

Banco Sabadell

Negociar, Contratar, EXPORTAR ... COBRAR

El Contrato que todo contiene
Los Riesgos del Exportador
Garantías bancarias
Repaso a los Medios de Pago Internacionales
Resolución de disputas. Medidas paliativas

Miranda de Ebro, 16 de Abril de 2009

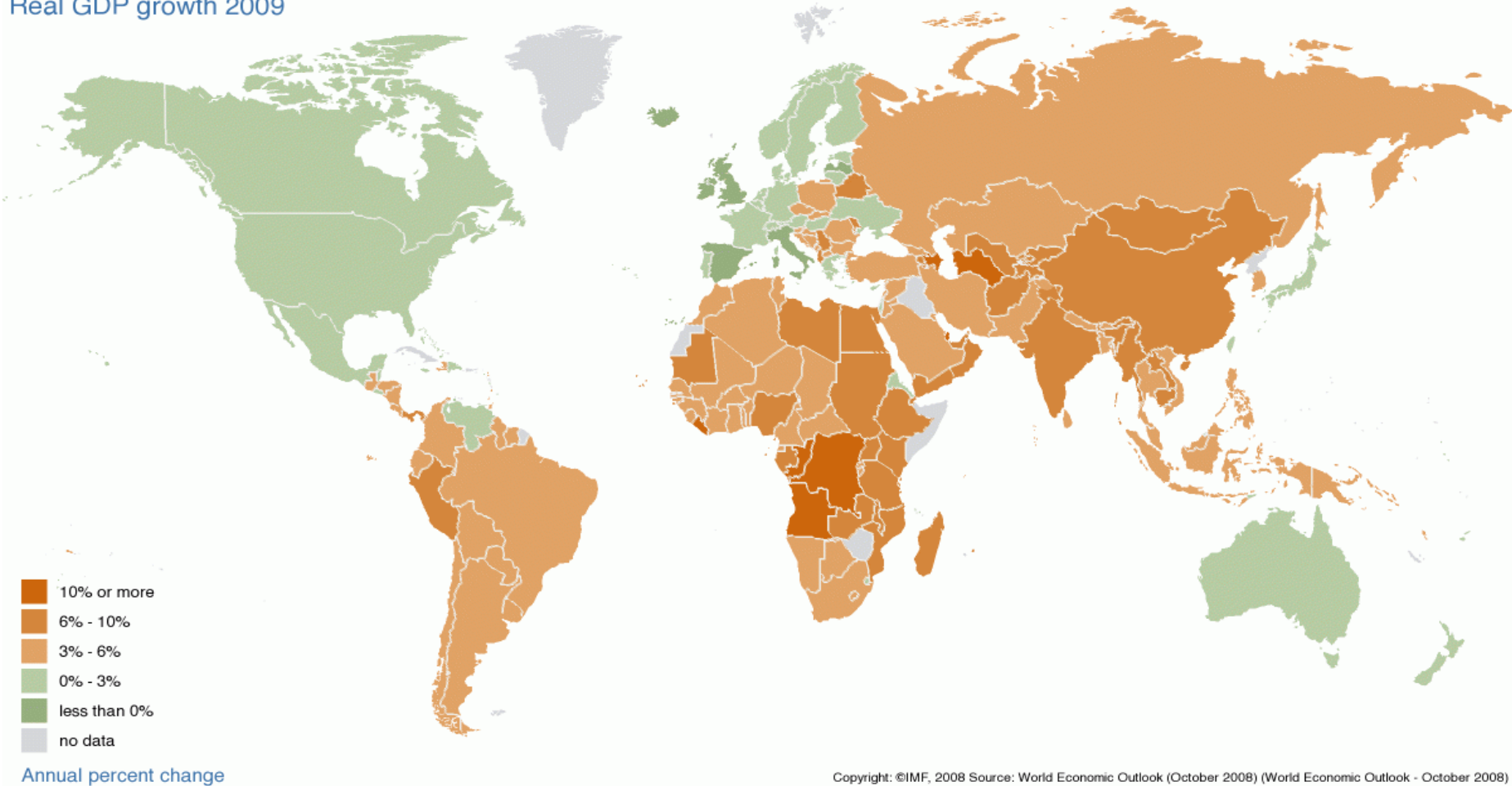


Fco. Javier Balbín
Director de Comercio Exterior



La exportación española: un camino obligado

IMF Data Mapper
Real GDP growth 2009



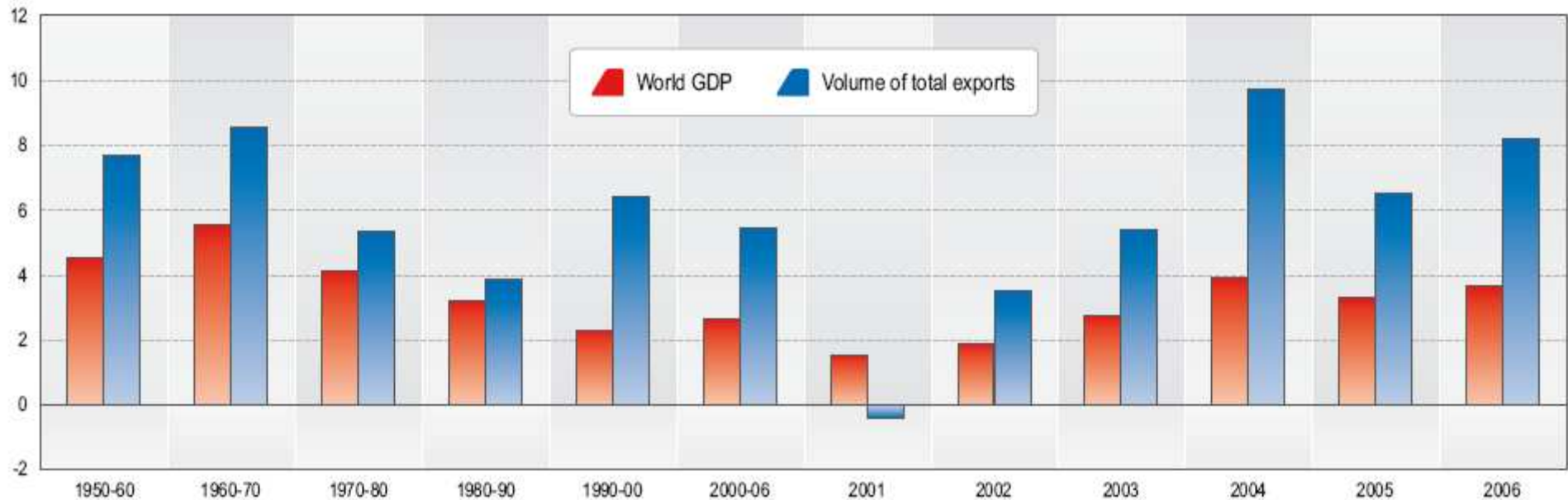
Relación PIB/exportaciones 1950-2006



Chart 1

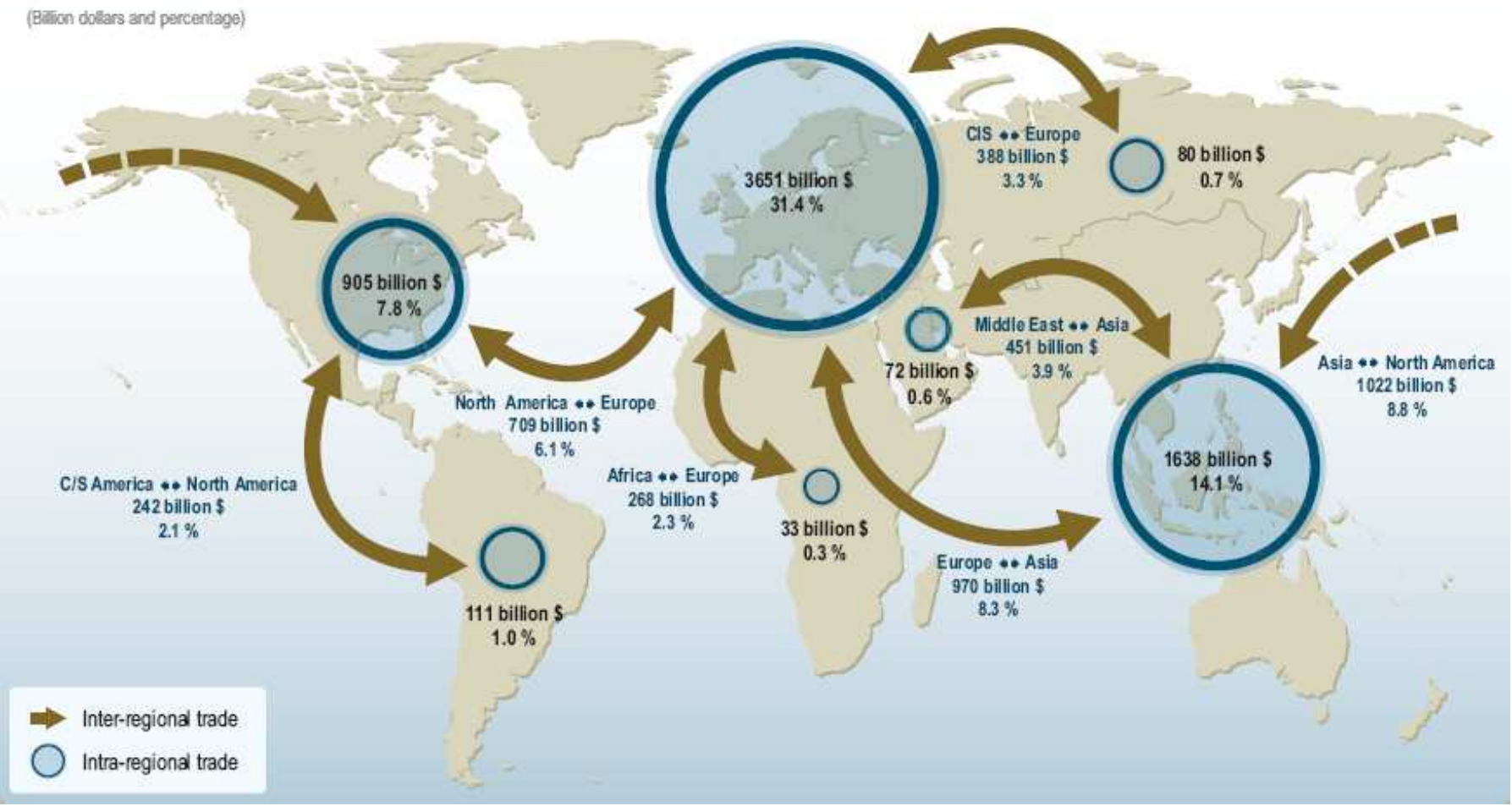
Volume of world merchandise exports and gross domestic product, 1950-2006

(Annual percentage change)



Comercio por y entre regiones

Chart I.4 | Selected intra- and inter-regional merchandise trade flows, 2006



algunos *RIESGOS* en el comercio exterior



- **comerciales** (entrega, impago, desavenencias)
- **país** (de transferencia, soberano)
- **fraude** (no sólo desavenencia comercial/industria del fraude)
- **Transporte** (daños, robos, extravíos)
- **de cambio** (entre divisas)
- **legal** (leyes aplicables, sistemas jurídicos, litigar en el extranjero)
- **documentario** (insuficiencia de documentación aduanera)
- **extraordinarios y catastróficos** (conflictos bélicos, desastres naturales)

...entonces ¿para qué exportar?

98'2 % poder de *compra mundial* está fuera de España

globalización, la internacionalización del comercio

menor dependencia de ciclos económicos

perfil más amplio de *clientes*

alargar vida de *producto*

mayor *competitividad* en el mercado interior

multiplica la rentabilidad de *Know-how* o tecnologías propias

mayores *economías de escala*

diversificación de riesgos

acceso a *subvenciones y ventajas* fiscales

Vender, una moneda de tres caras



- La *venta* como tríada
 - *Negociar*
 - *Entregar*
 - *Cobrar*
- Secuenciales pero interdependientes
- Resultado del cobro depende en gran medida de la atención a las fases anteriores

¿qué hay de especial en un contrato como éste?



distancia y transporte

conocimiento contraparte

adaptaciones de producto

riesgo país

mecanismos de financiación específicos

complejidad documental

diferencias legislativas

medios de pago distintos

idioma

monedas distintas

- El *contrato* como resultado de una *negociación* de la que se desprenden unos *compromisos*
 - detalle y compromiso de entrega (del vendedor)
 - condiciones y compromiso de pago (del comprador)

relativos a la venta de una mercancía o servicio

- *Equilibrio* entre las distintas facetas del contrato
 - relacionadas con la mercancía o servicio
 - relacionadas con la entrega, el cobro y las garantías

Condiciones de entrega:

- Lugar y forma de realizar la entrega (Incoterms 2000)

Condiciones de pago:

- *Forma* de pago (contado/anticipado/aplazado)
- *Plazo* de pago
- *Moneda* de pago
- *Medio* de pago

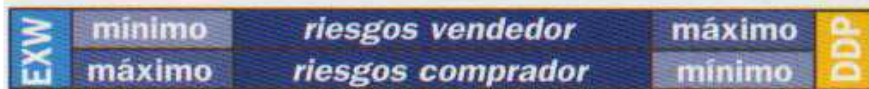
prevenir antes que curar



- Solicitar *informes* comerciales completos
- *Añadir* al contrato disposiciones sobre
 - legislación aplicable
 - tribunales competentes
 - arbitraje
- Disponer de *garantías* de pago adecuadas al contrato
- Incluir *Incoterm* (publicación de la CCI “Incoterms 2000”)
- Contratar seguro con *cobertura* suficiente y conforme al riesgo real
- Confiar su negocio a un banco experto en comercio exterior porque *su negocio exterior es diferente*

Incoterms 2000

Las Reglas de Oro de la CCI



Grupo E SALIDA

EXW Ex Works (...punto convenido)

Grupo F TRANSPORTE PRINCIPAL DEBIDO

FCA Free Carrier (...punto convenido)

FAS Free Alongside Ship (...puerto de embarque convenido)

FOB Free On Board (...puerto de embarque convenido)

Grupo C TRANSPORTE PRINCIPAL PAGADO

CFR Cost and Freight (...puerto de destino convenido)

CIF Cost, Insurance and Freight (...puerto de destino convenido)

CPT Carriage Paid To (...punto de destino convenido)

CIP Carriage and Insurance Paid To (...punto de destino convenido)

Grupo D LLEGADA

DAF Delivered At Frontier (...punto convenido)

DES Delivered Ex Ship (...puerto de destino convenido)

DEQ Delivered Ex Quay (...puerto de destino convenido)

DDU Delivered Duty Unpaid (...punto de destino convenido)

DDP Delivered Duty Paid (...punto de destino convenido)

RECOMENDACIONES RELATIVAS AL USO DE LOS INCOTERMS

- Incluya siempre la expresión "Incoterms 2000" a continuación del Incoterm. P.ej. CIF Istanbul (Incoterms 2000)
- Utilice únicamente los 13 Incoterms en vigor en su forma de tres letras seguido del punto o puerto de entrega convenido.
- Dé instrucciones precisas al transportista respecto al Incoterm utilizado, con objeto de asegurar que el contrato de transporte concuerde con el de compraventa.
- Los Incoterms FAS, FOB, CFR, CIF, DES y DEQ deben utilizarse exclusivamente para transporte marítimo tradicional (mercancías levantadas sobre la borda).
- Para contenedores, multimodal y carga general, utilice los Incoterms EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU y DDP.
- Los Incoterms del Grupo C (CIF, CFR, CIP y CPT) no son "contratos de llegada" o entrega en destino, sino que son "contratos de embarque". La entrega se produce en origen, al igual que en el Grupo F.
- Recuerde que puede ser necesaria especificación adicional respecto a:
 - Cuándo tendrá lugar la entrega y quién debe efectuar la carga y descarga.
 - La cobertura del seguro y su alcance geográfico y temporal.
 - Las limitaciones respecto al transporte (contenedores refrigerados, prohibición de mercancía sobre cubierta...).
 - Las cláusulas de fuerza mayor, exoneratorias o de extensión temporal.

- **INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS**
- Reglas de interpretación de los términos comerciales más utilizados en el comercio internacional
 - prácticas comerciales diversas
 - estandarización de prácticas y terminología
 - evitar incertidumbres en el comercio
 - disminuir litigios
- Publicadas por la CCI en
 - 1936, 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 y 2000

Incoterms: ¿para qué sirven?

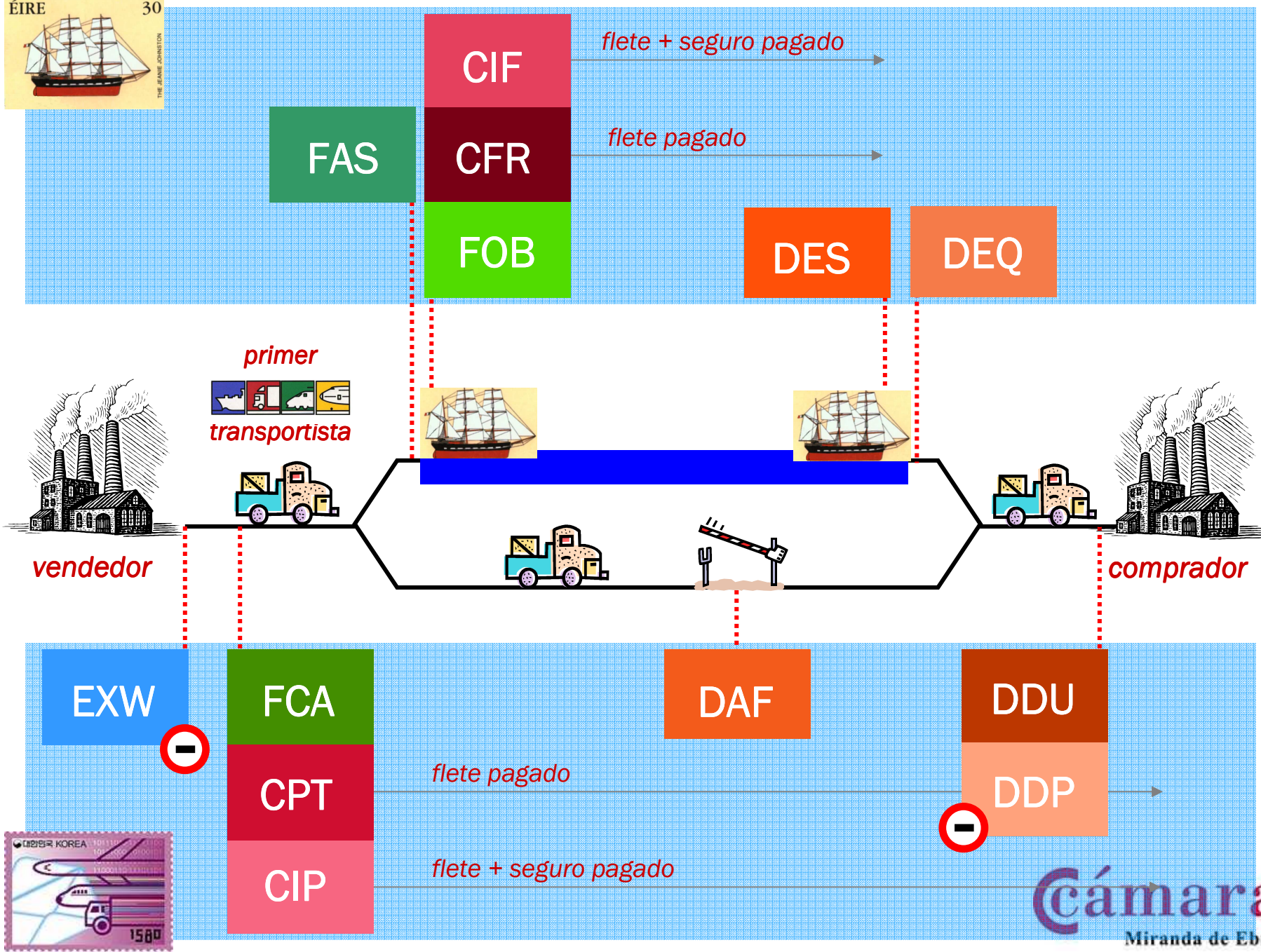
- Sólo para mercancías
 - tangibles, sí; intangibles, no
- En principio (aunque no necesariamente) internacionales
- Derechos y obligaciones de las partes en el contrato de compraventa
 - No se aplican a otros contratos: transporte, seguro ..
 - Aunque tienen consecuencias sobre ellos
 - CIF = transporte marítimo + contratación de seguro
- Aclaran a las partes que hacer respecto a
 - Distribución de gastos y costes
 - Punto donde se produce la entrega
 - Quién soporta el riesgo de transporte
 - Responsabilidad de trámites aduaneros

CIF

Control sobre toda la venta:
el precio del transporte y el seguro influyen en el precio de venta en destino

FOB

Transporte y seguro para el comprador:
si hay problemas (por ejemplo, siniestro no asegurado), ¿podrá pagar el comprador?



Combatir los riesgos del EXPORTADOR



	Cancelación unilateral de contrato	Impago	Transporte	Cambio	País
Crédito Documentario	X	X			
Pólizas de Exportación	X	X			X
Pago Anticipado (parcial)	X				
Garantía de Pago		X			
Forfaiting		X		X	X
Factoring sin recurso		X			X
Incoterms 2000			X		
Crédito Documentario CONFIRMADO	X	X			X
Garantía de Pago emitida por Banco Español	X	X			X
Coberturas de divisas				X	

Tipología del riesgo comercial: exportador



- Cancelación unilateral del contrato durante el período de ejecución, fabricación provisión. Atención a:
 - Bienes especializados (productos específicos, marca blanca, ...)
 - Procesos de fabricación dilatados
 - Bienes de mucho valor
- Riesgo de impago. Atención a:
 - Aplazamientos de pago largos (Rsgo. financiero, cº coyuntura,...)
 - Países conflictivos (Rsgo. Político)
- Coberturas:
 - Seguros, créditos documentarios, forfaiting, factoring sin recurso → garantía de pago

- Tanto desde el punto de vista conceptual como terminológico, el mundo de las garantías está marcado por una cierta confusión.
 - especialmente en el ámbito internacional, influido por la terminología británica y americana, aunque también francesa y alemana.
- **Terminología utilizada por la CCI**
 - fianza (*suretyship*): garantía de carácter accesorio
 - aval (*aval*): garantía sobre un efecto
 - garantía bancaria (*bank guarantee*): garantía independiente
 - el término *bond* se evita por ser especialmente confuso

Garantías: ¿independientes o accesorias?



- Garantía *accesoria*
 - el beneficiario debe presentar «evidencia del incumplimiento» del deudor principal
 - sólo puede reclamar lo “incumplido”
 - el garante (banco, compañía aseguradora) puede aducir las defensas derivadas del contrato comercial
- Garantía *independiente*
 - a primer requerimiento
 - no es preciso evidencia de incumplimiento
 - instrumento abstracto

- Desarrollo europeo desde los años 50
 - “a primer requerimiento”
 - “garantía bancaria incondicional”
 - “garantía independiente”
- Promesa de carácter *independiente* hecha por un banco (*garante*) de pagar a un tercero (*beneficiario*) una *suma determinada* contra *simple reclamación* del beneficiario (con o sin condiciones)

Naturaleza legal de la garantía



- *Carácter abstracto* del compromiso de pago
 - obliga al garante por el mero hecho de la emisión.
- *Independencia* de la garantía *respecto a la transacción subyacente que la ha causado*,
 - los derechos y las obligaciones creados por la garantía son independientes y separados de los que pudieran derivarse del contrato subyacente.
- *Independencia* de la garantía *respecto a la relación entre el garante y el afianzado*,
 - el garante no puede rechazar el pago al beneficiario alegando un incumplimiento del afianzado en la relación contractual entre ambos (p.ej., el afianzado no tiene fondos suficientes para afrontar el pago).

Naturaleza legal de la garantía



- *Carácter documentario* de la garantía,
 - el garante paga por los documentos establecidos en la garantía.
- La *demanda debe cumplir con los términos de la garantía*,
 - el beneficiario sólo tiene derecho a la reclamación si cumple con los términos y las condiciones establecidas en la garantía.
- La *obligación de examen* de la reclamación por parte del garante se limita a la *aparente conformidad* de los documentos,
 - no es responsable respecto a su exactitud o a su autenticidad.
- La *obligación del garante* se limita a actuar de *buena fe* y con un *cuidado razonable*.
- La garantía es *independiente de la contragarantía*.

- (¡!) Legalmente un Standby no es más que una Garantía con otro nombre
- Diferencias prácticas
 - por aplicación de Reglas
 - por cuenta del propio garante
 - con confirmación
 - pagadero en cajas distintas de las del emisor
 - transferible
 - pago diferido

- El Standby ha evolucionado hacia un instrumento de garantía “*todo terreno*”
- Gama de usos como la garantía bancaria (Performance standby)
- Financial Standby
 - puede ser tanto Standby como garantía
 - Beneficiario: entidad financiera prestamista de filial
- Direct pay Standby (exclusivo Standby)
 - Ejecución por cumplimiento
 - Alternativa a la orden de Pago Documentaria

Promesas de pago condicionadas



- Crédito documentario
→ UCP600
- Garantía a primer requerimiento
→ URDG458
- Crédito contingente o *standby*
→ ISP98 (o UCP600)
- Fianza (*suretyship*)
→ URCS524

Tipos de garantía comercial



A BENEFICIO DEL COMPRADOR

Pago anticipado

Licitación

Cumplimiento

Mantenimiento

CONTRATO

ENTREGA

PAGO

Pago

Crédito documentario

A BENEFICIO DEL VENDEDOR

- Organismos públicos:
 - Aduanas
 - Tránsito Comunitario
 - DGCE (por PAC)
 - Cuadernos ATA
- Facilidades crediticias
- Avaless de defectos
- *Letter of Indemnity*
 - Por negligencia bancaria (p.ej. BL extraviado)
 - No imputable al banco (p.ej. BL en camino)
- *Comfort letter*

- Artículo 19 del convenio
(común a muchas legislaciones, CCiv español):

«De ser **claro y manifiesto** que:

- a) algún documento **no es auténtico o está falsificado**;
- b) el **pago no es debido en razón del fundamento** alegado en la reclamación y en los documentos justificativos; o
- c) a juzgar por el tipo y la finalidad de la promesa, la **reclamación carece de todo fundamento**,

el garante/emisor, que esté **obrando de buena fe**, tendrá el **derecho** frente al beneficiario **de retener el pago**»

- *Grandes operaciones* relacionadas con azúcar, fertilizantes, mantequilla, etc.
- Instrumentos relacionados con un supuesto “IMF Project Funding Program”, del Fondo Monetario Internacional (IMF)
- Las “*Prime World Bank Deventures*”, del Banco Mundial (World Bank)
- *Promissory Notes* (o cualquier otro nombre sugerente) que hagan mención a supuestos ICC 322, ICC 3034, ICC 3039,
- ICPO (“International Confirmed Purchase Order” o “Irrevocable Confirmed Payment Order”, a gusto del timador)
- *Prime Bank Comfort Letter*
- Cualquier otro instrumento con los nombres más inverosímiles que ofrezca grandes beneficios (?) sin incurrir en riesgos (??)-

Los Medios de Pago Internacionales



Factores que determinan la elección del medio de pago:

- *Fortaleza* en la compraventa
- Grado de *confianza* / Demanda de *garantía*
- Grado de *necesidad* (financiera) de las partes
- Control de *costes*
- *Riesgo* país
- *Experiencia* (en el país, en ese mercado)

Importancia de *conocer* mejor y *utilizar* adecuadamente para:

- disminuir riesgos y costes
- aumentar eficiencia

Los Medios de Pago Internacionales

Pago simple anticipado	Iniciado por el comprador	Transferencia	Personal
		Cheque	Bancario
		Pagaré	
Pago simple aplazado (<i>open account</i>)	Iniciado por el vendedor	Letra de cambio	LCR
		Recibo	RIBA
			CIE
		Débito directo	
Cobranza		Entrega de documentos contra aceptación	
		Entrega de documentos contra pago	
Crédito documentario	Sin confirmación bancaria		Transferible
			Standby
	Con confirmación bancaria		Anticipatorio
			Revolving



darización hacia el Débito Directo domiciliados)

una cuenta en Flandes ... con control remoto



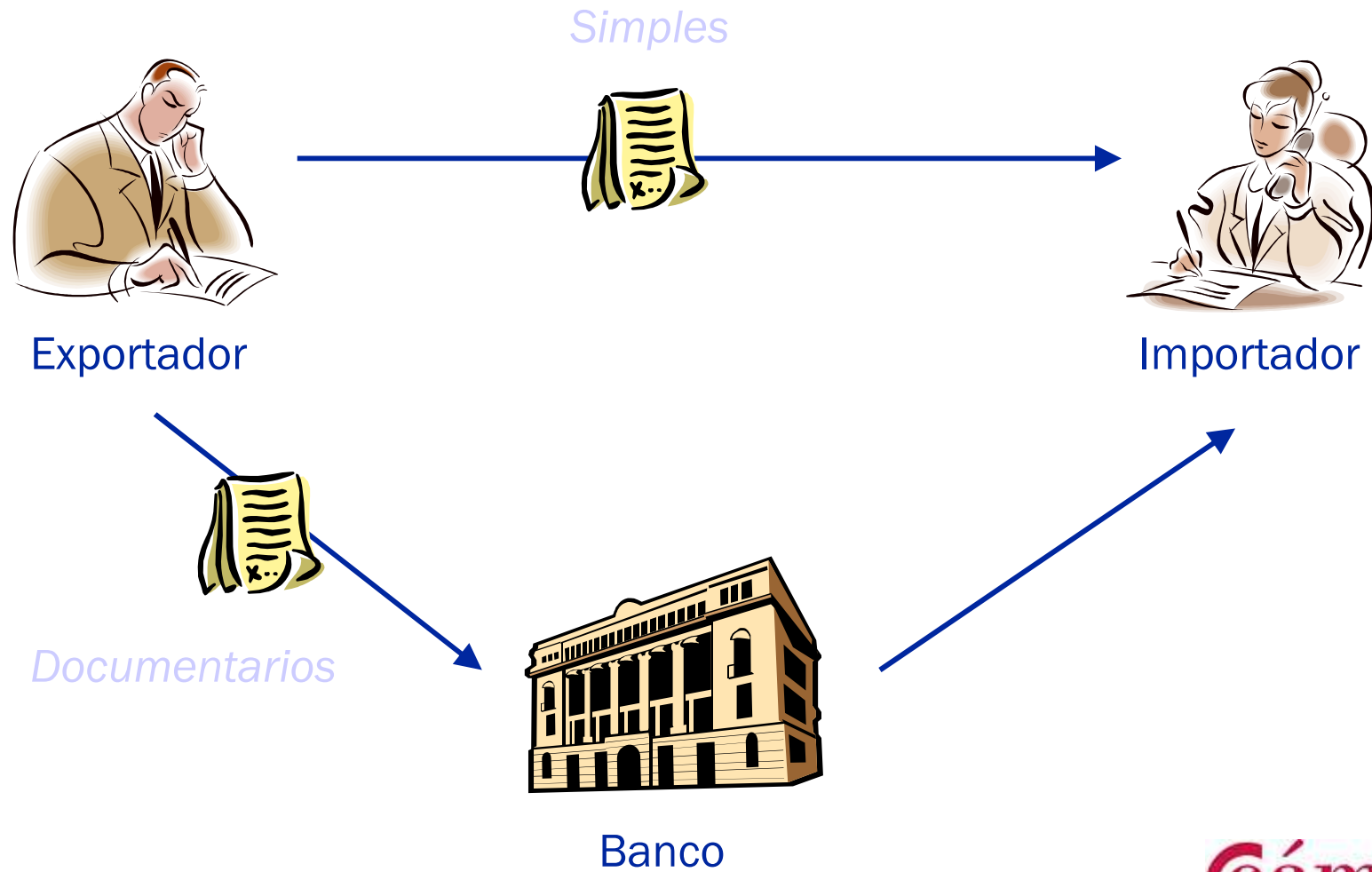
- Uso de cuentas centralizadoras en el exterior
 - Optimizar costes asociados a los cobros
 - Gestión más efectiva de la tesorería
 - Pagos internacionales se tornan domésticos
-
- Servicio **Grupo BancoSabadell**

La función de los documentos en el comercio exterior



- *Demostrativa*
de la existencia de un contrato (seguro, transporte, etc.)
- *Probatoria*
del cumplimiento de condiciones contractuales (fletes, coberturas, origen, etc.)
- *Informativa*
del precio, del empaquetado, de la calidad, de los pesos, de las marcas, etc.
- *Aduanera*
tipo de mercancía, origen y valor
- *Título de posesión*
que acredita los derechos sobre las mercancías

Formas de envío de los documentos



La remesa: definición y tipología

- **Cobranza** (= denominación correcta)
- Tratamiento de documentos por parte de un banco con la finalidad de obtener la aceptación y/o el pago
- Reguladas por la publicación 522 de la CCI, *Reglas uniformes relativas a las cobranzas* (URC522)
- Tipos de Remesas:
 - Simple
 - Documentaria
 - Cobro (D/P) (también CAD, COD)
 - Aceptación (D/A)
 - Aceptación bancaria (aval/garantía)

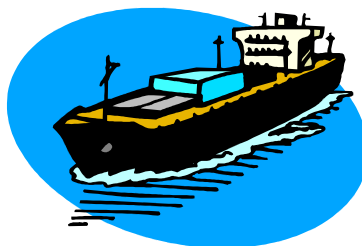
Esquema de una cobranza



Importador



Exportador



Banco del exportador

Cámara
Miranda de Ebro

EL EXPORTADOR ENVÍA LA MERCANCÍA
Y ENTREGA LOS DOCUMENTOS
COMERCIALES A SU BANCO
CON OBJETO DE OBTENER
SU PAGO O ACEPTACIÓN

- Los bancos sólo están autorizados a *actuar según las instrucciones recibidas* y conforme a las reglas
- Los bancos no son responsables del buen resultado de la *gestión de cobro*

La remesa ¿garantía de cobro?



La remesa *no garantiza el cobro*, sólo garantiza que el acceso a la mercancía estará condicionado al cumplimiento de las instrucciones recibidas.

- Si no hay pago o aceptación el exportador seguirá siendo el propietario de la mercancía, pero:
 - la mercancía se encuentra en el país de destino
 - pérdida, robo o daños
 - coste de almacenaje
 - dificultades para encontrar un segundo comprador
 - posibilidad de subasta en la aduana
 - coste de reexpedición

El Crédito Documentario: el fin justifica el medio (de pago)



- Compromiso de pago bancario
contra presentación de documentos
- Independiente de la obligación subyacente:
 - con independencia del buen cumplimiento del contrato subyacente (contrato comercial)

el banco se obliga a comprar documentos

- Regulados por las UCP600 de la CCI:
 - derecho privado (aplicabilidad voluntaria)
 - elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional

Ventajas para el vendedor



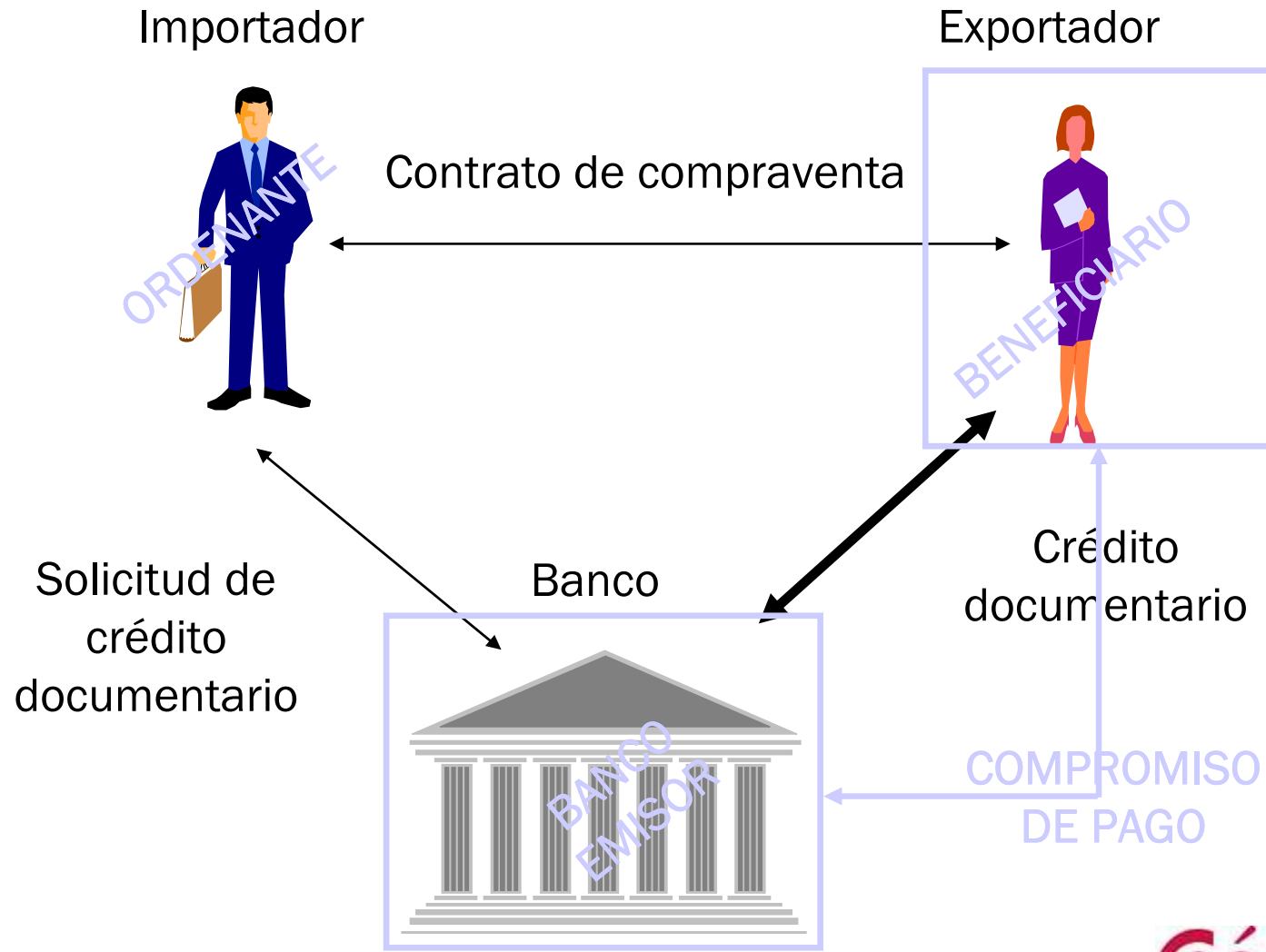
- Confirmación de solvencia del comprador
- Obligación de pago bancaria:
 - facilita la financiación (proporciona la solvencia crediticia de un banco)
 - reduce o elimina el riesgo comercial
- Aporta protección jurídica
- No es posible retener el pago
- Permite programar los Cobros

El crédito documentario



- Como cualquier garantía independiente:
 - Compromiso de pago de *carácter abstracto*
 - Carácter *independiente*
 - Carácter *documentario*
 - La *demanda debe cumplir con los términos del crédito,*
 - La *obligación de examen* de los documentos por parte del emisor se limita a su *aparente conformidad*
 - Regulados por *normas de la CCI* (Cámara de Comercio Internacional)

Esquema de un crédito documentario



- Los créditos documentarios se basan en la noción de cumplimiento estricto
- Cumplimiento estricto:
 - equivale a cumplimiento literal
 - diferente de cumplimiento literal
- Elección: ¿tener razón o cobrar?

- Art 14 (h)

Si un crédito contiene condiciones sin estipular, los documentos que deben presentarse como cumplimiento de las mismas, los bancos considerarán tales condiciones como **no establecidas** y **no las tendrán en cuenta**

- Luego, un banco que añada este tipo de condiciones es poco profesional
- Pregunta: ¿será más profesional en el momento del pago?

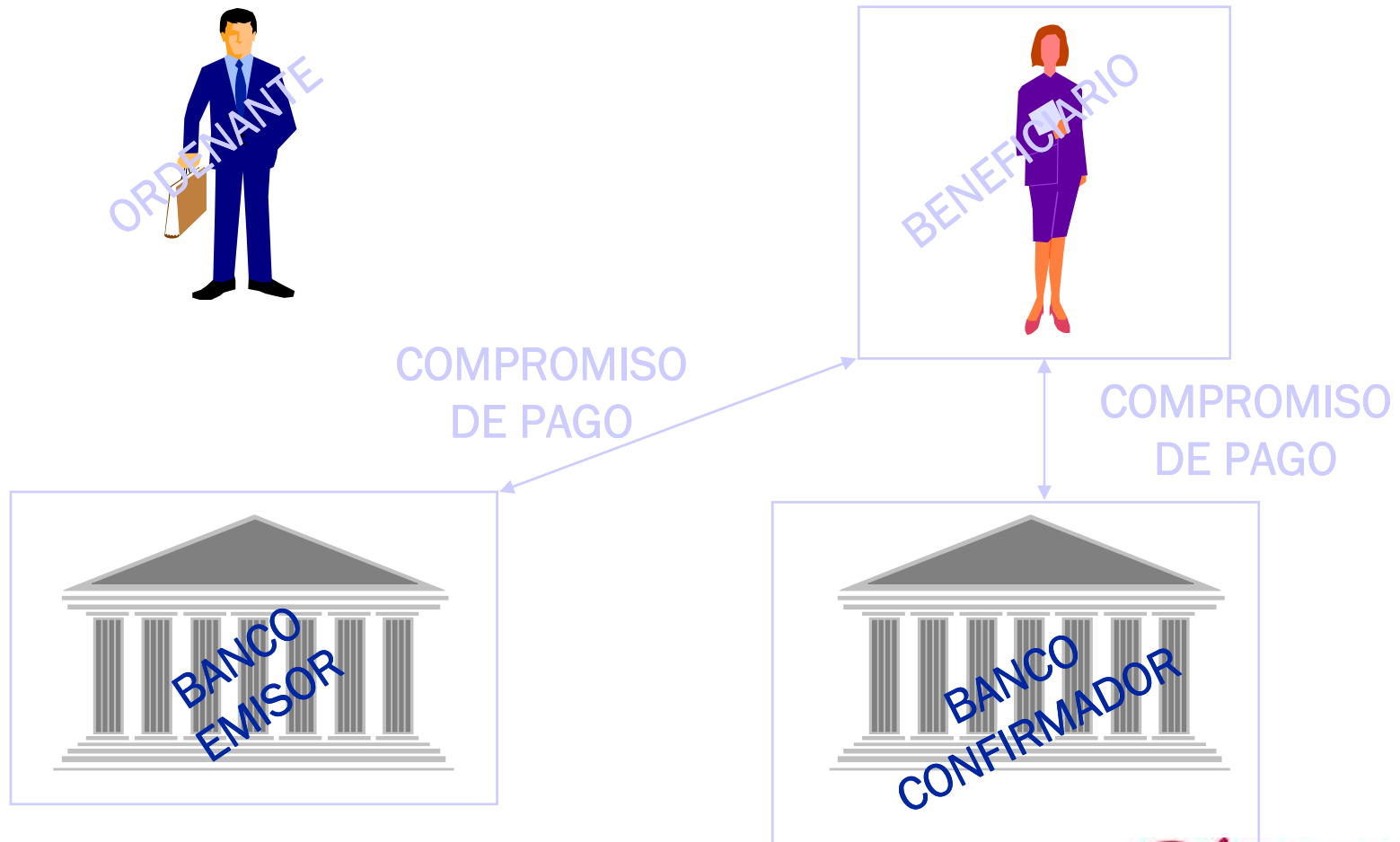
- Todos los créditos son:
 - Irrevocables
 - confirmados o sin confirmar
 - comerciales o *standby*
- Además, pueden ser:
 - anticipatorios (de «cláusula roja»)
 - *Revolving*
 - Transferibles
 - *Back-to-Back*
(= forma de garantía)

Confirmación y obligación de pago

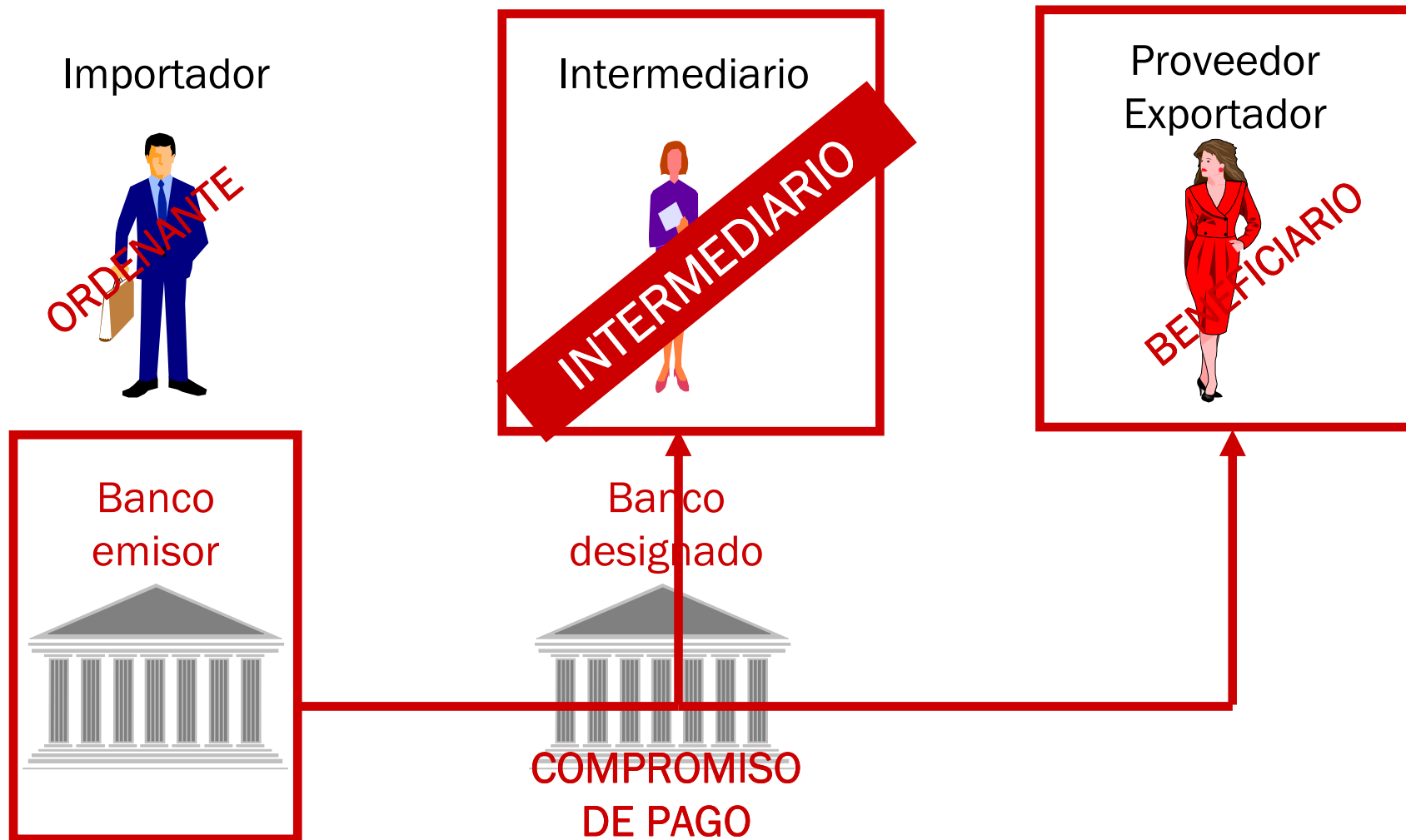


- *Confirmación* = garantía adicional a la del banco emisor
- El banco confirmador tiene una obligación de pago *independiente* de la del banco emisor
- La obligación del banco confirmador se establece en las *mismas condiciones* que la del banco emisor
- Obligación de pago *sólo si la utilización es conforme* (necesidad de ver documentos)
- El crédito debe *solicitar o autorizar la confirmación*

La confirmación



La transferencia y el compromiso de pago



Momentos «críticos» en un crédito documentario



- **Negociación de la compraventa**
 - Establecer plazos y condiciones del crédito
 - Qué se desea abrir / Qué se desea recibir
- **Solicitud de emisión**
 - Solicitud clara, completa y precisa
 - Uso de modelos estandarizados
- **Recepción del crédito documentario**
 - Revisar/aclarar las condiciones respecto:
 - A lo solicitado
 - Al contrato
- **Utilización**
 - Presentación correcta y con tiempo

COMPRADOR
VENDEDOR

COMPRADOR

VENDEDOR

VENDEDOR

ASESORAMIENTO BANCARIO

Resolución de disputas,... ante la disputa (medidas paliativas)



- Acudir al contrato (importancia medidas preventivas)
- Intentar acuerdo
 - renuncia a la objeción
 - renegociación (modificación contractual)
- Buscar solución
 - *Mediación y Conciliación*
 - *Arbitraje*
 - *Litigio*

mayor coste
mayor enfrentamiento



Características generales:

- *Solución amigable* de diferencias comerciales con ayuda de tercero neutral y experto
- *No vinculante*, excepto acuerdo
- En general, las partes eligen el *sistema de solución* (búsqueda de acuerdo, propuesta, informe de evaluación...)
- *ICC Rules*
- *Coste*: (típicamente) 5.000 \$ vs. 25.000 \$ (juicio)
- Algunos ejemplos de mediación:
 - *ADR (Amicable Dispute Resolution)*
 - *Intertational Centre for Expertise*
 - *DOCDEX*

El arbitraje comercial internacional

Ventajas



- Neutralidad
 - las partes deciden la celebración en un país neutral
- Confidencialidad
 - el arbitraje es un acto privado
- Rapidez y economía
 - menor complejidad (y **garantía**) procesal y menores costes
- Idioma
 - uso de idioma conveniente a las partes
- Arbitro experto
 - juez como experto en derecho pero no en el negocio
- Ejecución
 - Convención de NY sobre reconocimiento y ejecución de los laudos arbitrales extranjeros (1958 - más de 100 países)

- Mayor coste, máxima complejidad y menor agilidad
 - máximo enfrentamiento
 - último recurso
 - cláusulas de adaptación
 - previsión de arbitraje
- Ventajas
 - sentencia definitiva (agotada la apelación)
 - más previsibilidad (leyes y jurisprudencia)
 - ejecutabilidad
(pero: Convención sobre reconocimiento y ejecución de laudos arbitrales extranjeros)
 - para el fuerte en la negociación/desincentiva el inicio de procesos por costes y complejidad

El litigio internacional

aspectos relevantes



- Jurisdicción
 - ¿Cuál es el tribunal con jurisdicción sobre la materia?
 - Introducción de cláusulas sobre tribunales competentes
 - país del más fuerte / país tercero
- Ley aplicable
 - ¿Cuál es la Ley más apropiada?
 - Lugar del contrato, del cumplimiento, del domicilio ...
 - Convenios internacionales sobre derecho aplicable (Roma, La Haya)
 - Cláusula de Ley aplicable
- Ejecución de sentencias
 - Sentencia dictada en país en que demandado no tiene activos
 - Reconocimiento de sentencias de otros países
 - Europa: un trámite (convenciones de Bruselas y Lugano)
 - Otros países: dependerá de existencia de reciprocidad

La comisión bancaria de la CCI, «custodio» de:

- **Reglas Uniformes Relativas a las Garantías de Primer Requerimiento**
(ICC Uniform Rules for Demand Guarantees) publicación CCI 458 (URDG458)
- **Usos Internacionales Relativos a los Créditos Contingentes**
(ISP98 International Standby Practices) publicación CCI 590 (ISP98)
- **Reglas y Usos Uniformes Relativas a Créditos Documentarios**
(ICC Uniform Rules for Documentary Credits) publicación CCI 600 (UCP600)
- **Reglas Uniformes de la CCI para Fianzas Contractuales**
(ICC Uniform Rules for Contract Bonds) publicación CCI 524 (URCB 524)
- **Acuerdos de Reembolso Banco a Banco**
(ICC Uniform Rules for Bank-to-Bank Reimbursements under Documentary Credits) publicación CCI 725 (URR 725)
- **Reglas Uniformes relativas a las Cobranzas**
(ICC Uniform Rules for Collections) publicación CCI 522. (URC 522)
- **Supplement to the Uniform Customs and Practice for Documentary Credits for Electronic Presentation**
(ICC Uniform Rules for Collections) publicación CCI 522. (URC 522)
- **Peritaje para Solucionar Controversias en materia de Créditos Documentarios**
(ICC Documentary Credit Dispute Resolution Expertise) (DOCDEX)
- ...

Función «jurisprudencial» de la CCI



- Opiniones (*Opinions*)
- Comunicaciones (*Policy Statements*)
 - Decisiones (*Decisions*)
 - Dictámenes (*Position Papers*)
 - Documentos formativos (*Educational Papers*)

Negocio Internacional

BancoSabadell



Soluciones globales para su estrategia internacional



Fco. Javier Balbín
Director de Comercio
Exterior

Cámara
Miranda de Ebro