (i.e. higher recovery rate than unsecured senior creditors), or bailed out by the sovereign or a multilateral bank.⁹ It is suggested that this may explain (some of) the full recoveries observed within the data set. We are working with banks to ensure that in time we will be able to present more complete recovery data for these exposures.

Discrepant documentary presentations and non-payment rate

- 4.12. A smaller sample size of 52,479 transactions contains data related to the conversion of export confirmed L/Cs from off- to on-balance sheet.
- 4.13. In view of the issues outlined in paragraph 4.5, above, it is instructive to note that over the five year period 58% of documents sets presented to banks to make drawings under export confirmed L/Cs contained discrepancies on first presentation. In such instances, even after the default of an issuing bank, a confirming bank may choose not to make payment to the exporter if compliant documents are not presented to the bank—thus reducing the likelihood of incurring an on-balance sheet exposure. In addition, an average 12% of transactions covered by the data set expired unutilised.
- 4.14. As with import L/Cs rejection rates increased through the financial crisis, which again appears to indicate greater stringency in the examination of documents by banks to avoid on-balance sheet exposures.
- 4.15. It is our view that these figures broadly affirm the CCF values applied to confirmed letters of credit under the Basel II foundation approach.

5. Guarantees and Standby L/Cs (issuance and confirmations)

- 5.1. The data provided to the Register comprises 599,014 standby L/Cs and guarantees issued between 2005 and 2009.
- 5.2. The average tenor of export standby L/Cs and guarantees within the data set is estimated at 76 days. On this basis, it is suggested that there were around 24 “cycles” within this product category through the five year period 2005 – 2009.

Default rate in the product

- 5.3. We observe from the data set a very low rate of default on standby L/Cs and guarantees at an industry level—with only 53 defaulted transactions reported over the five year period. It is instructive to note that the rate of default on guarantees and standby L/Cs was highest prior to the downturn period, with 80% of total defaults recorded in 2005.
- 5.4. Using the calculation outlined in paragraph 2.4, the average default rate on standby L/Cs and guarantees over the five year period was 0.010%, with a high of 0.033% and a low of 0.001%.

⁹ See e.g.: S. Gooptu and M. Martinez (1992) “Factors That Affect Short-Term Commercial Bank Lending to Developing Countries”, World Bank Working Papers.

Recovery Rate

- 5.5. The observed average recovery rate for the five year period for standby L/Cs and guarantees is 77%, with a 100% recovery rate reported in three of the five years. In contrast, the relatively low rate of recovery in 2005 (21.9%) suggests that there is a negative correlation between frequencies of default and recovery rates for these products.

Rate of expiry without payment

- 5.6. A smaller sample size of 336,526 transactions contains data related to the conversion of guarantees and standby L/Cs from off- to on-balance sheet.¹⁰
- 5.7. We observe from this data set that a high proportion of guarantees and standby L/Cs expire without any payment being made. Over the five-year period, the average rate of expiry without payment for these transactions was 86%, with a high of 98% and a low of 71%.
- 5.8. The lower rates of expiry without payment on guarantees and standbys between 2005 – 2007 is thought to be attributable to: (i) standby L/Cs used as payment instruments; or (ii) guarantees with relatively long tenors which would not expire within the year. The experience of practitioners suggests that the call rate on “standard” performance and financial guarantees would not typically exceed 2 – 3%.
- 5.9. Moreover, it is noted that even in the event of counterparty default, a standby L/C or guarantee will often not result in an on-balance sheet exposure, with an average non-payment rate after default of 95% between 2005 and 2009. As noted in Annex B, the reason for this is thought to be that performance obligations secured by a guarantee will often be unaffected by a counterparty default (e.g. in a Chapter 11 scenario).

6. Import Loans (Corporate Risk)

- 6.1. The data pooled under the Register comprises 584,681 import loans (corporate risk) written between 2005 and 2009.
- 6.2. The average tenor of import loans within the data set is estimated at 115 days. On this basis, it is suggested that there were around 16 “cycles” within this product category through the five-year period 2005 – 2009.

Default rate in the product

- 6.3. From the data provided, import loans appear to exhibit a higher rate of default as compared with import letters of credit—albeit the aggregate number of defaults observed at an industry-level is relatively low as a proportion of all import loans written (0.035%).
- 6.4. Using the calculation outlined in paragraph 2.4, the average default rate on import loans to corporates over the five-year period was 0.124%, with a high of 0.292% and a low of 0.056.

Recovery Rate

- 6.5. The average recovery rate observed over the five year period was 50.3%, with a high of 84.9% and a low of 24.3%. It may be interesting to note that this average recovery rate is higher than that observed for import L/Cs.

¹⁰ It should be noted that in the data collection exercise, no differentiation was made between performance and financial standbys and guarantees. The latter, as direct credit substitutes, are not classified as off-balance sheet items under the Basel framework. It is thought however that the analysis provided in paragraphs 5.6 – 5.8 has, nevertheless, relevance to the CCF ratios applied to performance obligations.

7. Import Loans (Bank Risk)

- 7.1. The data pooled under the Register comprises 808,671 import loans (bank risk) written between 2005 and 2009.
- 7.2. The average tenor of import loans within the data set is estimated at 91 days. On this basis, it is suggested that there were around 20 “cycles” within this product category through the five year period 2005 – 2009.

Default rate in the product

- 7.3. We observe from the data set a very low rate of default on this type of import loan at an industry level—with only 29 defaulted transactions reported over the five-year period. It is particularly instructive to note that no defaults were reported in 2008 and 2009, despite (i) the prevailing economic conditions, and (ii) an overall increase in the number and value of these transactions in these years.
- 7.4. Using the calculation outlined in paragraph 2.4, the average default rate on import loans over the five-year period was 0.293%, with a high of 1.263% and a low of 0%.

Recovery Rate

- 7.5. The average recovery rate over the five-year period was relatively high (73.0%), albeit a relatively low recovery rate (18.9%) was observed in 2005 (despite relatively low exposure to written-off transactions in that year).

8. Export Loans (Corporate Risk)

- 8.1. The data pooled within the Register comprises 877,053 export loans (corporate risk) written between 2005 and 2009.
- 8.2. The average tenor of export loans within the data set is estimated at 90 days. On this basis, there were around 20 “cycles” within this product category through the five-year period 2005 – 2009.

Default rate in the product

- 8.3. Export loans (or “pre-export finance”) exhibit the highest rate of default of any of the product types covered by the Register, with 630 defaults observed over the five-year period. As with corresponding import loans, however, the aggregate number of defaults observed at an industry-level is very low as a proportion of all pre-export finance transactions (0.072%).
- 8.4. In addition, it is noted that the rate of defaults was highest prior to the onset of the financial crisis—with only 28 defaults recorded in 2008 and 2009.
- 8.5. Using the calculation outlined in paragraph 2.4, the average default rate on export loans over the five-year period was 0.168%, with a high of 1.458% and a low of 0.007%.

Recovery Rate

- 8.6. The average recovery rate on defaulted export loans over the five-year period was 60.7%, with a high of 100% and a low of 12.8%.

9. Export Loans (Bank Risk)

- 9.1. The data pooled under the Register comprises 752,356 export loans (bank risk) written between 2005 and 2009.
- 9.2. The average tenor of export loans within the data set is estimated at 256 days. On this basis, there were around 7 “cycles” within this product category through the five-year period 2005 – 2009.

Default rate in the product

- 9.3. Export loans (bank risk) exhibit a lower rate of default than corporate pre-export financing, with 116 defaults reported over the five year period. Frequencies of default were highest in between 2007 and 2009, with only five defaults recorded in prior years.
- 9.4. Using the calculation outlined in paragraph 2.4, the average default rate on these export loans over the five year period was 0.023%, with a high of 0.044% and a low of 0.014%.
- 9.5. As outlined in Annex B, this low rate of default is likely attributable to the fact that the risk of incurring a defaulted exposure on this type of export loan is contingent on a number of factors. Specifically: (i) the exporter being unable to provide the goods/services stipulated by the L/C; (ii) the issuing bank failing to honour its commitment to pay the exporter; and (iii) the importer deciding not to purchase the goods/services backed by the L/C.

Recovery Rate

- 9.6. The average recovery rate on defaulted export loans (bank risk) was 81.5%—the highest of any of the products covered by the Register—with a low of 45.7% and a high of 101.6%. It is noted that this latter figure may be attributable, in part, to recoveries on transactions written off in prior years.

10. Conclusions and recommendations

- 10.1. It is our hope that the data set presented in this report provides an initial, “high-level” indication of the risk-profile of trade financing. In this connection, particularly notable features of the data (from a regulatory perspective) include:
 - i. **short tenor of trade finance transactions.** The average tenor of all products within the data set is 115 days, with all of the off-balance sheet products covered by the Register (import L/Cs; export confirmed L/Cs; standby L/Cs and guarantees) exhibiting average tenors of less than 80 days.
 - ii. **low defaults across all product types**, with only 1,140 defaults observed within the full data set of 5,223,357 transactions. Default rates for off-balance sheet trade products are especially low—i.e. 110 defaults from a total of 2,392,257 transactions.
 - iii. **low level of defaults through the downturn period.** Only 445 defaults were recorded in 2008 and 2009, out of a total of over 2.8million transactions written. Indeed, the number of defaults on some products (e.g. import loans, guarantees and standby L/Cs) remained negligible through 2008 – 2009, in spite of prevailing economic conditions and higher transaction volumes.
 - iv. **good recovery rates for all product types**, albeit often with significant variance year-on-year;

- v. **limited credit conversion from of-to on-balance sheet**—*inter alia*, high rates of discrepant documentary presentations (L/Cs), high rates of expiry without payment, and non-payments after default (e.g. standby L/Cs and guarantees).
- 10.2. Given the overarching economic imperative of promoting international trade as an engine of global economic recovery, it is hoped that the data pooled in the Register will provide a basis for reviewing considering the risk mitigants inherent to trade instruments and the correlation with credit risk mitigants under the Basel framework. We look forward to discussing the findings of the initial phase of the project—as well as the ways in which the data collection exercise might be refined and expanded going forwards—with the Basel Committee and national regulators in due course.

Annexes

ANNEX A: Data matrix template¹¹

Product	Total (aggregate) number of transactions per product type for calendar year	Total cumulative exposure (USD) per product type for calendar year	Total (aggregate) number of transactions defaulted per product type for calendar year	Total (aggregate) exposure (USD) that is in default per product type for calendar year	Total (aggregate) number of transactions where there was a write-off per product type for calendar year	Total (aggregate) exposure (USD) of transactions written-off per product type for calendar year	Total exposure (USD) per product type as at balance sheet date 31 DEC	Total exposure (USD) that is in default per product type as at balance sheet date 31 DEC	Total recovery (USD) for calendar year	Number of document sets rejected on first presentation for calendar year	Number of transactions that expire without payment for calendar year	Number of transactions that are not "paid" after obligor defaults for calendar year
Export Confirmed L/Cs Sight												
Export Confirmed L/Cs Usance											N/A	N/A
Performance Guarantees and Performance SBDCs												
Performance SBDCs Confirmations												
Loans for Export: Bank risk										N/A	N/A	N/A
Loans for Export: Corporate risk										N/A	N/A	N/A
Import L/Cs issued Sight												
Import L/Cs Issued Usance											N/A	N/A
Loans for Import: Bank risk										N/A	N/A	N/A
Loans for Import: Corporate risk										N/A	N/A	N/A
Shipping Guarantees										N/A		

¹¹ It is noted that this matrix represents the first attempt by ICC to define a common matrix for the purposes of collecting performance data for trade facilities. ICC is currently working with members to further develop and refine this common template with a view to improving/expanding the data collected in line with regulatory requirements. We would welcome the input of the Basel Committee and/or national regulators into this process.

ANNEX B: Overview of products covered by the ICC-ADB Trade Finance Default Register

Import L/Cs issued

In its simplest form, an import L/C is normally issued by a bank on behalf of a purchaser of merchandise or a recipient of services, in favour of a beneficiary, usually the seller of the merchandise or provider of services. The issuer (usually a bank) irrevocably promises to pay the seller/provider if presented with documents which comply with the terms and conditions of the L/C, either:

- i. at “sight”, which means as soon as a compliant set of documents are presented to the paying bank; or
- ii. after a specified term, e.g. at 30, 60, 90 or 180 days after sight or shipment date (“usance”).

Under an L/C the obligation of a bank to pay the beneficiary is contingent not only on the exporter delivering the correct documents as detailed in the L/C, but also on all requirements of the L/C being complied with. As such, an L/C will remain an off-balance sheet exposure until the documents are presented and honoured by the bank—usually in accordance with the provisions of a standardized code of practice, the ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (“UCP 600”).

Until this event occurs, there is a probability that the LC might never convert to an on-balance sheet exposure even in the event that the importer defaults. If discrepant documents are presented, there is no obligation on the bank to waive the documentary discrepancies and make payment, even if the applicant waives those discrepancies, unless they provide reimbursement or the discrepancies are corrected within the L/C validity.

Furthermore, if the documents are compliant and/or accepted by the issuing bank, the latter normally has a security interest in these documents which usually give control on the underlying goods. So, in case the issuing bank accepted the documents but does not feel comfortable with the credit risk on its client/applicant, the bank can withhold the documents and the related goods.

Export confirmed LCs

A Confirmed L/C is one to which a second bank, usually in the exporter’s country and at the issuing bank or exporter’s request, adds its additional commitment (confirmation) that payment will be made. Confirmation is generally used when there is perceived to be some risk that the bank issuing the L/C may not be able to fulfil its obligation to pay. This could be due to a perceived risk of bank failure or instability in the country of the issuing bank.

From the perspective of the confirming bank, the risk of incurring a defaulted exposure is contingent on four factors: (i) compliant documents being presented; (ii) any additional terms and conditions of the L/C being complied with; (iii) the issuing bank failing to honour its commitment to reimburse; and (iv) the importer deciding not to purchase the goods/services backed by the L/C.

It should be noted that the data provided to the Register indicates that demand for bank confirmations almost doubled in 2009 relative to 2008, underscoring the important role that L/C confirmations play in facilitating trade during periods of economic instability.

Guarantees and SBDCs

In international trade transactions, providers of goods, services or performance commonly request a bank guarantee or bond from their client. These instruments provide a means of securing

Report on findings of ICC-ADB Trade Finance Default Register

performance or other obligations under the terms of a contract. In these transactions, the bank acts as a guarantor and will pay the beneficiary a specific sum, usually on presentation of a written demand. In return, the bank will require a counter-indemnity from its client for the full amount and any costs.

In similar vein, a standby letter of credit is a type of trade debt guarantee that is only drawn against in the event that the importer defaults in some way—for example, fails to pay for a consignment within an agreed period. A standby L/C includes an expiry date. Standby L/Cs will normally call for a statement of default from the exporter and also evidence of default.

Prior to providing a performance standby L/C or performance guarantee, a bank will check that there is an underlying commercial contract and that the calling of the instrument is triggered by a performance event, usually evidenced by documentation—and not the customer failing to pay monies. As such, even in the event of default, a contingent standby or guarantee will not necessarily result in an on balance sheet exposure. Guarantees and standby letters of credit are often issued subject to industry standards under either the ICC Uniform Rules for Demand Guarantees (“URDG”) or the ICC International Standby Practices (“ISP98”).

Import Loans

Import loans are a flexible short-term borrowing facility, linked to one or more specific import transactions. There are typically two types of import loan:

- a) Loan Against Import – made available to importers trading on documentary credit or documentary collection terms. Goods are released to the importer under trust receipts, meaning that the importer can use the goods immediately, but they belong to the bank until the importer settles the loan.
- b) Clean Import Loan – rather than being triggered by the receipt of a documentary credit or documentary collection, the advance is made on presentation of supplier invoices and evidence of shipment only.

Export Loans

As with import loans, export loans are a flexible short-term borrowing facility, linked to one or more specific export transactions.

A bank may assume “bank risk” in issuing an export loan facility when “discounting” an export L/C, for example. This is a common means of working capital financing when an L/C is used as the settlement instrument.

From the perspective of the bank discounting the L/C, the risk of incurring a defaulted exposure is contingent on a number of factors: (i) the exporter being unable to provide the goods/services stipulated by the L/C; (ii) the issuing bank failing to honour its commitment to pay the exporter; and (iii) the importer deciding not to purchase the goods/services backed by the L/C.

The International Chamber of Commerce (ICC)

ICC is the world business organization, a representative body that speaks with authority on behalf of enterprises from all sectors in every part of the world.

The fundamental mission of ICC is to promote trade and investment across frontiers and help business corporations meet the challenges and opportunities of globalization. Its conviction that trade is a powerful force for peace and prosperity dates from the organization's origins early in the last century. The small group of far-sighted business leaders who founded ICC called themselves "the merchants of peace".

ICC has three main activities: rules-setting, dispute resolution and policy. Because its member companies and associations are themselves engaged in international business, ICC has unrivalled authority in making rules that govern the conduct of business across borders. Although these rules are voluntary, they are observed in countless thousands of transactions every day and have become part of the fabric of international trade.

ICC also provides essential services, foremost among them the ICC International Court of Arbitration, the world's leading arbitral institution. Another service is the World Chambers Federation, ICC's worldwide network of chambers of commerce, fostering interaction and exchange of chamber best practice.

Business leaders and experts drawn from the ICC membership establish the business stance on broad issues of trade and investment policy as well as on vital technical and sectoral subjects. These include financial services, information technologies, telecommunications, marketing ethics, the environment, transportation, competition law and intellectual property, among others.

ICC enjoys a close working relationship with the United Nations and other intergovernmental organizations, including the World Trade Organization and the G8.

ICC was founded in 1919. Today it groups hundreds of thousands of member companies and associations from over 120 countries. National committees work with their members to address the concerns of business in their countries and convey to their governments the business views formulated by ICC.



International Chamber of Commerce

The world business organization

Policy and Business Practices

38 Cours Albert 1er, 75008 Paris, France
Tel +33 (0)1 49 53 28 28 Fax +33 (0)1 49 53 28 59
E-mail icc@iccwbo.org Website www.iccwbo.org



International Chamber of Commerce

The world business organization

Recommendation
Paper



Prepared by ICC Commission on
Banking Technique and Practice

Recommendations of the Banking Commission in respect of the requirements for an On board Notation

Highlights

- Bills of Lading and the need for onboard notation
- UCP 600 articles applicable for examination of bills of lading
- Position in respect of Sea Waybills, Multimodal/Combined Transport Documents and Charter Party Bills of Lading
- Simple flowchart

Introduction

At the ICC Banking Commission meeting held in Dubai in March 2009, it was agreed that the UCP 600 Drafting Group would prepare a document outlining the requirements for an on board notation in respect of transport documents presented for examination under articles 19, 20, 21 or 22 of UCP600.

It has also been made clear by several national committees that there is a desire for this paper to become an official publication of the ICC.

This document provides the unanimous views of the UCP 600 Drafting Group and is presented to the ICC Banking Commission for agreement as an official ICC document that is reflective of practice in respect of the requirement for an on board notation.

Once approved, the contents will form part of the soon to be revised International Standard Banking Practice for the Examination of Documents under Documentary Credits.

Requirements for an on board notation in respect of a transport document presented for examination under articles 19, 20, 21 or 22 of UCP 600

■ Overview

Background and Introduction

- 1.1 From the first ICC Banking Commission meeting following the implementation of UCP 500, the ICC has been asked to respond to requests for opinions on the subject of on board notations i.e., in the context of when they are required and what form they should take, given a particular set of circumstances. This trend has continued following the implementation of UCP 600 in July 2007.
- 1.2 This document will:
- aid beneficiaries in instructing carriers and logistics companies of the requirements for any on board notation;
 - provide carriers and logistics companies with clear guidelines as to when an on board notation will be required to appear on a transport document and its data components; and
 - guide banks in the correct interpretation and application of the UCP in relation to on board notations for bills of lading, sea waybills and charter party bills of lading, and for multimodal or combined transport documents, where the first part of the carriage (as required by the credit) is by sea.
- 1.3 This document refers to the 'on board notation' requirements of a Transport Document Covering at Least Two Different Modes of Transport (i.e., Multimodal or Combined Transport Document), Bills of Lading, Sea Waybills and Charter Party Bills of Lading. To avoid repetitive text and duplication of consistent requirements, this document focuses on bills of lading, the transport document with the most requests for an ICC Opinion. Whilst an on board notation may be required on any of these documents, the addition of a notation does not change the nature of such document as an article 19, 20, 21 or 22 type of document. The on board notation requirements in relation to all the referenced transport documents appear in section 5.
- 1.4 For ease of review and applying the requirements of this document, a simple flowchart (appearing in section 6) explains when an on board notation is required and the form that it is to take. Sections 2-4 give the background to the requirements of UCP and ISBP and the basis for how the conclusions, in section 5, have been drawn.

■ ICC Opinions already given under UCP 600

- 1.5 Since October 2007, the first Banking Commission meeting following the implementation of UCP 600, ICC has responded to seven requests for Opinions on the subject of on board notations.
- ICC Opinions R.648 (TA.635rev) Query 3, R.644 (TA.665rev), R.645 (TA.667rev) and TA.679 have focussed on issues relating to bills of lading, whilst Opinions R.641 (TA.650rev), R.642 (TA.666rev) and TA.682 have been in respect of Multimodal or Combined Transport Documents.
- 1.6 The analysis and conclusions to Opinions R.644, R.645 and R.648 indicate that an on board notation will be required if the place of receipt was different to the port of loading "unless it is evident from the bill of lading that the shipped on board statement applies to the named vessel and the port of loading stated in the credit." These opinions place the burden on the

wording in the bill of lading to determine whether the on board notation requires more than just a date.

- 1.7 The conclusion to TA.679 was slightly different to that referred to above owing to the wording of the bill of lading (see section 2.6 for the wording). The conclusion in question stated: - "If the bill of lading evidences an inland place of receipt, the bill of lading will require a dated on board notation bearing the name of the vessel and port of loading stated in the credit, even if the bill of lading is pre-printed "shipped on board in apparent good order and condition" or similar."
- 1.8 In order to fully understand the issues pertaining to these Opinions, and the content of the analysis and conclusion given, their full transcript should be reviewed.

Bills of Lading and the need for an on board notation

■ UCP and ISBP provisions

- 2.1 During the revision of UCP 500, communications were sent between the Drafting Group and members of the ICC Transport Commission. As a result it was agreed that the bill of lading is a transport document covering shipment from a port of loading to a port of discharge and that the rules should reflect that position. It should be noted that ICC Publication No.680 "Commentary on UCP 600" refers to article 20 in the following manner: "[T]his article applies when the documentary credit requires presentation of a bill of lading covering transport by sea from one port to another port." Additionally, ISBP Publication 681, at paragraphs 91 and 92 states "[I]f a credit requires presentation of a bill of lading ("marine", "ocean" or "port-to-port" or similar) covering sea shipment only, UCP 600 article 20 is applicable." and "[T]o comply with UCP 600 article 20, a bill of lading must appear to cover a port-to-port shipment but need not be titled "marine bill of lading", "ocean bill of lading", "port-to-port bill of lading" or similar."
- 2.2 The main problems with on board notations arise when the bill of lading indicates place of receipt and/or pre-carriage details and the place of receipt is different to the port of loading stated in the credit, and therefore the question arises of whether or not there is a need for an on board notation showing the name of the vessel and the port of loading, even if they are the same details as shown in the respective fields on the bill of lading. An element of confusion initially arose through the UCP 600 not incorporating the wording that appeared in UCP 500 sub-article 23 (a) (ii) i.e., "If the bill of lading indicates a place of receipt or taking in charge different from the port of loading, the on board notation must also include the port of loading stipulated in the Credit and the name of the vessel on which the goods have been loaded, even if they have been loaded on the vessel named in the bill of lading. This provision also applies whenever loading on board the vessel is indicated by pre-printed wording on the bill of lading, and".
- 2.3 The inclusion, in UCP 600 sub-article 20 (a) (ii) of "indicate that the goods have been shipped on board a named vessel at the port of loading stated in the credit" still requires a document examiner to be satisfied that the on board notation relates to the goods being on board the named vessel and not by any other means of conveyance for the pre-carriage (between a place of receipt and the port of loading).
- 2.4 It is often the case that the contract of carriage concluded between the carrier and shipper is not in line with the requirements for shipment expressed in the credit. The shipper may contract for the goods to be collected from an inland point for delivery to the port of loading for loading onto the vessel, but the letter of credit only refers to shipment from port to port. The bill of lading may consequently evidence a place of receipt that is different to the port of loading, and where there is a dated on board notation added to the bill of lading, or the bill of lading is pre-printed 'shipped on board in apparent good order and condition ...' the issue for the document checker is to determine whether or not the on board notation can be understood to 'indicate that the goods are on board the named vessel at the port of loading stated in the credit'.

■ Does “on board” always mean on board the named vessel?

- 2.5 Whilst a number of carriers, and their agents, specify verbally that they will not release a bill of lading unless the goods are actually loaded on board the vessel named in the bill of lading, this may not always be evident from the bill of lading itself and sub-article 14 (a) requires that a nominated bank acting on its nomination, a confirming bank, if any, and the issuing bank examine a presentation to determine, on the basis of the documents alone, whether or not the documents appear on their face to constitute a complying presentation (emphasis added).
- 2.6 Banks may encounter bills of lading containing specific wording as to the place to which the on board notation will apply. One such example has been given in ICC Opinion TA.679. This request for an Opinion highlighted the following wording that had been seen in a bill of lading: “[W]hen the place of receipt of the goods is an inland point and is so named herein, any notation of “on board”, “shipped on board” or words to like effect on this BL, shall be deemed to mean on board the truck, rail car, aircraft or other inland conveyance... from the place of receipt of the goods to the port of loading”. When incorporated into the pre-printed text on the bill of lading, the use of this form of wording clearly indicates that “shipped on board” or similar terms does not equate to ‘shipped on board a named vessel at the port of loading stated in the credit’ (as required by sub-article 20 (a) (ii)).
- 2.7 Wording of similar effect has been found on the face of other bills of lading such as “[W]hen the place of receipt box has been completed, any notation on this bill of lading of “on board”, “loaded on board” or words to like effect, shall be deemed to be on board the means of transportation performing the carriage from the place of receipt to the port of loading.”
- 2.8 This raises the questions: should a document examiner be required to examine pre-printed text on the face of the bill of lading to determine whether shipped on board really means shipped on board the vessel (at the port of loading) and under what circumstances can a document examiner reasonably be expected to apply an on board notation to the named vessel and port of loading? Document examiners must recognise that in reviewing a pre-printed shipped on board statement i.e., “shipped on board in apparent good order and condition
- the wording that follows thereafter determines the effect and application of that shipped on board statement and must be read. If, as indicated above, the wording indicates that ‘on board’ means on board the conveyance from the place of receipt to the port of loading stated in the credit, then the document examiner must refuse the documents for absence of an on board notation in relation to the vessel and the port of loading. Document examiners should only read the pre-printed text as far as is necessary to determine the place of loading “on board” the conveyance for the sea journey.
- 2.9 Subject to a bill of lading not incorporating wording to the effect shown above, it is the opinion of the ICC Banking Commission that a distinction can be drawn between bills of lading that evidence a place of receipt and a means of pre-carriage or those that only evidence a means of pre-carriage and those that only evidence a place of receipt – whether the place of receipt is the same as the port of loading or different. If the bill of lading only shows a place of receipt, with no reference to the means of pre-carriage, in the pre-carriage or place of receipt fields, an on board notation, or pre-printed wording to that effect can only be seen to apply to the named vessel and port of loading. Where a place of receipt and/or a means of pre-carriage is shown, there is doubt as to whether the on board notation or pre-printed wording refers to the named vessel and port of loading.

■ Which article of UCP 600 is applicable for examination of a transport document?

Transport documents must be examined under the article that is applicable to the conditions stated in the credit. These conditions include: the type of document that is to be presented and the details given with respect to the shipment of the goods e.g., those shown in fields 44A, E, F or B of the MT700, 710 or 720. Transport documents are not examined under the article applicable to the type of document that has been presented. For example, an MT700 is issued requiring presentation of a bill of lading with field 44E showing Rotterdam and field 44F showing Hong

Kong. A transport document that is presented showing as place of receipt Paris, port of loading Rotterdam and port of discharge Hong Kong will be examined under article 20 and not article 19. For avoidance of doubt, any document called for by a credit containing the phrase “bill of lading” and asking for port to port shipment (i.e., meeting the requirement of article 20 reading “A bill of lading, however named”) is to be examined against article 20, not article 19.

Note the following description for the SWIFT fields quoted above:

44A	<i>Place of Taking in Charge/Dispatch from .../Place of Receipt</i>
44E	<i>Port of Loading/Airport of Departure</i>
44F	<i>Port of Discharge/Airport of Destination</i>
44B	<i>Place of Final Destination/For Transportation to .../Place of Delivery</i>

■ Selecting the appropriate transport document

This is a key issue and one that banks should pay particular attention to. By selecting the transport document that reflects the correct routing and appropriate means of conveyance, many of the issues seen today can be avoided.

The structure of UCP 600, in particular in changing the order of the transport documents, was to emphasise that in most shipments today there is an element of multimodal or combined transport and that, perhaps, applicants should be calling for more multimodal or combined transport documents than bills of lading.

Banks are invited to educate their customers in selecting the correct transport document for the carriage that is being undertaken and that where transport by more than one means of conveyance will occur, to request the presentation of a multimodal or combined transport document instead of a bill of lading. This process can be aided significantly by the incorporation of SWIFT fields 44A, E, F and B into LC application forms. The correct completion of these fields, by the applicant and/or the issuing bank, will identify the suitable form of transport document e.g.

Fields 44E and F only = Bill of Lading, Sea Waybill, Charter Party Bill of Lading or Air Waybill

Fields 44A and B only = Multimodal or Combined Transport Document, Road, Rail or Inland Waterway or Post / Courier

Any 3 fields from 44A, E, F or B (or all of them) = Multimodal or Combined Transport Document

The recommendation for incorporation of these fields into the LC application form also pre-supposes that the form allows for the applicant to select from a range of transport documents and not only from a bill of lading or air waybill.

(3) Requirements of UCP 600 (in respect of bills of lading)

■ The pertinent rules in article 20 are:

Sub-article 20 (a) (ii):

- indicate that the goods have been shipped on board a named vessel at the port of loading stated in the credit by:
- pre-printed wording, or
- an on board notation indicating the date on which the goods have been shipped on board.

The date of issuance of the bill of lading will be deemed to be the date of shipment unless the bill of lading contains an on board notation indicating the date of shipment, in which case the date stated in the on board notation will be deemed to be the date of shipment.

If the bill of lading contains the indication "intended vessel" or similar qualification in relation to the name of the vessel, an on board notation indicating the date of shipment and the name of the actual vessel is required.

Sub-article 20 (a) (iii):

- indicate shipment from the port of loading to the port of discharge stated in the credit.

If the bill of lading does not indicate the port of loading stated in the credit as the port of loading, or if it contains the indication "intended" or similar qualification in relation to the port of loading, an on board notation indicating the port of loading as stated in the credit, the date of shipment and the name of the vessel is required. This provision applies even when loading on board or shipment on a named vessel is indicated by pre-printed wording on the bill of lading.

(4) **Selected wording from the ICC Publication No. 680 "Commentary on UCP 600"**

- Commentary on UCP 600 Pages 89-92
Article 20

This article applies when the documentary credit requires presentation of a bill of lading covering transport by sea from one port to another port.

As a bill of lading covers shipment from a port to a port, the wording that appeared in UCP 500 sub-article 23 (a) (ii) was seen to encourage the presentation of a document that covered pre-carriage of the goods to the port of loading. The wording of this sub-article reads: "If the bill of lading indicates a place of receipt or taking in charge different from the port of loading, the on board notation must also include the port of loading stipulated in the Credit and the name of the vessel on which the goods have been loaded, even if they have been loaded on the vessel named in the bill of lading. This provision also applies whenever loading on board the vessel is indicated by pre-printed wording on the bill of lading."

Where pre-carriage by road, rail or air and shipment by sea is envisaged, the parties should ensure that the credit allows for a transport document to be presented that would be subject to examination under UCP 600 article 19.

The Drafting Group recognized that whilst UCP 600 conveys that the bill of lading is a port-to-port document, there will be occasions when the shipping company or its agent will include reference to a place of receipt or taking in charge that is different from the port of loading. To cover this eventuality, the content of sub-article 20 (a) (ii) reads: "indicate that the goods have been shipped on board a named vessel at the port of loading stated in the credit by." The emphasis in this condition is that the document checker must be able to determine that the bill of lading appears to indicate that the shipped on board statement (pre-printed wording or by a separate notation) relates to loading on board the named vessel at the port of loading stated in the credit and not to any pre-carriage of the goods between a place of receipt or taking in charge and the port of loading. **Unless it is evident from the bill of lading that the shipped on board statement applies to the vessel and the port of loading, the bill of lading will require, as was the case in UCP 500, an on board notation showing the port of loading and the name of the vessel, even if the goods are loaded on the vessel named in the bill of lading.** [emphasis added]

Sub-article (a) (iii) states that if a bill of lading does not indicate the port of loading stated in the documentary credit as the port of loading, it must contain an on board notation which indicates the

port of loading stated in the documentary credit, the date of shipment and the name of the vessel. The same criteria apply if the bill of lading indicates the qualification “intended” or similar in respect of the port of loading.

An example of where a bill of lading does not indicate the port of loading stated in the documentary credit as the port of loading would be when the port of loading stated in the documentary credit is shown as the place of receipt, since in the field “port of loading” it shows the port where transshipment is to occur. The documentary credit requires shipment from Rotterdam to Hong Kong. Sub-article (a) (iii) requires the bill of lading to indicate shipment from the port of loading to the port of discharge stated in the credit.

The bill of lading shows:

Pre-carriage	Moon Lagoon
Place of receipt	Rotterdam
Ocean Vessel	Sun Lagoon
Port of Loading	Dubai
Port of Discharge	Hong Kong

The bill of lading will require, according to sub-article (a) (iii), an on board notation showing the vessel Moon Lagoon, the port of loading Rotterdam and the on board date.

(5) Conclusions

The opinion of the ICC Banking Commission is as follows:

■ Bills of Lading

- (a) where the bill of lading indicates a place of receipt that is the same as the port of loading, for example, place of receipt Rotterdam CY and port of loading Rotterdam BUT there is NO indication of a means of pre-carriage (either in the pre-carriage field or the place of receipt field) then:
 - (i) if the bill of lading is pre-printed shipped on board, the date of issue will be deemed to be the date of shipment and no further on board notation is required;
 - (ii) if the bill of lading is pre-printed received for shipment, a dated on board notation will be required and the date appearing in the notation will be deemed to be the date of shipment.
- (b) where the bill of lading indicates a place of receipt that is different from the port of loading i.e., place of receipt Amsterdam and port of loading Rotterdam BUT there is NO indication of a means of pre-carriage (either in the pre-carriage field or the place of receipt field) then:
 - (i) if the bill of lading is pre-printed shipped on board, the date of issue will be deemed to be the date of shipment and no further on board notation is required;
 - (ii) if the bill of lading is pre-printed received for shipment, a dated on board notation will be required and the date appearing in the notation will be deemed to be the date of shipment.
- (c) where the bill of lading indicates a place of receipt that is different from the port of loading i.e., place of receipt Amsterdam and port of loading Rotterdam AND there is an indication of a means of pre-carriage (either in the pre-carriage field or the place of receipt field) then:

- (i) if the bill of lading is pre-printed shipped on board, a dated on board notation will be required indicating the name of the vessel and the port of loading. The date of the notation will be deemed to be the date of shipment;
- (ii) if the bill of lading is pre-printed received for shipment, a dated on board notation will be required indicating the name of the vessel and the port of loading. The date of the notation will be deemed to be the date of shipment.

The exception to the above is where the bill of lading contains wording such as that quoted in section 2.6 or 2.7 of this paper. Where such wording is incorporated into the pre-printed wording, a dated on board notation will be required that also indicates the name of the vessel and the port of loading.

As a result of the contents of this document, the conclusion given to Opinion R.644 will be replaced by that under (b) above.

In the context of this document, 'pre-carriage' refers to the carriage between a stated place of receipt and the stated port of loading on a transport document.

The flowchart in section 6 explains the requirements for an on board notation in relation to the data content of the bill of lading as may be presented.

■ Sea Waybills

Same position as for bills of lading.

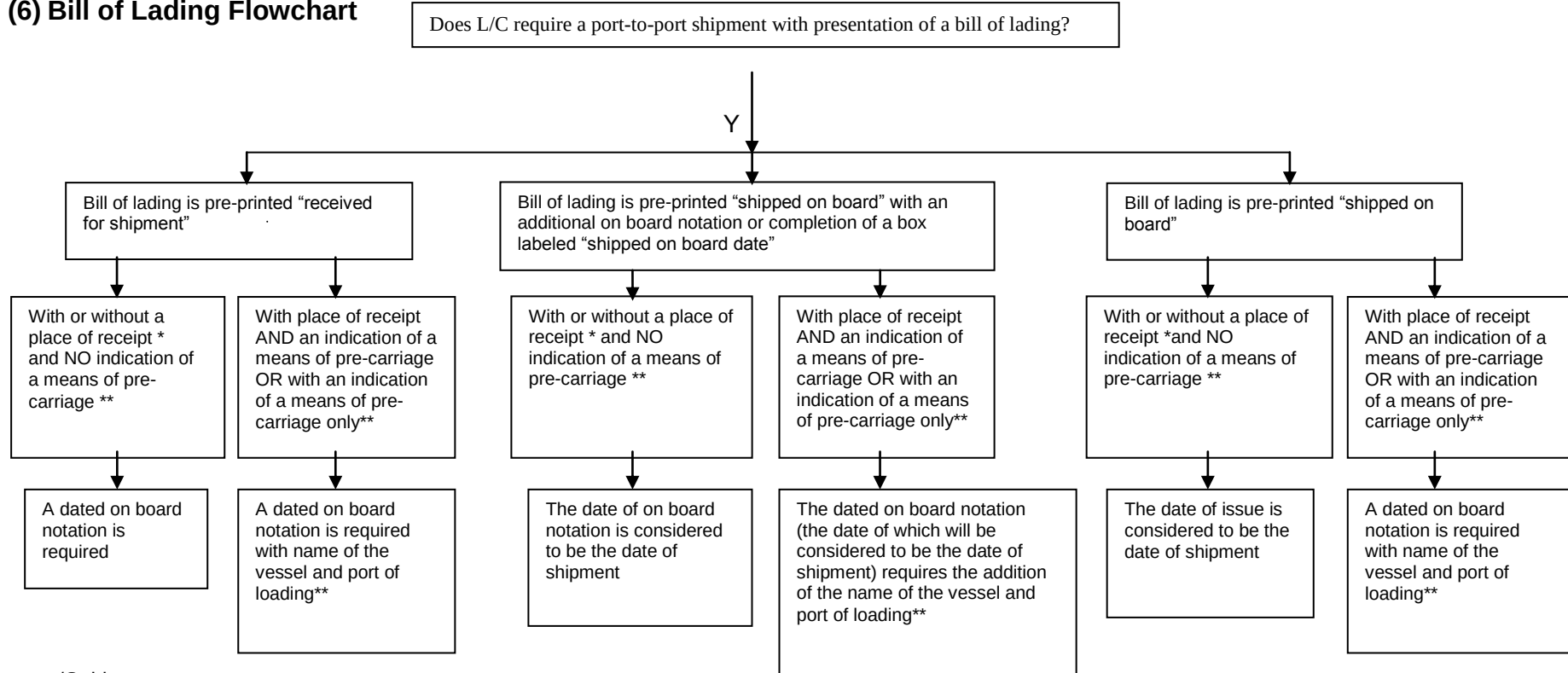
■ Multimodal or Combined Transport Documents

Article 19 provides for an indication of the goods being dispatched, taken in charge or shipped on board. The applicable wording will depend upon the mode of conveyance for the first leg of the carriage. It should be noted that article 19 does not require an on board notation as a default position for most of the time. However, in line with ICC Opinion R. 641 (TA.650rev), a dated on board notation is clearly required when the credit so requests. It is also required when the credit requires shipment to be effected from a port to the place of final destination i.e. the first leg of the journey, as required by the credit, is by sea. If a multimodal or combined transport document nonetheless evidences a place of receipt that is different to the place stated in the credit, and that place stated in the credit is a port, the dated on board notation will require the addition of the name of the vessel and port of loading, unless the transport document evidences that the on board notation or pre-printed shipped on board wording applies to the named vessel and port of loading. The key, therefore, is for the credit either:

- (a) to expressly require an on board notation, or absent that;
- (b) to make clear whether the place from which the goods are to be taken in charge by the carrier is a sea port.

■ Charter Party Bills of Lading

The content of the flowchart in section 6 will apply where the bill of lading contains an indication that it is subject to a charter party (charter party bill of lading).

(6) Bill of Lading Flowchart

Footnotes/Guidance:

1. *"With or without place of receipt" if only a place of receipt is shown, it can be the same place or a different place *provided there is no mention of a means of pre-carriage in the pre-carriage or place of receipt fields on the document.*
2. **"Indication of a means of pre-carriage" – where an indication of the means of pre-carriage is given i.e., by truck or rail, the bill of lading will require an on board notation indicating the name of the vessel and the port of loading, whether or not a place of receipt field is completed.
3. An on board notation is also required where the ocean vessel and/or port of loading are stated to be "intended". In this event, the on board notation is to include the name of the vessel and/or the port of loading. Alternatively, the word "intended" may be deleted and the deletion authenticated by the carrier or their agent.
4. Where the port of loading stated in the credit is shown as the place of receipt (the ocean vessel and port of loading fields, in this case, are reflecting the transshipment details) with shipment by sea from that port, a dated on board notation is required evidencing the port of loading stated in the credit and the vessel that is leaving that port.
5. Where the bill of lading indicates the place of receipt as the same as the port of loading, for example, place of receipt Rotterdam CY and port of loading Rotterdam but there is no indication of the means of pre-carriage, the date of a pre-printed shipped on board bill of lading will be deemed to be the date of shipment. If the bill of lading is pre-printed received for shipment, a dated on board notation will be required and that date will be deemed to be the date of shipment.
6. The exception to the above is where the bill of lading contains wording such as that quoted in section 2.6 or 2.7 of this paper. Where such wording is incorporated into the pre-printed wording, a dated on board notation will be required that also indicates the name of the vessel and the port of loading.

The International Chamber of Commerce (ICC)

ICC is the world business organization, a representative body that speaks with authority on behalf of enterprises from all sectors in every part of the world.

The fundamental mission of ICC is to promote trade and investment across frontiers and help business corporations meet the challenges and opportunities of globalization. Its conviction that trade is a powerful force for peace and prosperity dates from the organization's origins early in the last century. The small group of far-sighted business leaders who founded ICC called themselves "the merchants of peace".

ICC has three main activities: rules-setting, dispute resolution and policy. Because its member companies and associations are themselves engaged in international business, ICC has unrivalled authority in making rules that govern the conduct of business across borders. Although these rules are voluntary, they are observed in countless thousands of transactions every day and have become part of the fabric of international trade.

ICC also provides essential services, foremost among them the ICC International Court of Arbitration, the world's leading arbitral institution. Another service is the World Chambers Federation, ICC's worldwide network of chambers of commerce, fostering interaction and exchange of chamber best practice.

Business leaders and experts drawn from the ICC membership establish the business stance on broad issues of trade and investment policy as well as on vital technical and sectoral subjects. These include financial services, information technologies, telecommunications, marketing ethics, the environment, transportation, competition law and intellectual property, among others.

ICC enjoys a close working relationship with the United Nations and other intergovernmental organizations, including the World Trade Organization and the G8.

ICC was founded in 1919. Today it groups hundreds of thousands of member companies and associations from over 120 countries. National committees work with their members to address the concerns of business in their countries and convey to their governments the business views formulated by ICC.



International Chamber of Commerce

The world business organization

Policy and Business Practices

38 Cours Albert 1er, 75008 Paris, France

Tel +33 (0)1 49 53 28 28 Fax +33 (0)1 49 53 28 59

E-mail icc@iccwbo.org Website www.iccwbo.org