

X - MEDIOS DE PAGO INTERNACIONAL

Existen diferentes formas de pago cuando se vende al extranjero. Describiremos brevemente aquí sólo las más utilizadas, ya que es conveniente -al momento de comenzar a organizar el proceso de exportación- que el exportador se dirija a instituciones bancarias, a los fines de obtener el asesoramiento relativo a los medios de pago más adecuados para su caso concreto.

Tal como sucede en el comercio nacional, las formas de pago a establecer dependen de la confianza que el vendedor tiene en el comprador.

A nivel internacional, los usos y costumbres comerciales establecen que si se trata de mercados mundialmente reconocidos como muy poco confiables, es conveniente exigir el método de pago llamado "**Cash in Advance**" (CIA), que significa "Pago por adelantado"; en este caso, la mercadería es enviada al comprador sólo después que el vendedor ha cobrado el monto correspondiente a la venta de dicha mercadería.

Otra forma de pago es el denominado "**Cash Against Documents**" (CAD), que significa "Pago contra documentos"; en este caso, se transfieren al comprador los documentos/títulos de propiedad de la mercadería (que se encuentra, por lo general, ya embarcada), contra el pago efectuado por dicha mercadería.

Esta modalidad es utilizada frecuentemente para evitar incurrir en costos de apertura de Carta de crédito.

El medio de pago más comúnmente utilizado en el comercio internacional es la "**Carta de crédito**" (en inglés *Letter of Credit*, cuya abreviación internacional es "L/C"). Este es el mejor medio para proteger los intereses, tanto del vendedor como del comprador. En este caso, el pago se efectúa antes de que dicha mercadería llegue a destino, ante la presentación de ciertos documentos que comprueban el efectivo envío de la mercadería específica, objeto de la transacción.

Es importante tener en cuenta que el pago de una *Letter of Credit* se realiza en base a documentos; por ello, los documentos requeridos para el pago de la Carta de crédito deben cumplir exactamente con lo establecido en la misma Carta de crédito.

La Carta de crédito es emitida por un banco, el banco del comprador. Es ese mismo banco quien se obliga a pagar al vendedor (el "beneficiario"), siempre y cuando este último presente exactamente los documentos requeridos, como por ejemplo: factura comercial en triplicado, original del **Conocimiento de**

embarque (en inglés *Bill of Lading*, cuya abreviación internacional es "B/L"), certificado de seguro pago, certificado de origen de los productos, etc.

Esa Carta de crédito puede ser también **confirmada** por un banco en Argentina. Esto agrega seguridad al exportador, ya que en este caso ambos bancos son solidariamente responsables por el pago de la Carta de crédito.

La misma Carta de crédito puede ser **revocable** (cada parte puede efectuar unilateralmente ciertos cambios) o **irrevocable** (no pueden efectuarse cambios excepto aquellos establecidos por expreso común acuerdo entre las partes). Evidentemente, si la *Letter of Credit* es irrevocable, ello también agrega mayor seguridad a la transacción.

Es importante destacar que los bancos cobran una comisión por emitir y eventualmente confirmar una Carta de crédito. En la práctica corriente, el comprador corre con los gastos bancarios relativos a la Carta de crédito. En ciertos casos particulares, algunos compradores pueden no aceptar esta condición, por ello, allí es conveniente informarse antes acerca de los usos y costumbres en un determinado sector o país, ya que el exportador podría eventualmente incluir este costo en el precio ofrecido.

Podemos observar a continuación qué es lo que ocurre cuando se lleva a cabo el pago de una transacción internacional a través, por ejemplo, de una Carta de crédito irrevocable y confirmada:

- 1 Luego de que el comprador y el vendedor se han puesto de acuerdo acerca de los términos de venta y de pago, el comprador tramita ante su banco la apertura de una Carta de crédito a favor del vendedor.
- 2 El banco del comprador prepara una Carta de crédito irrevocable incluyendo todas las instrucciones para el vendedor, relativas al envío de la mercadería.
- 3 El banco del comprador envía la Carta de crédito irrevocable a un banco en Argentina, pidiendo la confirmación de la Carta.

La elección del banco confirmante en Argentina puede efectuarse de dos maneras:

A El exportador argentino requiere que sea un determinado banco el que confirme la Carta de crédito,

o bien,

B El mismo banco emisor de la Carta de crédito (el banco del comprador) elige el banco confirmante, en función de los corresponsales que pueda tener en nuestro país.

- 4 El banco confirmante en Argentina prepara una Carta de confirmación que enviará al exportador, junto con la Carta de crédito irrevocable.
- 5 El exportador revisa cuidadosamente todas y cada una de las condiciones de la Carta de crédito. El exportador debe cerciorarse de que las fechas de envío podrán ser respetadas. Si el exportador no puede cumplir con una o varias de las condiciones requeridas, el comprador debe ser advertido rápidamente y en una sola vez.
- 6 El exportador acuerda con su despachante para entregar la mercadería en el puerto o aeropuerto correspondiente.
- 7 Cuando la mercadería ha sido cargada, el despachante se encarga de completar los documentos correspondientes.
- 8 El exportador presenta al banco confirmante en Argentina todos y cada uno de los documentos que prueban el absoluto cumplimiento del envío de la mercadería.
- 9 El banco revisa los documentos. Si ellos están en orden, los documentos son enviados por correo expreso (o aviso electrónico) al banco del comprador, el cual, a su vez, revisa que todo esté en orden y advierte al comprador.
- 10 El comprador entra en posesión de los documentos necesarios para retirar la mercadería.
- 11 El banco del comprador paga la Carta de crédito en el período establecido en el acuerdo relativo a los términos de venta y de pago (la Carta de crédito puede también ser descontada antes de dicho período, a través del pago de los intereses correspondientes a la tasa de descuento vigente).

CARTAS DE CREDITO ESPECIALES

Existen otros tipos de Cartas de crédito, denominadas "especiales", diseñadas para responder a casos específicos en donde se presentan necesidades particulares de compradores, vendedores e intermediarios.

Estas *Letters of Credit* especiales implican -en general- una mayor participación por parte de los bancos, lo que se traduce en costos financieros mayores.

Entre las más utilizadas, encontramos:

- Carta de crédito "**Stand by**":

Es, básicamente, una garantía de cumplimiento o de pago. Se utiliza sobre todo en EEUU, pues las leyes de ese país prohíben que los bancos otorguen cierto tipo de garantías, como, por ejemplo, los *performance bonds*.

Las Cartas de crédito Stand by son frecuentemente llamadas "Cartas de crédito de incumplimiento", pues se ejecutan sólo cuando el vendedor no ha cumplido su obligación. La particularidad de estas cartas de crédito es que son abiertas por el **vendedor a favor del comprador**, a manera de garantía por el cumplimiento de las obligaciones del vendedor hacia el comprador.

La Stand by se utiliza, por ejemplo, para garantizar el cumplimiento de las siguientes obligaciones:

- Devolución de préstamos.
- Ejecución de obras.
- Entrega de mercadería por parte de terceros.

- Carta de crédito "**Revolving**":

Este tipo de Carta de crédito se utiliza para operaciones que se realizan con una cierta continuidad (en inglés, operaciones *on-going*), que pueden surgir, por ejemplo, de un contrato de suministro (ver capítulo XIV - **ELEMENTOS BASICOS SOBRE CONTRATOS, DERECHOS Y CONTROVERSIAS**).

Consiste en el compromiso, por parte del banco, de restaurar el crédito al monto original, una vez que éste haya sido utilizado. El número de veces que puede usarse y el correspondiente período de validez, están establecidos en el texto de la Carta de crédito.

Este tipo de Carta de crédito puede ser "acumulativa", o bien "no acumulativa". La "acumulativa" significa que los montos que no hayan sido utilizados en una operación, pueden ser agregados a la siguiente; mientras que "no acumulativa" indica que los montos no utilizados, no se podrán agregar a la siguiente operación.

- Carta de crédito "**de pago diferido**" (en inglés, *Deferred Payment Letter of Credit*):

En este caso, el comprador se obliga a pagar al vendedor a un plazo determinado, luego del efectivo envío de la mercadería. Es lo contrario de la Carta de crédito "pagable a la vista" (en inglés, *payable at sight*), en donde no se le concede al comprador plazo, ni período de gracia para el pago de la mercadería.

Carta de crédito de "**Cláusula Roja**" (en inglés, *Red Clause Letter of Credit*):

Es utilizada para proveer fondos al vendedor, antes de que envíe la mercadería, a los fines de financiar la producción de los bienes a exportar. Este anticipo de fondos puede ser parcial o total, y es el banco del comprador el que -en definitiva- financiará el pago adelantado.

- Carta de crédito "**transferible**" (en inglés, *Transferable Letter of Credit*):

Esta permite al vendedor la transferencia -parcial o total- de los beneficios económicos derivados de la Carta de crédito, hacia otra persona física o jurídica (frecuentemente el verdadero productor de la mercadería que se exporta). Es una táctica muy común de financiamiento utilizada por intermediarios, de uso frecuente en el Este Asiático.

- Carta de crédito "**Back-to-Back**":

Se trata de la apertura de una nueva Carta de crédito, sobre la base de otra ya existente. Es utilizada por intermediarios para pagar a sus proveedores. El intermediario (*trader*) recibe una Carta de crédito por parte del comprador, y abre -a su vez- una Carta de crédito a favor del productor, para pagar la mercadería objeto de la transacción. En consecuencia, la primera Carta de crédito (del comprador al *trader*) es utilizada como una garantía para abrir la segunda Carta de crédito (back-to-back), con la cual el *trader* paga al productor. Esta segunda Carta de crédito será, normalmente, por un monto inferior a la primera; la diferencia entre las dos Cartas de crédito es la utilidad del intermediario.

Algunos consejos para operar con la Carta de crédito

Cuando esté preparando la oferta para enviarla a los clientes potenciales, tenga presente que los bancos pagan solamente el monto especificado en la Carta de crédito, aunque luego se verifiquen costos mayores de seguro, transporte u otros.

Al recibimiento de la Carta de crédito, compare los términos de la Carta con los que Ud. ha enviado en la oferta. Este punto es fundamental, ya que si los términos no son precisamente iguales, Ud. quizás no podrá cumplir con los requeridos en la Carta de crédito y por ende no podrá cobrarla. Si cuando compara la Carta de crédito y los términos de su oferta encuentra alguna diferencia, póngase en contacto inmediatamente con su cliente para requerirle la corrección correspondiente.

Para poder cobrar la Carta de crédito, Ud. debe proveer los comprobantes de que la mercadería fue enviada en la fecha estipulada en la Carta misma. Por ello es importante que Ud. se asegure, a través de su despachante, de la ausencia de impedimentos relativos al cumplimiento de la fecha de envío. Por otro lado, la Carta de crédito estipula un período determinado para presentarse a cobrarla. En consecuencia, verifique siempre con su banco cuál es el tiempo medio necesario para poder asegurarse su cobro.

Por último, puede ser útil que Ud. requiera que en la Carta de crédito se autorice el envío de cargas parciales respecto del volumen total vendido, ya que esto le permitirá afrontar eventuales problemas de transporte de último momento.