

La garantía y el crédito documentario.

Prólogo



Clicar sobre el video para visualizarlo en el navegador.

ANDREU VILÀ

Director de Desarrollo de Negocio Internacional
Miembro de la Comisión Bancaria internacional de la CCI

Presentación

La publicación que tiene en la pantalla apareció en papel por primera vez en 1993, el mismo año en que veía la luz la quinta revisión de las *Reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios*, conocida por sus siglas en inglés como UCP. Casi veinte años después, y tras distribuir más de 30.000 libros, ahora la presentamos en una versión electrónica, renovada, actualizada, repleta de gráficos y vídeos, y con enlaces a las funcionalidades más útiles e interesantes para su empresa.

La garantía y el crédito documentario describe y explica en detalle las características y el funcionamiento de las promesas de pago independientes, establecidas por un banco, y que juegan un papel tan importante en el comercio internacional. Con casi una treintena de vídeos, una gran variedad de gráficos y con reproducciones comentadas de los principales documentos, la publicación incluye además un completo apéndice sobre los Incoterms, imprescindibles en cualquier contrato de compraventa.

También podrá encontrar listas y decálogos de carácter prescriptivo, junto a un amplio resumen de las principales normativas aplicables a las promesas de pago bancarias. La publicación se cierra con un extenso glosario, una recopilación de las principales abreviaciones de uso en el comercio internacional y una lista de los códigos ISO de las principales monedas.

Me complace especialmente presentar esta publicación dirigida de manera muy especial a

todas aquellas empresas con actividad comercial internacional, y con las cuales nuestro banco comparte la vocación de actuar internacionalmente. Una vocación que a menudo se expresa por medio del crédito documentario, un instrumento universal pero con el que se realizan negocios concretos y a la medida de cada empresa.

Precisamente, la capacidad de ser a la vez universal y específico es una de nuestras señas de identidad como banco. Desde siempre hemos conjugado la capacidad de servir a la universalidad del comercio con la voluntad de mantenernos próximos al cliente. El hecho de que una cuarta parte de los créditos documentarios que reciben las empresas españolas se reciban a través de Banco Sabadell, es un indicador de nuestro éxito como entidad al servicio de la empresa. Es un dato que sin duda nos enorgullece, pero que al mismo tiempo nos motiva y obliga a seguir en ese camino.

Espero, por tanto, que esta nueva e innovadora versión de **La garantía y el crédito documentario** sea de interés y de utilidad para todas las empresas.

EDUARDO CURRÁS DE DON PABLOS

Subdirector General
Director de Banca de Empresas

LAS PROMESAS DE PAGO BANCARIAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

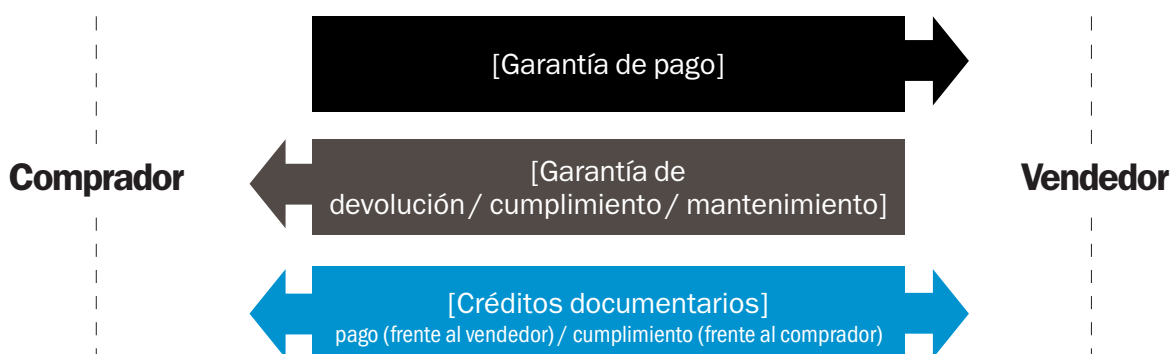
EL CRÉDITO DOCUMENTARIO Y OTRAS PROMESAS DE PAGO

En la compraventa internacional de mercancías, **el vendedor necesita cubrir el riesgo de cancelación unilateral del contrato**. Esta necesidad es función inversa de la confianza, y es mayor cuanto mayor sea el valor o la especialización de la mercancía, o cuanto más dilatado sea el proceso de fabricación de los bienes. **También tratará el exportador de buscar cobertura al riesgo de impago**, mayor para plazos de pago largos y para países conflictivos. A su vez, **el comprador necesitará cubrir el riesgo de falta de entrega o de entrega no conforme**.

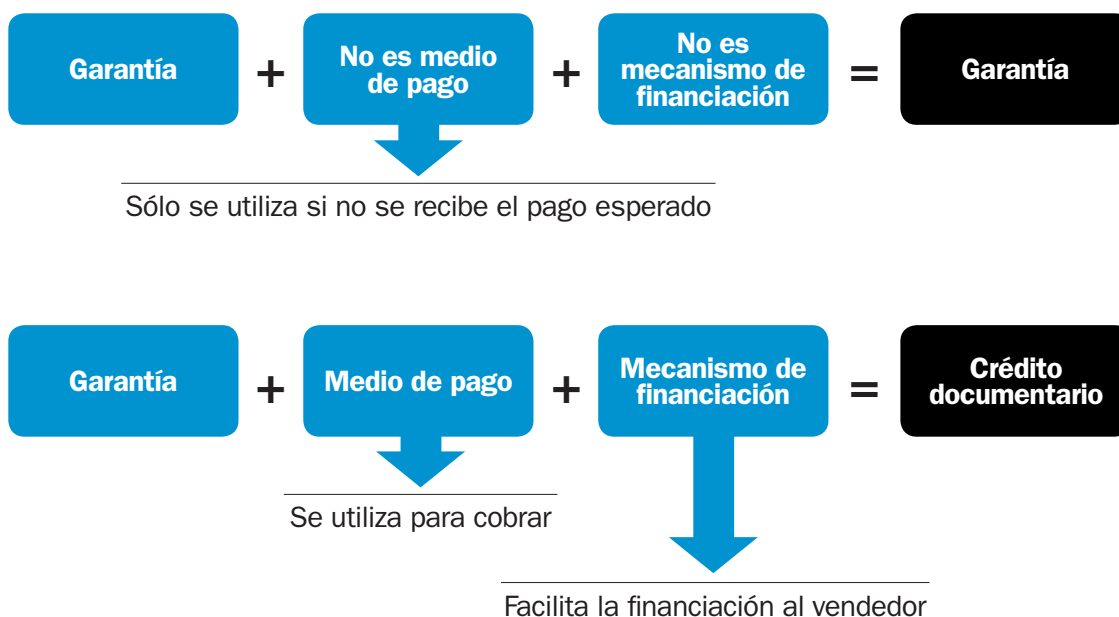
Alto	Riesgo por incumplimiento de contrato	
	Desconocimiento	Confianza
	Singularidad de la mercancía	Mercancía <i>commodity</i>
	Inversión importante	Inversión escasa
	Procesos dilatados	Procesos breves
(para vendedor: cancelación unilateral de contrato / impago) (para comprador: devolución de pago anticipado / entrega / mantenimiento)		
		Bajo

El crédito documentario es un instrumento conocido y ampliamente utilizado, que **puede servir simultáneamente a los intereses de vendedor y comprador**. Pero más allá del crédito documentario, existen otros instrumentos de utilidad que, en ocasiones, constituyen una alternativa interesante al crédito documentario. Uno de ellos es la garantía bancaria, de pago para el vendedor y de buena ejecución para el comprador. La diferencia básica entre garantía bancaria y crédito documentario es su utilización como medio de pago.

El crédito documentario: una garantía para ambas partes



El crédito documentario es un instrumento de garantía y un mecanismo de financiación, pero **también un medio de pago**. El vendedor espera recibir el pago a través del crédito documentario, es decir, contra presentación de los documentos requeridos. Por el contrario, la garantía bancaria no incorpora esa condición de medio de pago. El beneficiario de **la garantía sólo la usará si la otra parte incumple** su obligación. El medio de pago esperado puede ser una transferencia, y la garantía, únicamente un medio contingente (de reserva) de obtener el pago (es, pues, un medio de pago secundario). A la espera de que todo transcurra según lo previsto, la garantía quedará en *standby*.



Precisamente **la denominación de crédito documentario *standby* es equivalente a la de garantía. No existe diferencia práctica entre ambos.** Lo que los hace distintos es la geografía de su uso. La garantía bancaria a primer requerimiento es un instrumento generalizado en Europa que surgió en la década de 1970 como evolución de la fianza, una garantía de carácter accesorio. En el caso de la banca americana, la evolución hacia la promesa de pago independiente no podía originarse en la fianza, ya que los bancos no podían garantizar obligaciones de terceros. En consecuencia, dicha evolución sólo podía producirse a partir del crédito documentario.

En el crédito, la obligación del banco es propia, abstracta y totalmente independiente del contrato que la origina. Por ello, esa nueva modalidad de crédito documentario cumplía perfectamente la función de la garantía europea, y se denominaba *standby* para distinguirla de los créditos en los que se transaccionaba con documentos comerciales y que acreditaban una compraventa. Los europeos habían despojado la fianza de su carácter accesorio, convirtiéndola en promesa independiente. Los americanos eliminaron del crédito documentario su condición de medio de pago, obteniendo una promesa contingente. Desde distintos orígenes se había llegado al mismo destino. **La garantía bancaria y el *standby* son, por tanto, en esencia, el mismo instrumento, aunque su apariencia es distinta debido a su origen diferente.**

Otro miembro de la familia de las promesas de pago condicionadas es la fianza, a la que ya nos hemos referido. Denominamos *fianza* (siguiendo a la CCI) a la garantía de carácter

accesorio (*suretyship*, en inglés), es decir, aquella en la que el emisor se obliga a un pago pero conserva derechos y excepciones de la operación subyacente que la origina. **A diferencia del resto de las promesas de pago que hemos comentado, la fianza no es independiente.** Sólo si ha habido incumplimiento probado de las obligaciones de la parte garantizada, y en la medida de dicho incumplimiento, estará obligado el garante a atender las demandas del beneficiario. A menudo, la necesidad de probar el incumplimiento implica su reconocimiento, o incluso una sentencia judicial o laudo arbitral.

¿Obligación financiera depende de incumplimiento en transacción principal?

Sí

(accesoría)

No

(independiente)

FIANZA
(suretyship)

GARANTÍA
(bank guarantee)
(standby LC)

Es medio de cobro contingente
(instrumento tipo «por-si-acaso»)

**CRÉDITO
DOCUMENTARIO**
(direct pay standby)

Es el medio de pago principal

En cuanto a la regulación internacional de estos instrumentos, existe una Convención de Naciones Unidas sobre garantías independientes y cartas de crédito contingente, de 1995, pero que ha sido ratificada por muy pocos países, por lo que resulta fundamental la regulación privada propuesta por la Cámara de Comercio Internacional. Así, los créditos documentarios se regulan por las *Reglas y usos uniformes relativas a los créditos documentarios* (UCP 600); las garantías bancarias (o garantías a primer requerimiento) se regulan por las *Reglas uniformes relativas a las garantías de primer requerimiento* (URDG 758); los créditos standby se regulan por las UCP 600, como los créditos documentarios comerciales, o por las más específicas *International Standby Practices* (ISP 98); y, por último, las fianzas se regulan por las *Reglas uniformes relativas a las fianzas contractuales* (URCB 524).

Para promesas independientes

- **Reglas Uniformes de la CCI Relativas a las Garantías de Primer Requerimiento**
(ICC Uniform Rules for Demand Guarantees)
Publicación CCI 758 (**URDG 758**)

- **Usos Internacionales Relativos a los Créditos Contingentes**
(ISP98 Internacional Standby Practices)
Publicación CCI 590 (**ISP98**)

- **Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios**
(ICC Uniform Rules for Documentary Credits)
Publicación CCI 600 (**UCP600**)

Para promesas accesorias

- **Reglas Uniformes de la CCI para Fianzas Contractuales**
(ICC Uniform Rules for Contract Bonds)
Publicación CCI 524 (**URCB524**)

La sujeción a normas internacionales, que en nada excluyen la remisión a normas nacionales en casos de litigio, y que **tienen un carácter voluntario**, sirve a las partes para enmarcar de forma clara las características básicas de la obligación y de su ejecución. En el caso de los créditos documentarios y las garantías *standby*, la sujeción a las normas es una práctica consolidada y universal. No ocurre así en las garantías bancarias: **muchas de ellas circulan sin sujeción a norma alguna, por lo que se produce una pérdida en la seguridad contractual y jurídica deseable**. Las entidades financieras, pero también (y principalmente) los compradores y vendedores, deberían adquirir el hábito de sujetar sus garantías a las reglas para garantías de demanda de la CCI.

MENSAJE SWIFT

TIPO	MT 700 EMISION CREDITO DOCUMENTARIO
FECHA DE RECEPCIÓN	12.12.2012
DESTINADO A	BSABESBBXXX BANCO DE SABADELL, S.A.
ENVIADO POR	BRKADZALXXX BANQUE AL-BARAKA D'AGERIE
27 SEC. TOTAL	1/1
40A FORMA CTO. DOC.	IRREVOCABLE
20 NUM. REF. OPER.	1234567890ABC
31C FECHA	12122012
40E REGLAS APLIC.	UCP LATEST VERSION
31D FECHA LUG. VTO.	12042013 SPAIN

SUMISIÓN
EXPLÍCITA A
LAS REGLAS
(UCP o URDG)

GARANTÍA DE PAGO A FAVOR DE XXXX

(...)

(...)

LA PRESENTE GARANTÍA ESTÁ SUJETA A LAS URDG 758

LAS REGLAS DE LA CCI Y LAS PROMESAS DE PAGO

La Cámara de Comercio Internacional (CCI) es la única organización mundial de empresas que agrupa a miles de corporaciones y asociaciones empresariales de más de 140 países. Se trata de una **organización privada no gubernamental** creada en 1919, con sede en París, con el objetivo de defender la libertad de inversión y comercio, la competencia leal y el libre acceso a los mercados para bienes y servicios. Su comité español data de 1922.

La CCI ha sido reconocida como entidad consultiva de primer orden ante las Naciones Unidas, la Unión Europea, la Organización Mundial del Comercio, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico o el Fondo Monetario Internacional, entre otras. Ante todas estas instancias, actúa como fuerza organizada con objeto de sensibilizar y promover los intereses de las empresas y el libre comercio. Pero, además, la CCI ofrece un conjunto de servicios destinados a facilitar el comercio internacional, entre los que destacan la elaboración de cláusulas y contratos tipo (agencia, distribución, garantías, etc.) y la **recopilación y formulación de usos mercantiles uniformes para todo el mundo**.

Entre estos usos mercantiles, cuya observancia general puede crear **ordenamiento jurídico de alcance internacional en el comercio o *lex mercatoria***, podemos destacar a los efectos de esta publicación:

- *Incoterms 2000*, publicación 560 de la CCI.
- Reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios (UCP), publicación 600 de la CCI.
- Usos internacionales relativos a los créditos contingentes (ISP 98), publicación 590 de la CCI.
- Reglas uniformes para los reembolsos interbancarios relacionados con créditos documentarios (URR), publicación 725 de la CCI.
- Práctica bancaria internacional estándar (ISBP), publicación 645 de la CCI.
- Reglas para la resolución de disputas en créditos documentarios (DOCDEX), publicación 577 de la CCI.
- Reglas uniformes relativas a las garantías de primer requerimiento (URDG), publicación 758 de la CCI.
- Reglas uniformes relativas a las fianzas contractuales (URCB), publicación 524 de la CCI.
- Reglas uniformes relativas a las cobranzas (URC), publicación 522 de la CCI.

Todas estas publicaciones son **normas privadas de buenas prácticas que funcionan por sometimiento voluntario e incorporación en los contratos respectivos**. Son, pues, ley entre partes en la medida en que se acepten de forma expresa y en tanto no contravengan alguna norma de carácter imperativo. Además, es posible excluir o modificar partes de las reglas cuando se crea que alguna de sus disposiciones no se ajusta a las necesidades de un negocio

TOTAL	1/1
A CTO. DOC.	IRREVOCABLE
REF. OPER.	1234567890ABC
A	12122012
AS APLIC.	UCP LATEST VERSION
A LUG. VTO.	12042013 SPAIN

IG
000,-
ICE DD.26.07.2010 NO.2303/10
CTED ON CIF (INCOTERMS 2000)
N SPAIN TO IZMIR PORT /TURKEY

LA GARANTÍA BANCARIA

UN POCO DE TERMINOLOGÍA

Tanto desde el punto de vista conceptual como desde el terminológico, el mundo de las garantías puede resultar algo confuso, especialmente en el ámbito internacional, muy influido por la terminología anglosajona, aunque también por la francesa y la alemana. En esta publicación, los principales términos referidos a garantía serán usados con los significados siguientes:

- **Fianza** (*suretyship*). Se trata de una garantía de carácter accesorio.
- **Garantía bancaria** (*bank guarantee*). Es una garantía independiente, también denominada garantía a primer requerimiento. En algunos contextos, nos referiremos a ella simplemente como garantía.
- **Carta de crédito *standby***. Es la carta de crédito contingente. Se trata del mismo instrumento que la garantía bancaria.
- **Aval**. Se trata de una garantía prestada sobre un documento mercantil.
- **Bond**. Se usa a menudo como sinónimo de garantía, aunque al tratarse de un término más amplio se presta especialmente a confusión.

GARANTÍAS ACCESORIAS

En la garantía de carácter accesorio (o fianza), sólo se podrá reclamar por lo efectivamente incumplido, por lo que **será necesaria evidencia del incumplimiento** del deudor principal, evidencia que puede llegar a consistir en una sentencia judicial en que se tase el derecho de cobro del afianzado. El garante (o fiador) conserva los derechos del contrato subyacente y puede “obligarse a menos, pero no a más que el deudor principal, tanto en la cantidad como en lo oneroso de las condiciones. Si se hubiera obligado a más, se reducirá su obligación a los límites de la del deudor” (artículo 1826 del Código Civil).

Además, salvo renuncia expresa o en el caso de tener carácter solidario, “el fiador no puede ser compelido a pagar al acreedor sin hacerse antes excusión de todos los bienes del deudor” (artículo 1830 del Código Civil), es decir, primero se habrá de **obtener todo lo posible de los bienes del afianzado y luego podrá exigírsele al fiador** lo que falte.

Por todo ello, la garantía de tipo accesorio es más de tipo asegurador que bancario y, desde luego, no es bien aceptada en el comercio internacional. La CCI dispone de unas *Reglas uniformes relativas a las fianzas contractuales* (URCB 524), que forman parte de la colección del ámbito de los seguros, frente al resto de reglas relativas a promesa de pago, que se ubican en el ámbito de la banca.

Garantía Accesorio (Fianza)  **Contrato**

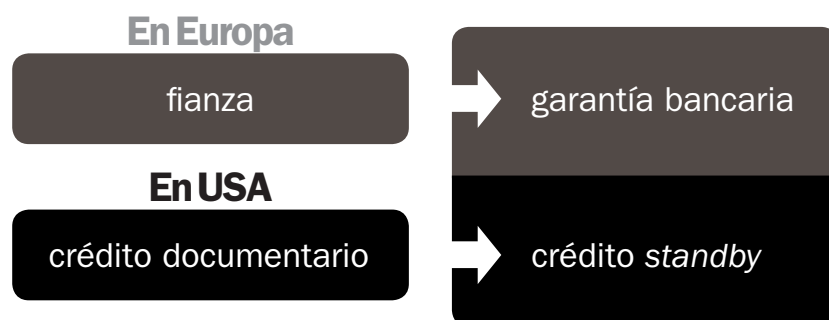
Garantía Independiente  **Contrato**

GARANTÍAS INDEPENDIENTES Y CARTAS DE CRÉDITO *STANDBY*

Durante la década de 1970, el considerable aumento del precio del petróleo llevó a los países beneficiarios a convocar grandes contratos internacionales de suministro de bienes. Los compradores deseaban garantías respecto a las obligaciones del vendedor o del licitador, pero requerían que dichas garantías fueran ejecutables a su primer requerimiento, es decir, sin tener que aportar evidencias del incumplimiento.

Esta **garantía a primer requerimiento, independiente y de carácter abstracto**, fue construida por la banca europea a partir de la garantía existente en ese momento, la fianza. Se reconvirtió la fianza en instrumento independiente, al desvincularla completamente del contrato subyacente y acabar con su carácter accesorio.

En el caso de la banca americana, el punto de partida fue distinto. La banca americana no podía en ese momento afianzar obligaciones de terceros, por lo que la garantía independiente surgió del instrumento abstracto de pago del que disponían, el crédito documentario. Se reconvirtió el crédito documentario en instrumento contingente, al desproveerlo de su carácter de medio de pago comercial, con lo que surgió la carta de crédito contingente o *standby*.



La función del *standby* y la de la garantía bancaria son, pues, la misma. **Se trata de sinónimos legales que buscan indemnizar al beneficiario** por incumplimientos del ordenante en una relación contractual subyacente, y ambos tienen un carácter sustitutivo del pago o depósito en efectivo.



**FÁTIMA
RODRÍGUEZ**

LA VÍDEOPÍLDORA:
las garantías y las cartas
de crédito *standby*

Clicar sobre el video para visualizarlo en el navegador.

La CCI dispone de unas *Reglas uniformes relativas a las garantías de primer requerimiento* (URDG 758), de uso mayoritario entre la banca europea. En cuanto a los *standby*, las reglas aplicables pueden ser tanto las *Reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios* (UCP 600) como los más específicos *Usos internacionales relativos a los créditos contingentes* (ISP 98), ambos de la CCI.



CARACTERÍSTICAS DE LA GARANTÍA BANCARIA INDEPENDIENTE

Se trata de **una promesa de carácter abstracto e independiente** (conocida en la práctica internacional como *garantía independiente*, carta de crédito contingente o *standby*) **por el que un banco** (garante/emisor) se obliga a pagar a un tercero (beneficiario) una suma determinada (o determinable) a su simple reclamación, acompañada o no de documentos. Estos documentos pueden ir desde una simple declaración de incumplimiento hasta un laudo arbitral, pasando por las más habituales copias de documentos comerciales.

El pago podrá ser debido en razón de la omisión en el cumplimiento de una obligación (garantía de buena ejecución), por dinero prestado o adelantado (garantía de devolución de pago anticipado o de facilidades crediticias) o a raíz de una deuda vencida contraída (garantía de pago).

NATURALEZA LEGAL DE LA GARANTÍA

Carácter abstracto. El garante queda obligado por el mero hecho de su emisión, y su promesa es unilateral e independiente de la causa que la origina.

Independiente. Carece de vínculos respecto de la transacción subyacente que la ha causado, con derechos y obligaciones creados por la propia garantía, es decir, que no se derivan del contrato subyacente. También es independiente respecto de la relación entre garante y afianzado (ordenante) en la medida en que el garante no puede rechazar el pago al beneficiario alegando incumplimiento del afianzado en la relación contractual entre ambos.

Documentaria. El garante paga por los documentos establecidos en la garantía, y no le corresponde investigar hechos externos a la propia garantía. Su importe, validez, condiciones y finalización dependen únicamente de la garantía.

Demanda conforme. La demanda debe cumplir con los términos de la garantía, ya que el beneficiario sólo tiene derecho a la reclamación si cumple con los términos y condiciones establecidos en la garantía.

Conformidad aparente. La obligación de examen de la reclamación por parte del garante se limita a la aparente conformidad de los documentos, y no es responsable de su exactitud o autenticidad.



Abstracta



Independiente



Documentaria

DIFERENCIA ENTRE GARANTÍA Y CRÉDITO DOCUMENTARIO

Cualquiera de las características de la garantía que se mencionan en el apartado anterior sería aplicable también a un crédito documentario. ¿Cuál es, pues, la diferencia entre un crédito documentario y una garantía bancaria independiente?

La diferencia está en el **carácter secundario de la garantía**. La garantía tiene una función contingente, en la medida en que el beneficiario no puede recurrir a ellas legítimamente más que en el caso de incumplimiento del ordenante en la obligación contractual causal.

Por el contrario, el crédito documentario es un instrumento de garantía, pero es **además un medio de pago**. El vendedor espera recibir el pago por la mercancía entregada a través del crédito documentario, es decir, contra presentación de los documentos requeridos, mientras que la garantía bancaria tradicional no incorpora esa condición de medio de pago.

La garantía es, por tanto, una obligación contingente (no es un medio de pago sino un instrumento de pago secundario). El medio de pago esperado será, por ejemplo, una transferencia, y la garantía será únicamente un medio de asegurar el cobro. A la espera de que todo transcurra según lo previsto, la garantía quedará en standby. De ahí el concepto de “carta de crédito *standby*”.



TIPOS DE GARANTÍAS

Los principales tipos de garantías utilizados en relación con las operaciones de comercio exterior son los siguientes:

Garantía de licitación (*tender guarantee o bid bond*). Su propósito es asegurar que quien concurre a una licitación no retire o altere su oferta hasta el momento de su definitiva adjudicación y que, en caso de obtener la licitación, acepte y firme el contrato de conformidad con los términos ofertados.

Garantía de buena ejecución (*performance guarantee*). Asegura un pago al comprador en caso de que el vendedor no cumpla de forma adecuada, o de forma completa, o en el tiempo estipulado, con sus obligaciones contractuales.

Garantía de mantenimiento (o fiel cumplimiento) (*maintenance guarantee o warranty guarantee*). Cubre el período de mantenimiento establecido contractualmente, durante el cual el suministrador continúa siendo responsable del buen funcionamiento de la máquina.

Garantía de pago anticipado (*advance payment guarantee o repayment guarantee*). Garantiza la devolución de la totalidad del importe anticipado y, si es el caso, de los intereses.

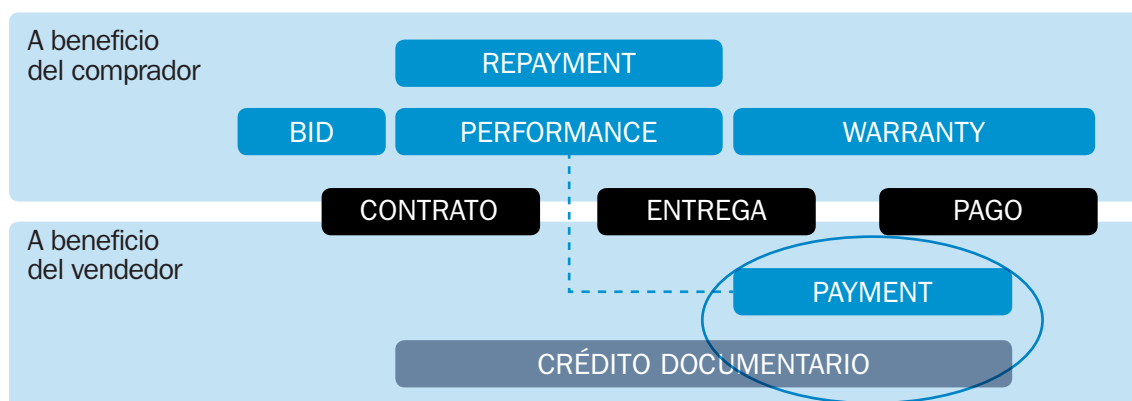
Garantía de pago (*payment guarantee*). Las garantías pueden ser utilizadas como mecanismo para asegurar las obligaciones de pago derivadas de una compraventa o de una prestación de servicios. Las garantías de pago constituyen una alternativa al crédito documentario.

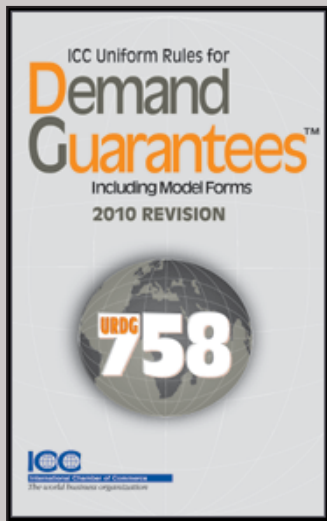
Garantías ante autoridades aduaneras u organismos comunitarios. Se trata de garantías ante los servicios de aduanas, de Cuadernos ATA para exportación temporal de muestras con valor comercial, de avales de tránsito comunitario, etc.

Carta de garantía (*letter of indemnity*). No tiene un sentido específico, pero suele aparecer relacionado con documentos de compraventa y transporte de mercancías, cuando éstos faltan o son defectuosos.

Facilidades crediticias (*credit facilities*). Se trata de garantías prestadas a favor de una entidad financiera, a partir de las cuales se constituirá un préstamo o una facilidad de crédito a favor del propio afianzado o de una de sus filiales.

Contragarantía (*counterguarantee*). Es la garantía que se emite a favor de una entidad financiera contra la que se emitirá la garantía final a favor del afianzado final. Normalmente se utiliza cuando el beneficiario requiere, por razones legales o comerciales, que la garantía a su favor venga establecida por un banco de su país.





La sujeción a unas normas, sean las URDG 758, las ISP 98 o las UCP 600, permite que las partes en una promesa bancaria de pago **conozcan sus derechos y obligaciones**, y establece un conjunto de definiciones y buenas prácticas que deben facilitar la transacción, al tiempo que protegen los intereses de todos los implicados, por ejemplo asegurando su carácter estrictamente documentario e independiente.

Las *Reglas uniformes relativas a las garantías de primer requerimiento* (URDG 758) son el conjunto de normas para garantías a primer requerimiento elaboradas desde la perspectiva bancaria europea. Uno de los aspectos más destacables de las URDG 758 es **el intento**, por medio de su artículo 15.a, **de equilibrar los intereses del beneficiario y los del ordenante**. Mientras preservan el carácter documentario y la independencia de la garantía (en interés del beneficiario), obligan a que, en el momento de la ejecución, el requerimiento de pago contenga una

declaración de incumplimiento en la que se indique en qué aspecto el ordenante ha incumplido sus obligaciones (lo cual es en interés del ordenante).

También se regula que la entrada en vigor se produce con la emisión de la garantía (artículo 4), quién y cómo debe examinar la reclamación (artículo 19) y en qué forma debe actuar el garante ante una reclamación no conforme (artículo 24). Conocer el límite, el lugar y la forma de la reclamación de pago es fundamental para el beneficiario; los artículos 14 y 15 se encargan de ello.

No menos importante resultan las disposiciones relativas a la extinción (artículos 25), en especial a la forma de actuar ante los requerimientos denominados pay or extend ('pague o prorrogue', en el artículo 23). Al equiparlos a una demanda, se protege al beneficiario, y al dejar en suspenso el pago para contactar al ordenante, se protege al garante. Finalmente, los artículos 34 y 35 se ocupan del derecho y la jurisdicción aplicable, que serán las del emisor, salvo que la garantía diga otra cosa.

En conjunto las **ventajas para el beneficiario** del sometimiento a las URDG 758 son las siguientes:

- Su **naturaleza independiente es indiscutible**. La mayor parte de los litigios y sentencias provienen de la falta de claridad en este aspecto.
- Es claramente **irrevocable**.
- Está en **vigor desde la misma emisión**.
- Sólo puede **reducirse de acuerdo con lo estipulado en la garantía**, y queda, pues, desconectada del progreso en el contrato subyacente.
- El garante debe revisar el requerimiento **antes de 5 días hábiles**
- **No puede requerirse al beneficiario prueba del incumplimiento** o justificación de sus derechos respecto al principal.
- Una **demanda pay or extend** no afecta a sus derechos.

- Los **textos son más cortos** y en consecuencia más incontrovertibles.
- Ofrecen un **marco normativo más seguro**

En cuanto a las **ventajas para el ordenante**, podemos mencionar:

- El garante debe facilitarle **toda la información**.
- El **marco regulatorio es conocido**, probado y seguro.
- Las **condiciones de extinción son claras**.
- La **ley y la jurisdicción aplicable** son, por defecto, las del país del ordenante.
- Los **textos son más ligeros** y, por tanto, menos conflictivos.

LAS ISP 98



Los *Usos internacionales relativos a los créditos contingentes* (ISP 98) son, en cierta forma, la versión de la banca americana de las URDG 758. Hasta su publicación en 1998, los créditos contingentes o *standby* se regulaban por las mismas normas que los créditos documentarios comerciales, las UCP, donde los *standby* se mencionan de forma muy fugaz en su artículo 1. Con el incremento en el uso de cartas de crédito contingentes, se hizo evidente la necesidad de unas normas específicas y de mayor precisión. De ahí surgieron las ISP 98.

Al igual que las URDG 758, sólo se aplican si son incorporadas en el texto de la garantía, a la que confieren un **carácter claramente independiente, documentario e irrevocable**. A diferencia de las URDG 758, las ISP 98 prevén la confirmación bancaria y el pago diferido de las reclamaciones. Tampoco se especifica cuáles serán la ley y la jurisdicción aplicable a la garantía, ni se requiere por defecto la presentación de una declaración de incumplimiento.

DOCUMENTOS ONLINE

Descargue modelos de garantía

Garantía sujeta a las URDG758 (modelo de la CCI) en [versión inglesa](#)

Garantía sujeta a las URDG758 (modelo de la CCI) en [versión española](#)

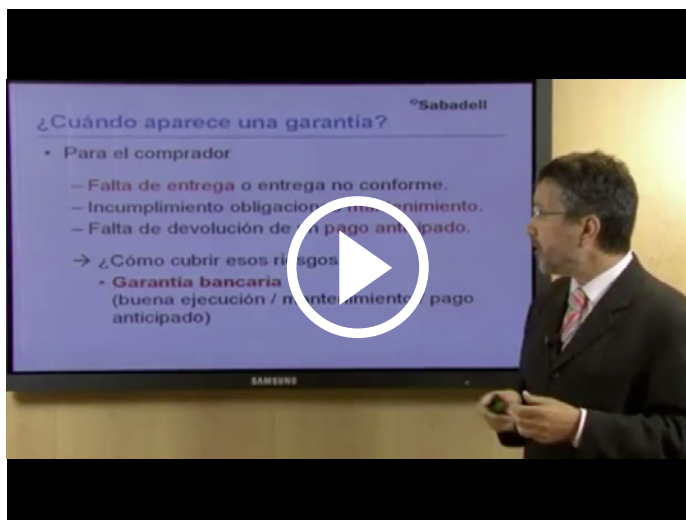
Garantía tipo [standby](#) sujeta a las ISP98

OTRAS NORMAS RELATIVAS A GARANTÍAS

Además de las URDG 758 y de las ISP 98 (y de las UCP 600, que veremos más adelante), **todas ellas normas de carácter voluntario y que se aplican por incorporación expresa en el contrato**, serán de aplicación a cualquier garantía las normas de carácter imperativo de la jurisdicción que corresponda. Por su relevancia y sus características, mencionaremos las dos siguientes:

Convención de las Naciones Unidas sobre garantías independientes y cartas de crédito contingentes (1995). Elaborada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI o UNCITRAL), está en vigor en unos pocos países (Bielorrusia, Ecuador, El Salvador, Kuwait, Panamá, Túnez, Gabón y Liberia). Los Estados Unidos la firmaron en 1997 pero hasta la fecha no la han ratificado.

Artículo 5 del Uniform Commercial Code (UCC). Es el código comercial uniforme en los Estados Unidos. Es producto de la iniciativa privada, por lo que no es una ley en sí mismo, pero tiene efectos legales en la medida en que es promulgado por cada uno de los estados. El artículo 5, titulado “*Letters of credit*”, es un completo conjunto de definiciones y normas sobre créditos documentarios y cartas de crédito contingentes.



AMADEU VILÀ

VIDEOSESIÓN: Garantías y cartas de crédito standby

Duración total: 57 minutos
(sesión + preguntas online)

Clicar sobre el video para visualizarlo en el navegador.

EL CRÉDITO DOCUMENTARIO: QUÉ ES Y CÓMO FUNCIONA

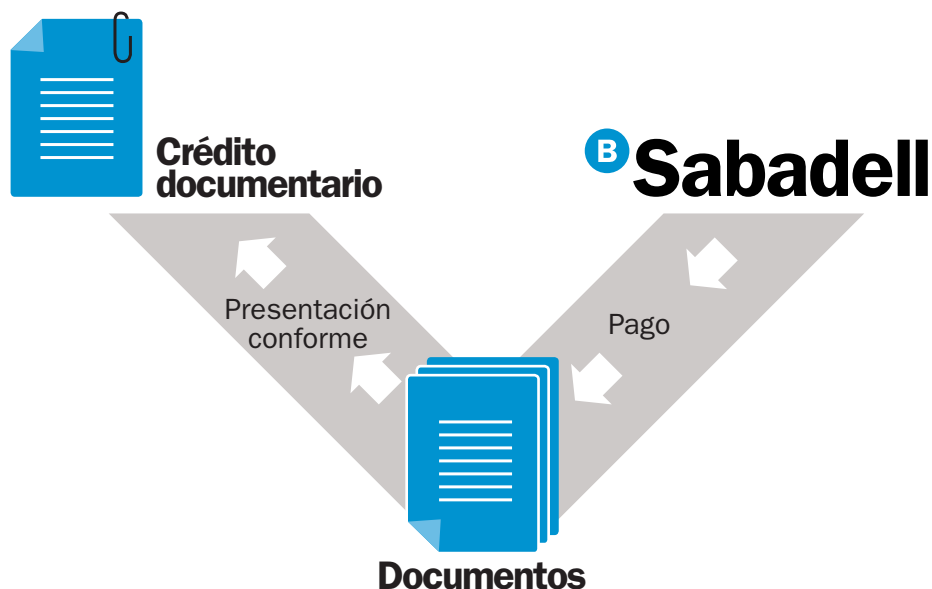
¿QUÉ ES UN CRÉDITO DOCUMENTARIO?

UNA DEFINICIÓN

Según la definición de crédito que aparece en el artículo 2 de las *Reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios*, publicación 600 de la Cámara de Comercio Internacional (en adelante, referidas como *UCP 600* o *las Reglas*) un crédito es **“todo acuerdo, comoquiera que se denomine o describa, que es irrevocable y por el que se constituye un compromiso firme del banco emisor para honrar una presentación conforme”**.

De acuerdo con esta definición y con el conjunto de las definiciones contenidas en el artículo 2 de las UCP 600, un crédito documental es

- Una **promesa irrevocable** de un banco
- De honrar (es decir, **de pagar u obligarse a un pago**)
- **Una presentación conforme** (es decir, una entrega de documentos que está de acuerdo con los términos y condiciones de la promesa, con las Reglas y con la *Práctica bancaria internacional estándar*.)



Además, según el artículo 4, el crédito es una operación **independiente de la venta o de cualquier otro contrato en el que pueda estar basado**. En consecuencia, desde un punto de vista más instrumental, podemos entender el crédito documental como un compromiso de pago bancario contra presentación de documentos, que es independiente de la obligación subyacente. Es decir, el banco se obliga a pagar por documentos (a comprarlos) con independencia del buen cumplimiento del contrato subyacente.

Crédito documental  **Contrato**

EL TRES EN UNO FINANCIERO

El crédito documentario es al mismo tiempo:

- Un **medio de pago** que sirve para cancelar una deuda, generalmente de carácter comercial.
- Un instrumento para asegurar el cobro al incorporar una **garantía bancaria**.
- Un **mecanismo de financiación** del comercio internacional.



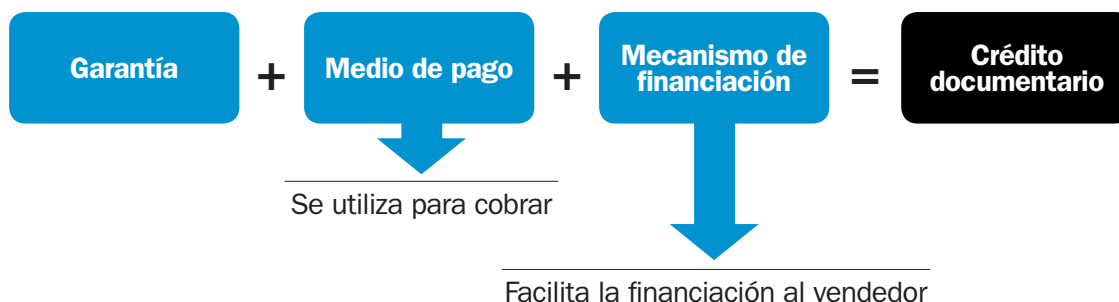
MONTSE CAMP

LA VÍDEOPÍLDORA:

El medio de pago o cobro
y las facilidades de financiación

Clicar sobre el video para visualizarlo en el navegador.

Al emitir un crédito documentario, se está transfiriendo solvencia crediticia del ordenante del crédito a su beneficiario. El banco del beneficiario podrá financiar al exportador sin que el riesgo de dicha financiación deba descansar en su capacidad de retorno, sino en la promesa de pago del banco emisor, que a su vez reposa sobre la solvencia del propio ordenante.



EL CRÉDITO DOCUMENTARIO EN EL CONTEXTO DE OTROS MECANISMOS DE PAGO

Las relaciones comerciales dependen de múltiples factores. La elección del medio de pago más adecuado para cada operación dependerá de algunos de esos factores. El

grado de confianza y conocimiento de las partes es uno de los más destacables. A más conocimiento corresponde una mayor capacidad de evaluación del riesgo.

Cuando el riesgo se percibe como bajo, las partes pueden optar por buscar mecanismos de liquidación de la deuda adecuados y de bajo coste. Puede que el comprador efectúe un **pago simple anticipado** antes de recibir la mercancía por la que paga; o puede que el vendedor sirva la mercancía y conceda un **pago simple aplazado** al comprador, sin necesidad de garantizar ese pago. En ambos casos, el sistema de liquidación será el cheque o la transferencia.



PABLO GARCÍA

LA VÍDEOPÍLDORA:

La elección del medio de pago

Clicar sobre el video para visualizarlo en el navegador.

En ocasiones, el vendedor desea mantener un control sobre la mercancía enviada en tanto no se produzca o no se prometa el pago. En tal caso, el vendedor puede encomendar a un banco la gestión del cobro de la documentación comercial. Estamos ante una **cobranza (o remesa) documentaria**. Si no hay pago o promesa de pago, el vendedor sigue controlando la documentación, pero probablemente la mercancía se halle en destino, por lo que deberá reexpedirla o buscar un comprador alternativo.



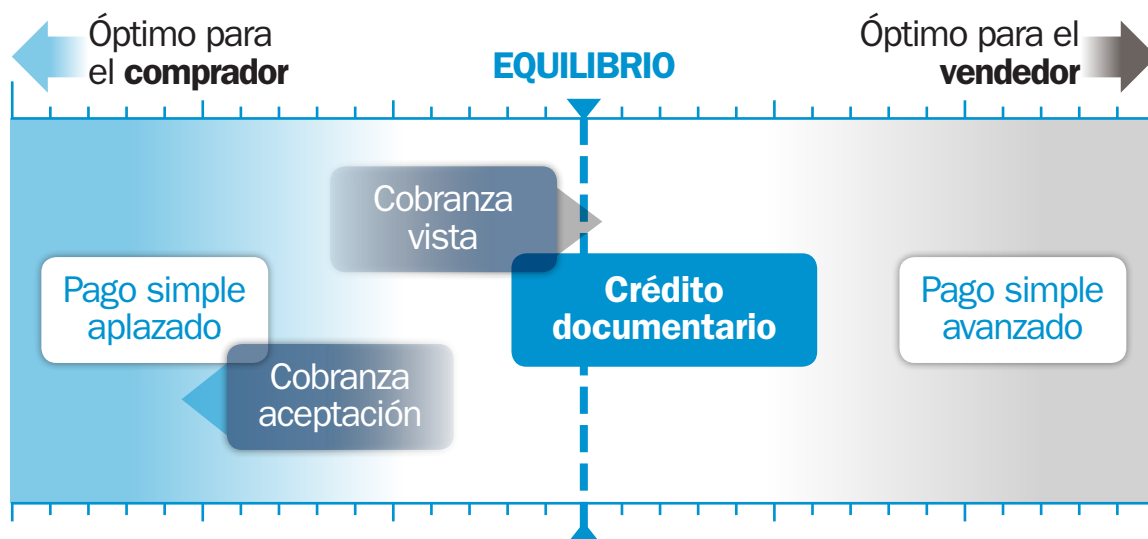
EVA NATAL

LA VÍDEOPÍLDORA:

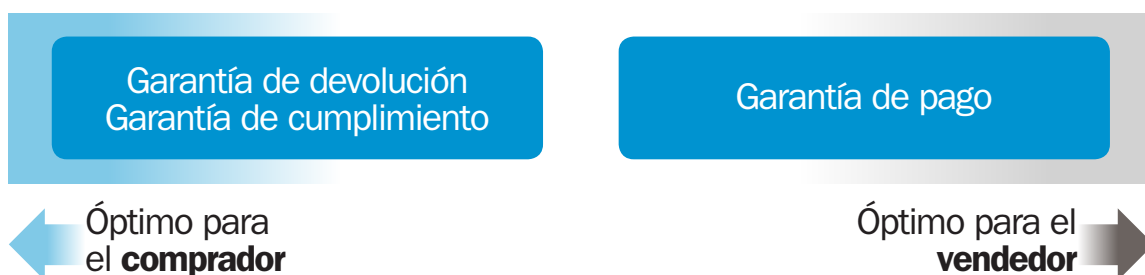
Ventajas e inconvenientes del cobro por remesa documentaria

Clicar sobre el video para visualizarlo en el navegador.

El **crédito documentario** permitirá a ese vendedor disponer de una seguridad de cobro con anterioridad a la expedición de la mercancía, e incluso con anterioridad al inicio de su fabricación. Por su parte, el comprador tendrá la seguridad de que su obligación de pago sólo se producirá cuando el vendedor haya aportado documentación acreditativa suficiente de la expedición de la mercancía deseada. El crédito es, pues, una garantía para ambas partes.



¿Qué garantía reequilibra si no hay crédito documentario?



¿POR QUÉ UN CRÉDITO DOCUMENTARIO?

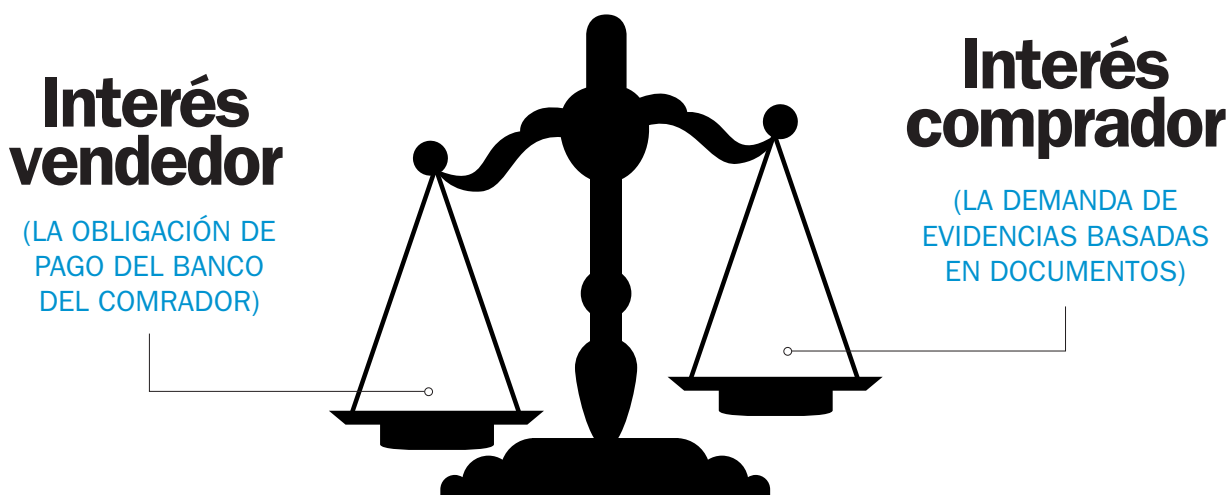
RESPUESTA A LA COMPLEJIDAD

La compraventa internacional (entre residentes de países diferentes) hace que este tipo de operaciones llegue a ser **más complicado que las operaciones interiores**, debido principalmente a los siguientes factores:

- El tiempo que la mercancía está viajando.
- Los posibles percances en el viaje.
- Las formalidades aduaneras.
- Las regulaciones específicas del comercio exterior y los controles de cambio.
- La separación, por fronteras y con sistemas legales diferentes, entre comprador y vendedor.
- El desconocimiento mutuo.

En consecuencia, lo que se requiere en este tipo de transacciones es un instrumento que proteja los intereses de las partes implicadas. **El comprador necesita saber que paga por la mercancía solicitada, y el vendedor, que va a recibir el pago de la mercancía enviada.**

El exportador deberá presentar al banco los **documentos que evidencien el envío** o despacho de la mercancía requerida. Contra la presentación de los documentos conformes, obtendrá el pago o el compromiso de pago. Estos documentos constituyen a menudo título sobre las mercancías, de modo que el importador, además de saber qué es lo que está recibiendo, puede asegurarse el acceso a las mercancías a su llegada en destino.



El crédito documental constituye un medio de pago **diseñado básicamente para satisfacer los intereses del beneficiario**, que es quien lo solicita como garantía de pago de la exportación realizada o del servicio prestado. Se trata, por tanto, de un instrumento en que difícilmente llegarán a producirse una simetría y un equilibrio perfectos entre los derechos y las obligaciones de las partes (ordenante y beneficiario). No obstante, **el ordenante puede (y debería) intentar obtener la máxima simetría posible**, pero para ello es preciso que conozca a fondo este particular medio de pago.



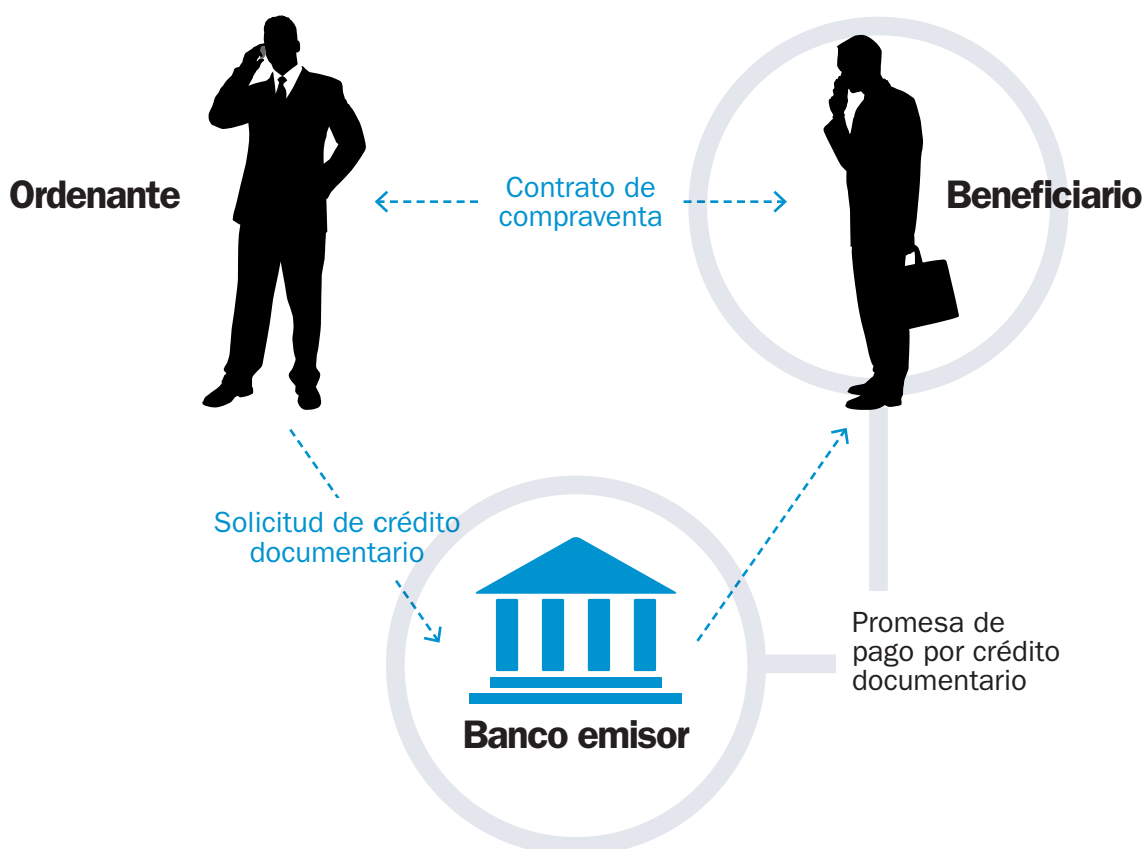
MARTA SOMOZAS

LA VÍDEOPÍLDORA:
El crédito documental,
un equilibrio entre los
intereses del comprador
y los del vendedor

Clicar sobre el video para visualizarlo en el navegador.

OBLIGACIÓN INDEPENDIENTE Y DOCUMENTARIA

De acuerdo con el artículo 4 de las Reglas, “el crédito, por su naturaleza, es una operación independiente de la venta o de cualquier otro contrato en el que pueda estar basado. Los bancos no están afectados ni vinculados por tal contrato, aun cuando en el crédito se incluya alguna referencia a éste”. Es decir, la promesa de pago que establece el banco emisor a favor del beneficiario del crédito **es independiente de la relación entre comprador y vendedor** (contrato de compraventa) **y de la relación entre el comprador y el banco emisor** (solicitud del crédito documentario).



El efecto de la independencia sobre el ordenante queda recogido en el referido artículo, según el cual “el compromiso de un banco de honrar, negociar o cumplir cualquier otra obligación en virtud del crédito **no está sujeta a reclamaciones o excepciones por parte del ordenante** resultantes de sus relaciones con el banco emisor o con el beneficiario”. En cuanto a su efecto sobre el beneficiario, también se indica claramente que “el beneficiario no puede, en ningún caso, hacer uso de las relaciones contractuales existentes entre los bancos o entre el ordenante y el banco emisor”.

La independencia de la obligación de pago se refuerza claramente con el carácter documental de la promesa de pago. De acuerdo con el artículo 5 de las Reglas, “**los bancos tratan con documentos y no con las mercancías**, servicios o prestaciones con que los documentos puedan estar relacionados”.

VENTAJAS PARA EL COMPRADOR

- El comprador **confirma su solvencia**, ya que su banco está informando de que es merecedor de crédito por el total de la operación y, en consecuencia, puede obtener mejores condiciones de pago (al ofrecer seguridad de cobro, posiblemente solicite al vendedor mejor precio, más plazo de pago, etc.).
- La mercancía será **servida conforme a las condiciones acordadas en el crédito**, que fija el comprador (de acuerdo con el vendedor).
- El comprador **recibirá dentro del plazo útil los documentos** necesarios que le exigen para despachar las mercancías.
- El importador tiene la certeza de que **sólo debe pagar si los documentos concuerdan** en todo con las condiciones estipuladas en el crédito.
- El comprador tiene la seguridad (basada en los documentos) de que la **mercancía suministrada será la realmente solicitada** según el pedido.

VENTAJAS PARA EL VENDEDOR

- El comprador **ha confirmado su solvencia** para la operación, lo que representa una mayor garantía para el vendedor.
- Es el **banco emisor quien establece el compromiso de pago**, con independencia del comprador, en la forma determinada en el crédito documentario.
- El comprador **no puede**, bajo ningún pretexto, **retener el pago**.
- Si existe cualquier reclamación por defecto de la mercancía, ésta debe **dirimirse fuera del ámbito del crédito**. Así pues, el exportador se encuentra en la posición más fuerte en caso de litigio, puesto que ya habrá cobrado o recibido un compromiso de pago.
- Los pagos dentro del marco del crédito se efectúan, por lo general, con **mayor rapidez**.

INCONVENIENTES

En el lado de los inconvenientes **para el vendedor** aparecen dos destacados:

- Excesivo **rigor en las exigencias** documentales.
- Mayor **coste**.

En efecto, a menudo la preparación de los documentos resulta laboriosa y en ocasiones puede llegar a ser enrevesada. Pero en buena medida **las dificultades** en el momento de la preparación de los documentos **son inversamente proporcionales al esfuerzo dedicado** en la fase de negociación y diseño de las condiciones del crédito documentario. De todas formas, debe tenerse en cuenta que los documentos constituyen el elemento principal de seguridad para el comprador y que, junto con las condiciones generales del crédito, constituyen la garantía, que el ordenante espera obtener, del buen cumplimiento por parte del vendedor de sus obligaciones en la compraventa.

En cuanto a los costes, que pueden parecer elevados, el vendedor debe tener en cuenta lo que obtiene a cambio: una **mayor garantía de cobro** y una liquidación sin demoras del importe esperado.

De los inconvenientes **para el comprador** podemos destacar dos:

- La obligación de pago, cuando los documentos son conformes, es **independiente de las mercancías** recibidas.
- Se necesita el **acuerdo del vendedor para cualquier modificación** en las condiciones del crédito.

Efectivamente, lo primero que aprende el comprador en relación con el crédito documentario es que **se paga por los documentos y no por las mercancías**. Pero en buena medida depende del comprador que esos documentos sean **un fiel reflejo de la mercancía** que espera recibir. Los documentos deben ser tales que permitan asegurar al máximo que la mercancía recibida es la esperada.



PAZ BLÁZQUEZ

LA VÍDEOPÍLDORA:
El importador y el crédito documentario, ¿cómo aprovechar la última oportunidad?

Clicar sobre el video para visualizarlo en el navegador.

En cuanto a las modificaciones, en buena medida son producto de cabos que han quedado sueltos en la fase de negociación y diseño de las condiciones del crédito documentario. Un esfuerzo adicional en esos momentos, y un buen asesoramiento bancario, disminuirían en gran medida las posibilidades de requerir modificaciones.

UNAS REGLAS PROBADAS Y ACEPTADAS

Las *Reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios* son, como se ha dicho, normas de carácter privado a las que las partes acuerdan someterse voluntariamente. Cualquier crédito documentario debe, por tanto, **incorporar de forma expresa las Reglas** en el propio convenio de crédito.

La versión actual de las Reglas, las UCP 600, en vigor desde el 1 de julio del 2007, sustituye a las UCP 500, de 1993, que a su vez reemplazaban las UCP 400, y así hasta la primera versión de las Reglas, que fue adoptada por la CCI en el congreso de Ámsterdam de 1933.

Desde esa fecha, la CCI las ha revisado en seis ocasiones para adaptarlas a las prácticas comerciales del momento y para dar respuesta a los problemas que han ido surgiendo.

En ausencia de normas de derecho público internacionalmente aceptadas que regulen la práctica del crédito documentario, las **UCP constituyen prácticamente la única referencia universal**. En cuanto al derecho nacional, sólo unos pocos países disponen de legislación que regule las transacciones de créditos documentarios, por lo que las UCP son, de nuevo, la referencia fundamental.

Precisamente el reconocimiento universal del que gozan las Reglas y su condición de uso y costumbre internacionalmente aceptados por el comercio hacen que, a pesar de carecer de efecto legal propio e independiente, las Reglas disfruten del respeto y del reconocimiento de tribunales y de profesionales del derecho de todo el mundo.



FUNCIONAMIENTO DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO

PARTES QUE INTERVIENEN

Ordenante. Persona o entidad que solicita la apertura del crédito a su banco y se compromete a efectuar el pago. **Suele ser el importador** o un agente.

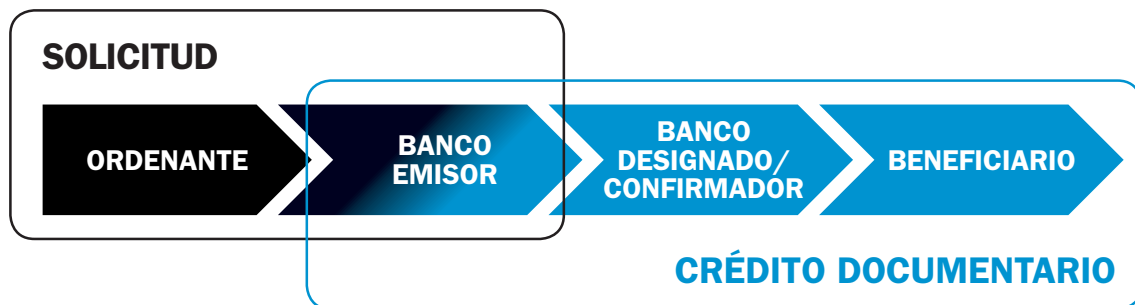
Banco emisor. Banco elegido por el comprador que confecciona el crédito y procede a su apertura. **Efectúa el pago del crédito** si se cumplen las condiciones exigidas en él.

Banco avisador (o banco notificador). Banco corresponsal del banco emisor en el país del exportador. Notifica al beneficiario de la apertura del crédito **sin establecer ningún otro compromiso** que el de la propia notificación.

Beneficiario. Persona a cuyo favor se emite el crédito y que **puede exigir el pago** al banco emisor o al banco pagador, una vez haya cumplido con las condiciones estipuladas en el crédito.

Banco confirmador. Banco que **promete el pago** adicionalmente al banco emisor. Suele utilizarse cuando la seguridad que ofrece el banco emisor no se considera suficiente (países conflictivos, bancos de desconocida o dudosa solvencia, etc.). En la mayoría de los casos es el propio banco avisador.

Banco designado. Banco en el que el crédito es disponible (puede ser cualquier banco en el caso de un crédito disponible con cualquier banco). El banco designado actúa como **agente del emisor** en el que el beneficiario va a realizar la disposición, es decir, los documentos se considerarán presentados a los efectos del crédito documentario (plazos, compromisos, garantías, etc.) sólo cuando lleguen a dicho banco.



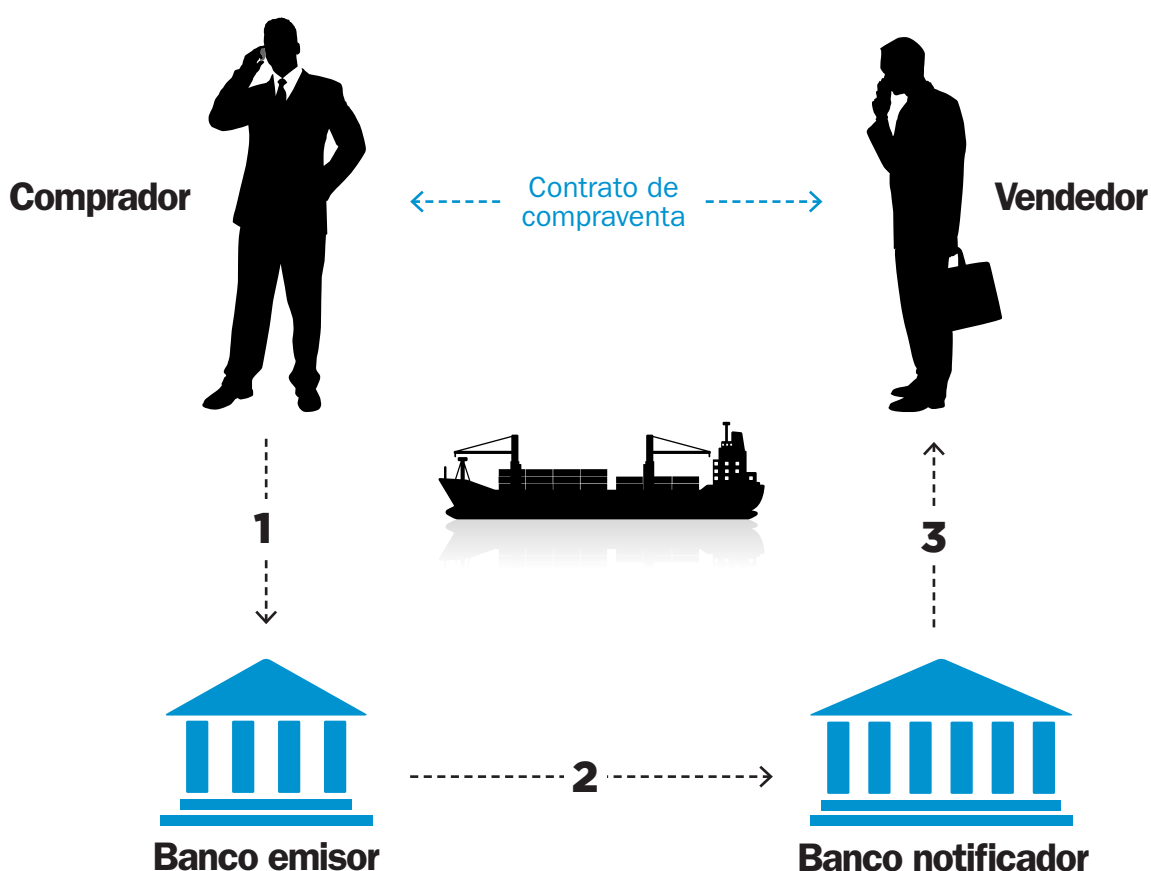
CIRCUITO SEGUIDO POR LOS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS

Podemos distinguir tres etapas sucesivas en el circuito completo de una operación de crédito documentario:

- La **negociación** del contrato de compraventa.
- El **establecimiento** del crédito documentario.
- La **ejecución** del crédito documentario.

El momento en que vendedor y comprador **negocian** el contrato de compraventa es crucial para el futuro desarrollo de la operación de crédito documentario. **Las condiciones** por las que se establece el pago documentario **deben contemplarse en su conjunto y con detalle**. Cuantos más elementos se dejen al azar, mayores serán las posibilidades de que surjan problemas en las etapas siguientes de la vida del crédito documentario. Las imperfecciones de la negociación se trasladarán al momento de la emisión o, con consecuencias más indeseables, al momento de la utilización.

El **establecimiento** puede, a su vez, subdividirse en tres fases:



1. **Solicitud** de crédito al banco emisor por parte del comprador

Es el momento en que el comprador se convierte en ordenante del crédito documentario. El comprador debe tener en cuenta que un crédito irrevocable, una vez emitido, no puede ser modificado sin el consentimiento del beneficiario. Cualquier error o instrucción incompleta quedarán, pues, **a expensas de la aceptación por el vendedor** de cualquier modificación. Esta será por tanto **su última oportunidad de condicionar el pago**.

Para ello, resulta imprescindible que el documento por el que el comprador solicita al banco la emisión del crédito sea claro, completo y preciso. El comprador debe sospechar de modelos excesivamente abiertos y en los que no es necesario aportar demasiada información.

DOCUMENTOS ONLINE

Descargue la [guía](#) para solicitar el crédito documentario por BS Online, la banca online de Banco Sabadell.

Descargue el impreso de [solicitud](#) de crédito documentario de Banco Sabadell.

2. Emisión del crédito documentario

El banco emite el crédito documentario y solicita los servicios de un banco intermediario para avisar y/o confirmar el crédito. Con objeto de agilizar la emisión y notificación del crédito documentario, y de evitar costes innecesarios, resulta **conveniente que el vendedor comunique a través de qué banco desea obtener la notificación y, en su caso, la confirmación**. A su vez, el comprador debe comunicárselo al banco emisor, insistiendo en la necesidad de que éste siga sus instrucciones en la medida de lo posible.

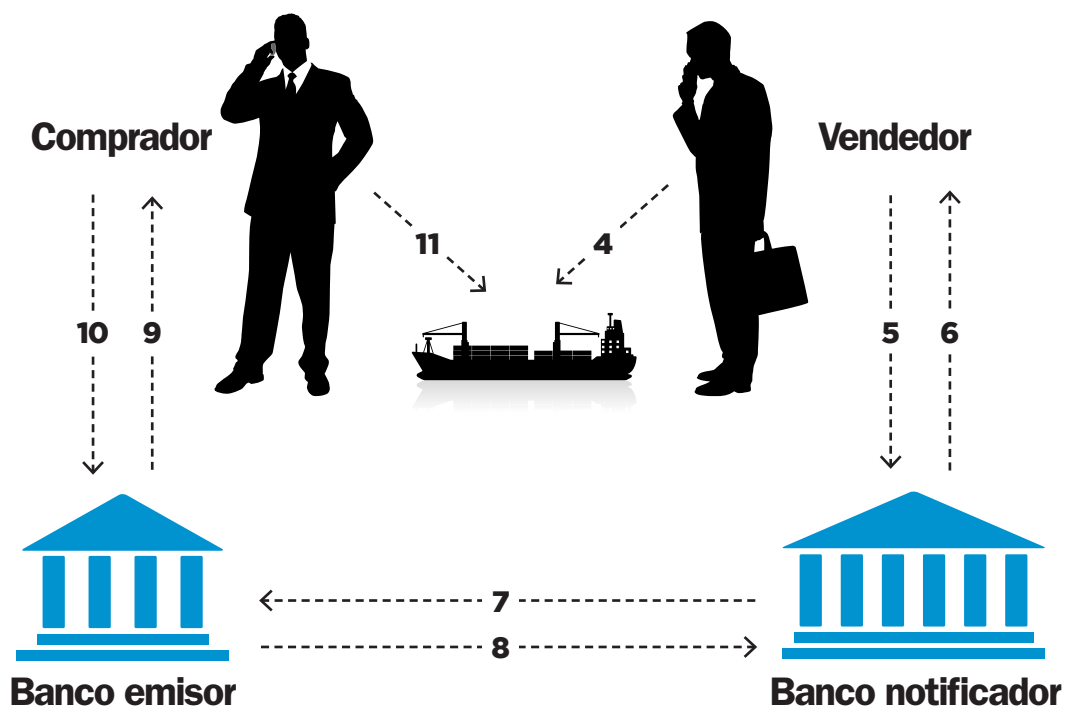
3. Notificación al beneficiario del crédito documentario

El banco avisador remite el crédito al beneficiario. En su notificación al vendedor, **el banco indicará si incluye o no su confirmación al crédito**. En el momento de la recepción de las condiciones, el beneficiario **debe comprobar que se atienen en todo a lo previsto** y negociado en los momentos iniciales de la operación. Si una condición no está suficientemente clara, debe exigir una aclaración, a su banco o al propio ordenante. Cualquier condición de imposible cumplimiento, o cuyo cumplimiento no dependa del propio vendedor, debería modificarse o anularse.

DOCUMENTOS ONLINE

Descargue la [guía de autocontrol](#) de créditos documentarios a su favor

Por último, la **ejecución** del crédito documentario puede descomponerse en las siguientes fases:

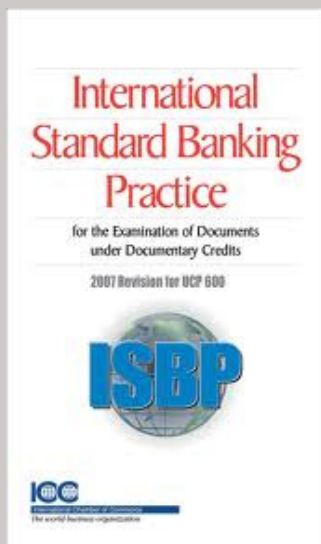


4. El exportador **entrega la mercancía** al transportista.
5. **Presenta los documentos** al banco encargado del pago.
6. El banco encargado del pago **revisa los documentos** y paga, acepta o negocia bajo los términos del crédito.

Este es el momento en que **suelen surgir las imperfecciones que el convenio de crédito documentario ha ido acumulando** desde su origen. Si la negociación de los términos del crédito ha sido insuficiente, si las instrucciones de emisión han resultado incompletas o imprecisas, o si en el momento de la recepción el beneficiario no ha revisado los términos y condiciones del crédito documentario recibido, entonces los problemas se concentran en la presentación documental, que resulta ser el momento en el que se dispone de menor margen de maniobra o modificación.

7. El banco **remite los documentos** al banco emisor.
8. El banco emisor **revisa los documentos** y reembolsa al banco intermediario.
9. El ordenante **paga al banco emisor** según acuerdo.
10. El banco emisor **entrega los documentos** al comprador.
11. El comprador presenta el juego de documentos para **retirar la mercancía**.

LA PRÁCTICA BANCARIA INTERNACIONAL ESTÁNDAR (ISBP)



Cuando en 1989 se autorizó la revisión de la publicación 400, una de las razones aducidas por la entonces Comisión de Técnicas y Prácticas Bancarias era la mejora en el funcionamiento de las Reglas. De acuerdo con las encuestas disponibles en ese momento, las **dos terceras partes de los documentos presentados** al amparo de un crédito documentario eran **rechazados por contener discrepancias**, ya fueran éstas aparentes o reales. El coste de ese mal funcionamiento era enorme para exportadores e importadores, pero también resultaba altísimo para el propio sector bancario.

Diez años después, la situación no parecía haber mejorado sustancialmente. Si bien algunos frentes se habían cerrado con éxito, otros nuevos se habían abierto desde entonces y el resto seguía, más o menos, donde estaba. Muchos de los problemas eran consecuencia de **cómo interpretaban las UCP los distintos operadores** de créditos documentarios.

La diversidad de opiniones y experiencias, las diferentes aproximaciones y actitudes, la variedad en las interpretaciones hacen prácticamente imposible la unificación “espontánea” de prácticas.

Al respecto, la labor de la Comisión Bancaria de la CCI ha servido para **uniformar prácticas**, pero son muchos los documentos publicados (más de 1.000, con las UCP 600) y además disgregados en varias publicaciones y de difusión bastante limitada. Por ello, aún hoy,

buena parte de los operadores de créditos documentarios desconocen la existencia de la serie de Opiniones de la CCI.

En consecuencia, resultaban **imprescindibles unos usos bancarios estándar** internacionales para el examen de documentos al amparo de créditos documentarios. La Comisión Bancaria decidió así elaborar sus propios estándares, finalmente aprobados en octubre del 2002. En 2007 se publicó una versión actualizada de acuerdo con las UCP 600, y para 2013 debe ver la luz una nueva edición de las ISBP.

Los *Usos bancarios estándar internacionales para el examen de documentos al amparo de créditos documentarios, o International Standard Banking Practices (ISBP)*, **no modifican en nada las UCP**, sino que son expresión de esas UCP. No debe existir, por tanto, contradicción alguna entre ambos documentos. En cualquier caso, de existir alguna diferencia práctica entre los textos, resultaría clara la primacía de las UCP frente a las ISBP.

En cuanto estándar, las ISBP responden al concepto de benchmarking o de mejores prácticas. Así, el operador bancario debería revisar los documentos con las UCP en una mano y las ISBP en la otra; las ISBP serían de esta forma, para el operador bancario, como la lente a través de la que se miran, leen e interpretan las UCP. Los estándares establecen en suma cómo deben aplicar las UCP los especialistas.

En tanto que aplicación práctica de las UCP, las ISBP **no deben incorporarse al crédito de forma explícita**, si bien deberán ser tenidas en cuenta en la medida en que las UCP 600 definen en su artículo segundo qué debe entenderse por presentación, que “significa una presentación que **es conforme con** los términos y condiciones del crédito, con las disposiciones aplicables de (las) reglas y con **la práctica bancaria internacional estándar.**”

COMPROMISOS Y OBLIGACIONES BANCARIOS

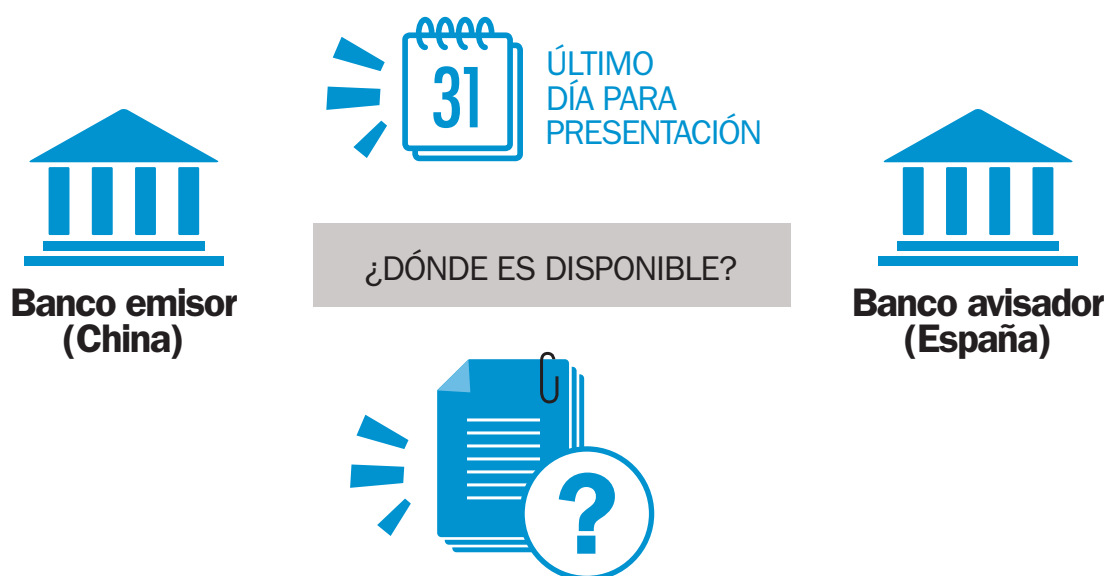
DISPONIBILIDAD Y BANCO DESIGNADO

¿QUÉ SIGNIFICA LA DISPONIBILIDAD EN UN CRÉDITO DOCUMENTARIO?

La disponibilidad en un crédito documental significa **la forma, el límite temporal y el lugar en que se ejecutará el compromiso bancario** contenido en el crédito documental y que tendrá lugar contra una presentación de documentos conformes.

El artículo 6 de las UCP 600 establece la obligación del crédito de indicar:

- La **forma de disponibilidad**, es decir, “si es disponible para pago a la vista, pago diferido, aceptación o negociación” (6.b).
- La **fecha límite** de dicha disponibilidad, es decir, “una fecha de vencimiento para la presentación” (6.d.i).
- El **lugar** donde ocurre, es decir, “el banco con el que es disponible o si es disponible en cualquier banco” (6.a), lo que equivale a decir que “la ubicación del banco en el que el crédito es disponible es el lugar de presentación” (6.d.ii).



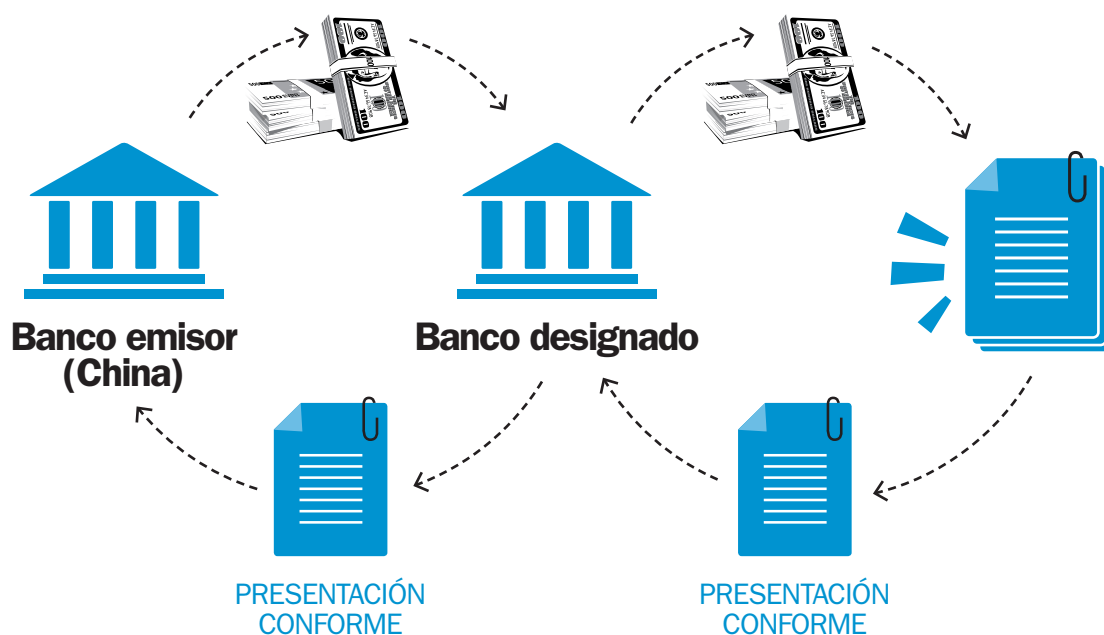
Es importante observar que forma, fecha límite y lugar son una unidad que no puede dissociarse. Si el vencimiento del crédito es el vencimiento para presentación, y el lugar de presentación es el del banco donde el crédito es disponible, entonces el vencimiento del crédito debe tener lugar en el lugar donde se ha hecho disponible. O, dicho de otro modo, no tiene sentido emitir un crédito disponible únicamente en las cajas del banco emisor y pretender que el vencimiento de presentación tenga lugar en un banco distinto al propio emisor (por ejemplo, en el banco avisador). Esta práctica resulta incoherente y contraria a la lógica del crédito, por lo que puede tener consecuencias y comportar responsabilidades para los bancos que emiten o gestionan un crédito de estas características.

EL BANCO DESIGNADO

De acuerdo con la definición que se da en el artículo 2, un banco designado es un “**banco en el que el crédito es disponible**, o cualquier banco en el caso de un crédito disponible con cualquier banco”.



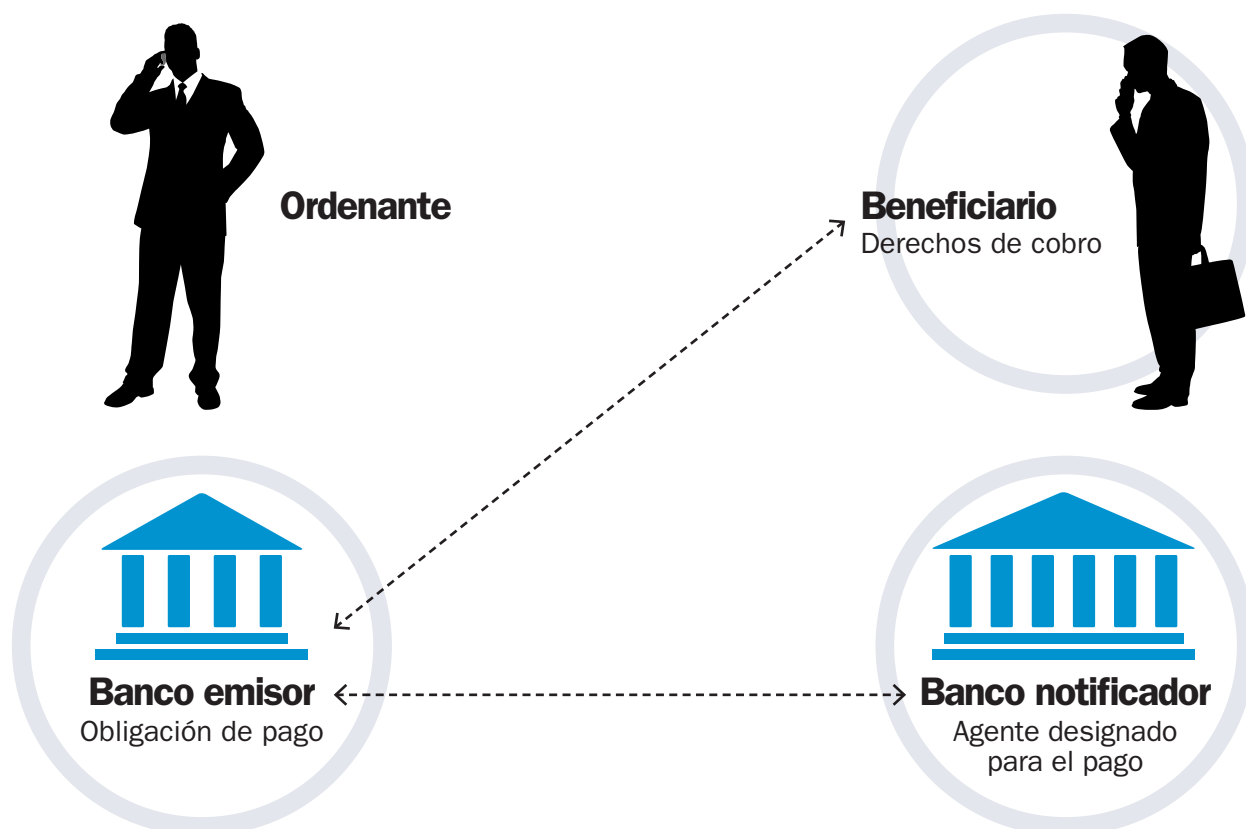
El banco designado actúa como **agente del emisor en el que el beneficiario va a realizar la disposición**. Es decir, los documentos se considerarán presentados a los efectos del crédito documentario (plazos, compromisos, garantías, etc.) sólo cuando lleguen a dicho banco. En general, será un banco concreto, un corresponsal conocido y digno de confianza del emisor, aunque también puede emitirse el crédito haciéndolo disponible con cualquier banco, de un determinado país o de cualquier país.



OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES DEL BANCO DESIGNADO

Según el artículo 12.a, “a menos que el banco designado sea el banco confirmador, la autorización a honrar o negociar no impone ninguna obligación a dicho banco designado para que honre o negocie, excepto cuando dicho banco designado lo acepte expresamente y así lo comunique al beneficiario”.

Es decir, cuando el banco designado es un mero agente del emisor (y no principal, como serían el banco emisor y el banco confirmador), entonces dicho banco **no tiene obligación de pago propia**. De pagar, lo haría en nombre y por cuenta de quien es el obligado principal, el emisor.



Por otro lado, en apartado 12.c, en el mismo artículo, leemos que “**la recepción o el examen y envío** de los documentos por parte de un banco designado que no sea un banco confirmador **no hace responsable a dicho banco** designado de honrar o negociar, ni constituye honra o negociación”.

BANCO EMISOR COMO BANCO DESIGNADO

Un crédito siempre es disponible con el banco emisor. En el artículo 6.a se indica que “un crédito disponible en un banco designado es también disponible en el banco emisor”.

El banco designado es el banco en el que el crédito se ha hecho disponible, a menos que sea disponible únicamente con el banco emisor. En cualquier caso, aunque se designe un banco concreto, **el crédito siempre será disponible con el banco emisor**.

Esto significa que, cuando el crédito sea disponible con un banco en el país del beneficiario, dicho beneficiario podrá elegir entre:

- **Acudir a dicho banco designado** para obtener el pago, el compromiso de pago, la aceptación o la negociación, o
- **acudir directamente al banco emisor**, lo que podrá hacer por medio de su banco (cualquiera que sea). Es decir, no puede impedirse al beneficiario que presente sus documentos en el banco emisor a través del banco de su elección (sea o no el designado en el crédito).

Cuando el beneficiario decida acudir directamente al banco emisor en lugar de presentar los documentos en el banco designado, deberá tener en cuenta que:

- Sólo se producirá presentación al amparo del crédito cuando los documentos lleguen al banco emisor; por tanto, **el riesgo de pérdida documental será por cuenta del beneficiario**.
- Los documentos deberán quedar presentados en las oficinas del banco emisor como máximo en la **fecha de vencimiento para presentación** indicada en el crédito.

LAS FORMAS DE DISPONIBILIDAD

PAGO, ACEPTACIÓN Y NEGOCIACIÓN

El crédito documentario comporta una obligación de pago del banco emisor y del banco confirmador. Esta obligación puede, sin embargo, adoptar diversas formas:

- Disponibles para **pago**.
- Disponibles para **aceptación** (*acceptance*)
- Disponibles para **negociación** (*negotiation*)

La modalidad para pago puede subdividirse, a su vez, en **pago a la vista** (*payment*) y **pago diferido** (*deferred payment*).



La disponibilidad es importante para el comprador, pero lo es sobre todo para el vendedor. Según cual sea la disponibilidad del crédito documentario, el vendedor obtendrá contrapartidas diferentes al presentar los documentos conformes.

Tipo de disponibilidad		Una presentación conforme da derecho al beneficiario a
Pago	Pago (vista)	Pago
	Pago diferido	Compromiso de pago
Aceptación		Efecto aceptado
Negociación		Descuento

UN POCO DE HISTORIA

Durante mucho tiempo, los créditos documentarios se emitían: contra pago, si éste debía efectuarse a la vista; contra aceptación, si existía un pago diferido y no había necesidad de financiación por parte del beneficiario; y contra negociación, si el pago era diferido y el beneficiario necesitaba financiación por el período de pago diferido. En los dos últimos casos, la presentación de un efecto por parte del beneficiario era un requisito indispensable del crédito.

El crédito contra aceptación permitía al beneficiario disponer de un efecto aceptado y garantizado por un banco de primer orden. En el caso del crédito contra negociación, se efectuaba un descuento (una negociación), es decir, una compra por parte del banco negociador de todos los derechos que el beneficiario tenía a raíz del propio instrumento de pago. Esta compra era con recurso, salvo pacto contrario o que el banco negociador actuara como confirmador.

Sin embargo, cada vez era más común la emisión de créditos documentarios a plazo sin el requerimiento de efecto; se trataba de los créditos contra pago diferido. Este tipo de créditos se contempló por primera vez en la publicación 400 de la CCI (1983). En el caso de pago diferido, el banco que toma los documentos podría informar al presentador de que los tomaba sin compromiso por su parte y de que el pago quedaba sujeto a la disposición de fondos al vencimiento, a menos que también fuera banco confirmador.

HONRAR O NEGOCIAR BAJO LAS UCP 600

Las UCP 600 introdujeron tres novedades en relación con las formas de disponibilidad descritas en el apartado anterior.

- Se agrupan el pago (a la vista o diferido) y la aceptación bajo una única categoría, a la que se denomina **honra** (*honour*).
- Se entiende que, en un crédito disponible para pago diferido, **se está requiriendo** al banco designado para **que prometa el pago**.
- Se **redefine la negociación**, que además deja de ser la única financiación posible en el marco del crédito.

Así, en relación con las dos primeras, podemos encontrar la definición de honrar en el artículo 2, donde leemos:

“**Honrar** significa:

- a. **pagar a la vista** si el crédito es disponible para pago a la vista,
- b. **contraer un compromiso de pago diferido** y pagar al vencimiento si el crédito es disponible para pago diferido,
- c. **aceptar una letra** de cambio (“giro”) librada por el beneficiario y pagar al vencimiento si el crédito es disponible para aceptación.”

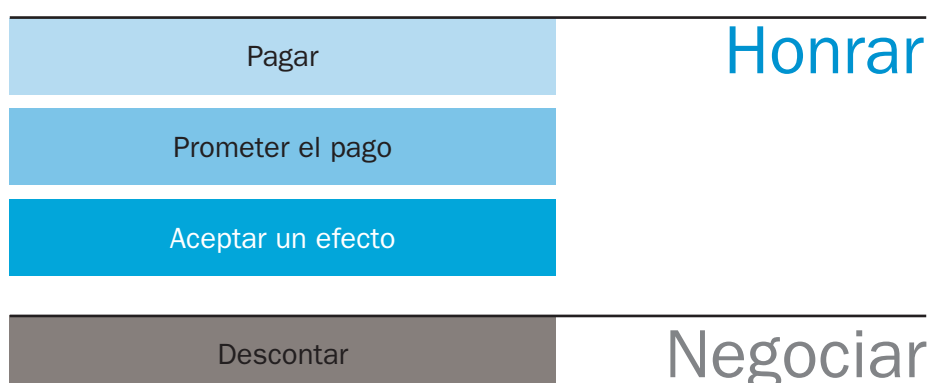
Es precisamente en la letra (b) donde se establece que en un crédito para pago diferido no bastará con revisar y tramitar los documentos; **sólo se habrá honrado si se entrega una promesa de pago**. Si el banco designado no entrega su promesa de pago (lo cual sería perfectamente legítimo si no ha confirmado o emitido el crédito), no estaría honrando de acuerdo con lo establecido en las UCP 600, y ello significa que **no se habría generado**

una obligación de reembolso del banco emisor a favor del banco designado.

En cuanto a la negociación, en el mismo artículo 2 se dice que la negociación significa “la compra por el banco designado de giros (librados sobre un banco distinto del banco designado) y/o documentos al amparo de una presentación conforme, **anticipando o acordando anticipar fondos** al beneficiario el o antes del día hábil bancario en que el banco designado deba ser reembolsado”.

En cuanto a **negociar**, bajo las UCP significa comprar, y por compra se entiende el anticipo de fondos por parte del banco que ha sido designado banco negociador. Como contrapartida a dicho anticipo, el banco negociador **obtiene los derechos de cobro del beneficiario** frente al banco emisor (o, menos habitual, frente al banco confirmador). De existir efecto (que no es necesario), el librado será el emisor (o el confirmador), nunca el propio banco negociador, y la **transmisión de los derechos quedará reflejada en el endoso**.

La compra puede ser el día de presentación de los documentos conformes **o en una fecha posterior**, con lo que el banco designado (que no sea confirmador) podría esperar a anticipar fondos a que el banco emisor diera su conformidad a los documentos. En general, sin embargo, no resultará necesario, ya que el banco designado que no sea confirmador no tiene un compromiso de negociar y, si lo hiciera, **estaría negociando con recurso contra el beneficiario**. Por el contrario, el banco confirmador está obligado a negociar (si la presentación es conforme) y dicha negociación **será siempre sin recurso** (artículo 8.a.ii).



NEGOCIACIÓN Y OTRAS FINANCIACIONES

Según acabamos de ver, la negociación constituye una autorización de financiación por parte del banco emisor al banco designado, con lo que el banco que negocia lo hace con el acuerdo del banco emisor ante el que adquiere unos derechos de reembolso.

Como se ha comentado anteriormente, la función financiadora del crédito documentario resulta fundamental para comprender su aceptación y funcionamiento como medio de pago internacional. En muchos países emergentes, como China o la India, en los que hay abundancia de divisas pero las empresas encuentran dificultades para obtener financiación bancaria, el crédito documentario resultaba un mecanismo adecuado. El banco podía financiar al beneficiario que hubiera utilizado correctamente un crédito documentario pero contando con el riesgo del banco emisor, por lo general mucho más solvente que el propio beneficiario.

La necesidad llevó a que se financiaran créditos disponibles para pago diferido como si se tratara de créditos disponibles para negociación, hasta que llegó una decisión de

un tribunal inglés en el caso Banco Santander vs. Banque Paribas. En esencia, el caso se resume en que el banco español financió al beneficiario con forfaiting de un crédito disponible para pago diferido en el que era confirmador. Posteriormente se demostró fraude del beneficiario, por lo que el pago no correspondía. Banco Santander adujo que por su financiación se había convertido en tenedor de derechos de buena fe y que, por tanto, no podía ser el perjudicado del fraude. El juez finalmente entendió que, en un crédito disponible para pago diferido, el pago correspondía al vencimiento, que no incorporaba ninguna autorización de financiación y que, en consecuencia, cualquier financiación era externa al crédito. Por tanto, si el banco hubiera actuado de acuerdo con lo esperado (sin financiar), el fraude se habría revelado antes de su pago como confirmador, con lo que habría evitado la pérdida y, en definitiva, el propio fraude.



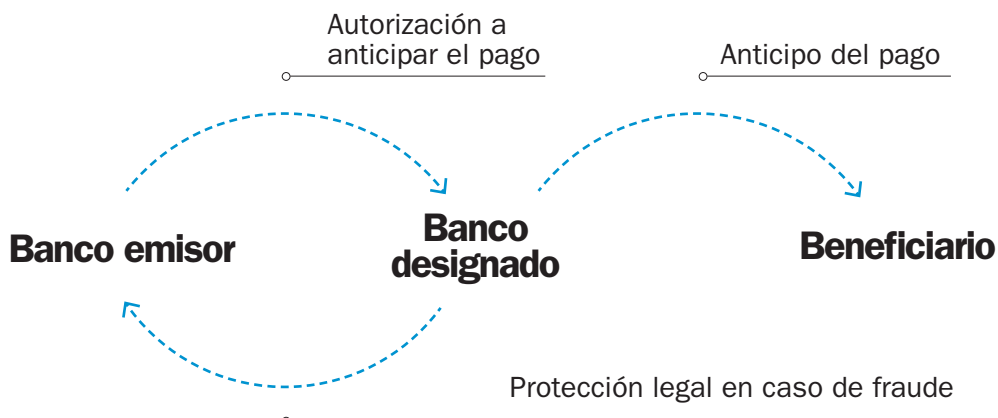
JAVIER GUNDÍN

LA VÍDEOPÍLDORA:
Liquidación anticipada
y forfaiting de créditos
documentarios

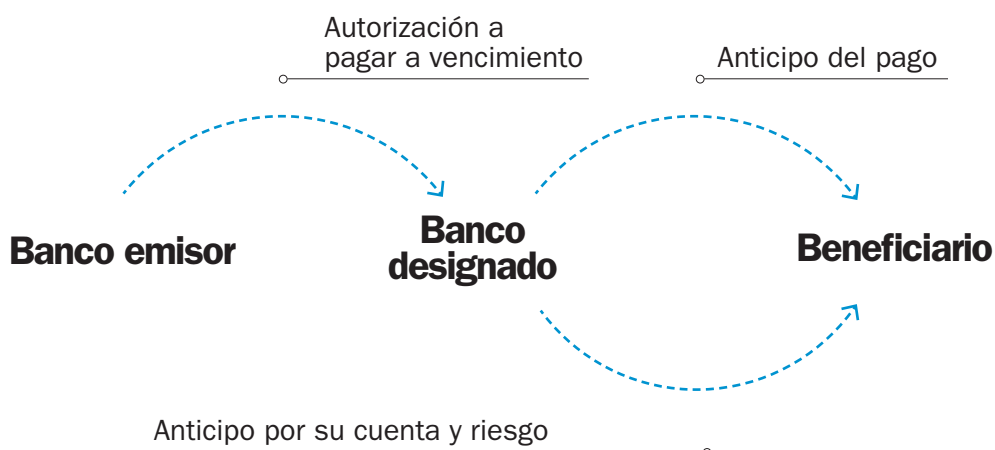
Clicar sobre el video para visualizarlo en el navegador.

Para evitar situaciones como la comentada, el artículo 12.b de las UCP 600 convierte la autorización de financiación en norma general, ya que, “al designar a un banco para que acepte un giro o adquiera un compromiso de pago diferido, **el banco emisor autoriza a dicho banco designado a pagar anticipadamente** o a comprar el giro aceptado o el compromiso de pago diferido adquirido por dicho banco designado”. En definitiva, **se refuerza considerablemente la función del crédito documental como mecanismo de financiación** y se desvanece la diferencia entre disponibilidad para negociación y disponibilidad para pago diferido o aceptación.

CON UCP 600 - ART. 12b



SIN UCP 600 - ART. 12b



LAS OBLIGACIONES BANCARIAS

COMPROMISOS DEL BANCO EMISOR

Los compromisos del banco emisor están regulados por el artículo 7 de las Reglas, donde se establece que son su obligación:

Honrar:

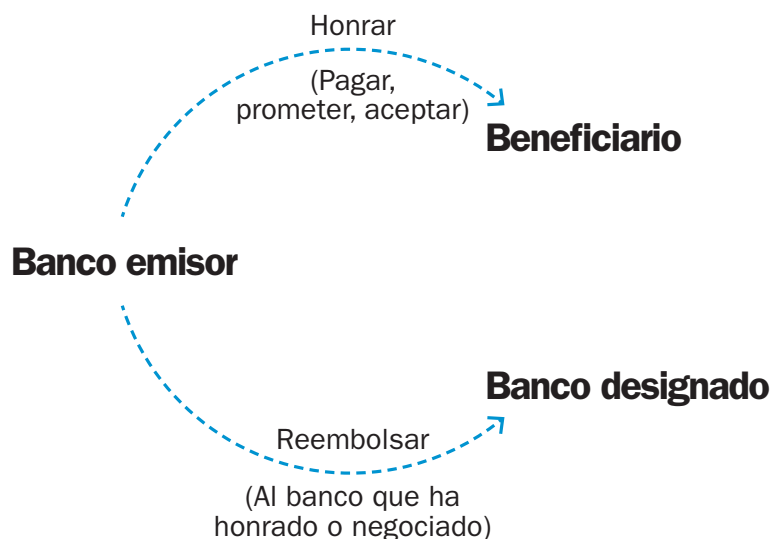
- Cuando es disponible únicamente en sus cajas.
- Cuando, siendo disponible en las cajas de otro banco (banco designado), dicho banco no honra ni negocia.

Reembolsar cuando el banco designado ha honrado o negociado, siendo el reembolso exigible únicamente al vencimiento, aun cuando el banco designado haya anticipado fondos al amparo del crédito o del artículo 12.b.

Las características de la obligación de reembolso por parte del banco emisor quedan recogidas en el artículo 7.c, donde puede leerse que “el banco emisor **se compromete a reembolsar al banco designado que ha honrado o negociado** una presentación conforme y que ha remitido los documentos al banco emisor”.

En el mismo artículo se dice que el “compromiso del banco emisor de reembolsar al banco designado es independiente del compromiso del banco emisor frente al beneficiario”, con lo que se está haciendo énfasis en la independencia de ambas obligaciones. Es decir, en caso de fraude del beneficiario, si un juez emite una medida que bloquea el pago al beneficiario, dicha medida no debería bloquear el reembolso al banco designado que ha honrado o negociado de buena fe.

Entre las obligaciones del emisor no está la de negociar, ya que negociar implica adquirir unos derechos frente a un tercero, y no tiene sentido la adquisición de derechos frente a un tercero que resulta ser él mismo.



COMPROMISOS DEL BANCO CONFIRMADOR

Los compromisos del banco confirmador están regulados por el artículo 8 de las Reglas, donde se establece que es su obligación:

Honrar:

- Cuando es disponible para pago, pago diferido o aceptación en sus cajas.
- Cuando, siendo disponible en las cajas de otro banco designado, dicho banco no honra ni negocia.

Negociar, sin recurso, cuando el crédito es disponible para negociación en sus cajas.

Reembolsar cuando el banco designado ha honrado o negociado.

La negociación del banco confirmador es **sin recurso contra el beneficiario** del crédito, lo cual resulta lógico, dado que el compromiso de pago es propio. Por el contrario, la negociación por un banco designado que no sea confirmador será una negociación con recurso.

Las características de la obligación de reembolso por parte del banco confirmador quedan recogidas en el artículo 8.c, donde puede leerse que “el banco confirmador se compromete a reembolsar a otro banco designado que ha honrado o negociado una presentación conforme y que ha remitido los documentos al banco confirmador”, lo cual, por otro lado, deja claro que para reclamar el pago al banco confirmador resulta inexcusable presentarle los documentos.

EXONERACIONES BANCARIAS

Las Reglas contienen cuatro artículos con las exoneraciones bancarias.

El **artículo 34** hace referencia a la efectividad de los documentos y en él se establece que los bancos no asumen **ninguna obligación ni responsabilidad respecto al valor o contenido de los documentos** o a la solvencia de los que los emiten.

El **artículo 35** hace referencia a los errores en la traducción o en la transmisión de los documentos. En relación con el **riesgo de pérdida en la transmisión**, se indica que, “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”.

Es decir, **la pérdida es por cuenta del crédito** (lo que equivale a decir que lo es por cuenta del ordenante), pero vamos a descomponer el párrafo para analizarlo:

Si el banco designado determina que la presentación es conforme y remite los documentos al banco emisor o al banco confirmador...

Debe ser el banco designado en el crédito, es decir, aquel en el que se ha hecho disponible para pago, aceptación o negociación. Un tercer banco ajeno al crédito no podría acudir a la exoneración. Además, es necesario haber determinado que los documentos son conformes y, naturalmente, haberlos enviado. A efectos de demostrar ambas cosas, puede resultar imprescindible disponer de fotocopias de todos los documentos y de una constancia del envío.

... con independencia de si el banco designado ha honrado o negociado...

El redactado es claro: se puede acudir a la exoneración **aun cuando no se haya honrado o negociado**. Basta con que los documentos se hayan presentado al banco designado. De hecho, se trata de proteger al beneficiario, que ha presentado los documentos en el lugar indicado en el crédito, y cualquier pérdida o daño que sufran los documentos a partir de ese momento será por cuenta y riesgo del propio crédito.

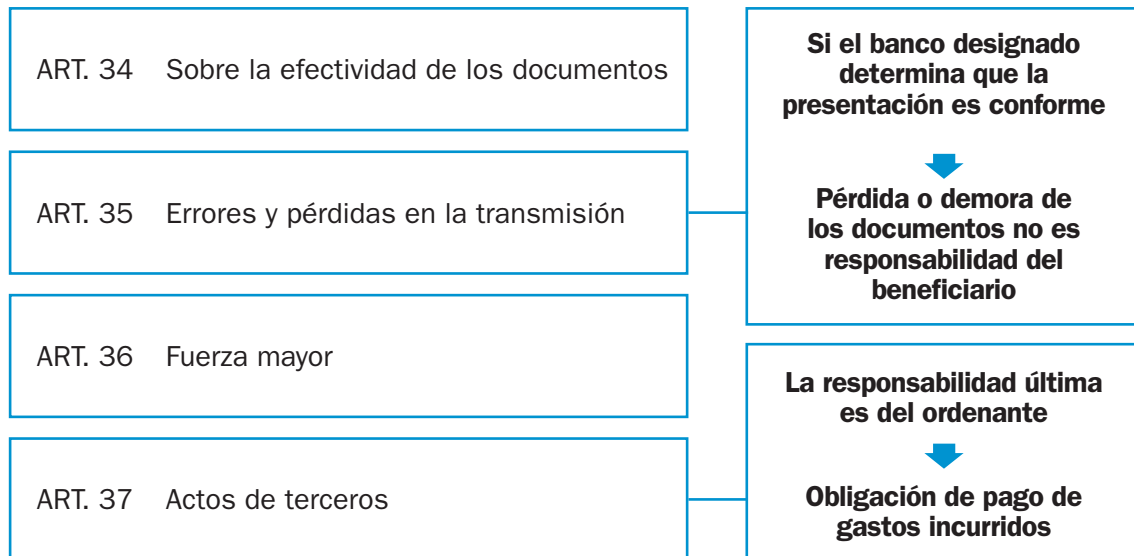
... el banco emisor o el banco confirmador deberán honrar o negociar, o deberán reembolsar al banco designado, incluso cuando los documentos se hayan extraviado en el trayecto entre el banco designado y el banco emisor o el banco confirmador, o entre el banco confirmador y el banco emisor.

La obligación de honrar, negociar o reembolsar, según sea el caso, persiste, incluso cuando los documentos se extravían entre los bancos que son parte del crédito. Es decir, el extravío **se ha producido dentro del crédito** y el beneficiario, que ha cumplido su parte, no debe ser quien soporte las consecuencias de la pérdida.

El **artículo 36** incluye las exoneraciones en caso de **fuerza mayor**, como catástrofes, disturbios, actos terroristas, etc.

El **artículo 37** se refiere a los actos de terceros intervinientes y en él se establece básicamente que “el banco que utilice los servicios de otro banco con objeto de dar cumplimiento a las instrucciones del ordenante, **lo hace por cuenta y riesgo del ordenante**” y que “el banco que da instrucciones a otro banco de prestar servicios **es responsable de todas las comisiones, honorarios, costes o gastos** (cargos) contraídos por dicho banco en relación con sus instrucciones”.

EXONERACIONES



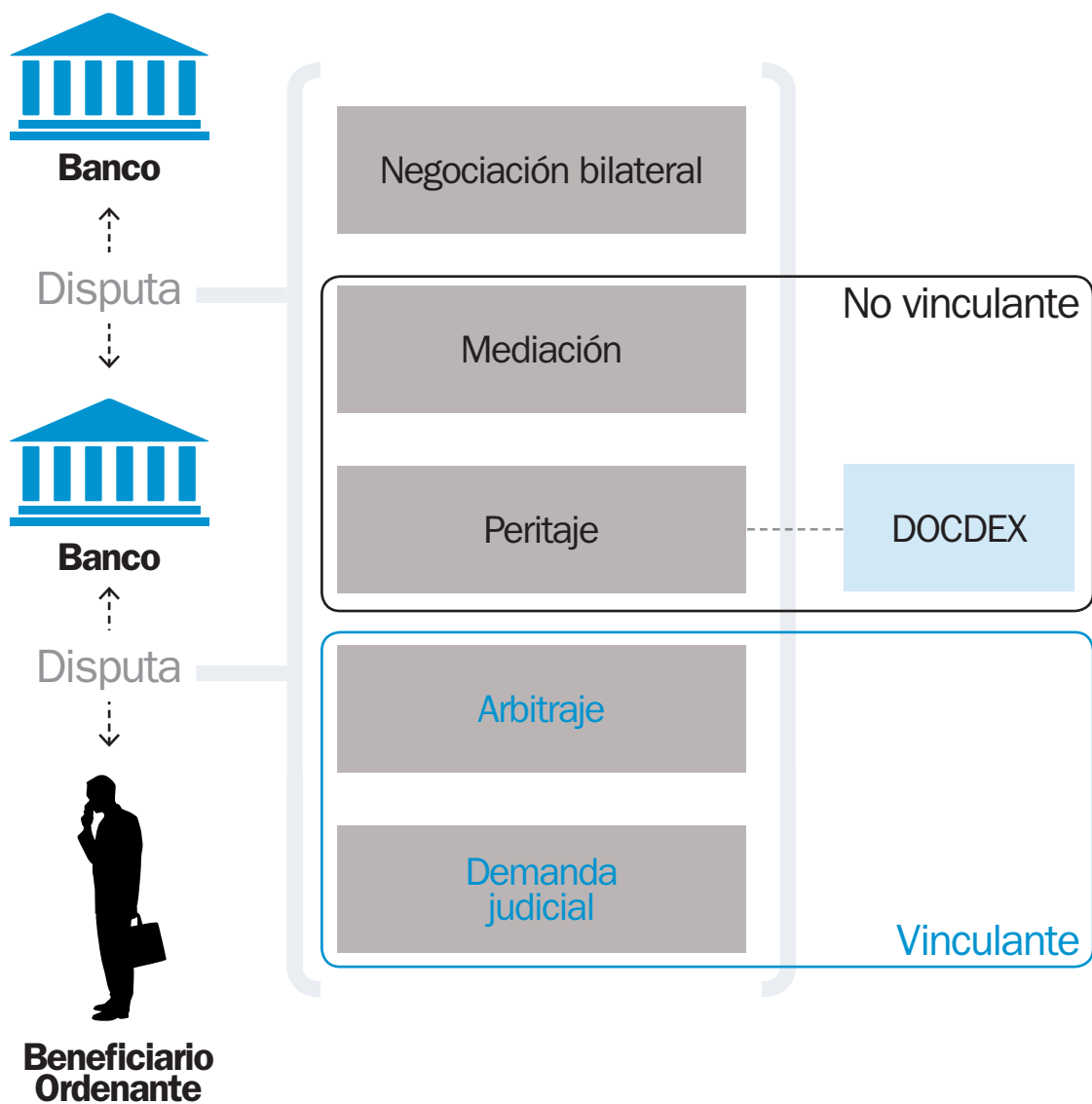
LAS DISPUTAS EN LOS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS

FORMAS DE RESOLUCIÓN DE DISPUTAS

En ocasiones, ocurre que las partes en un crédito documentario no están de acuerdo en lo referente a la interpretación de una cláusula o de un documento. Como en cualquier otro contrato, cuando la disputa se presenta en un crédito documentario, lo primero que habrá que hacer será acudir al propio crédito, de ahí la importancia de las medidas preventivas. Los bancos podrán evitar en buena medida las disputas con un conocimiento previo de la moralidad y solvencia de sus clientes, pero también, y de manera fundamental, mediante **un redactado del crédito que sea claro y preciso**. Cuando las características de la operación lo requieran, puede considerarse la inclusión de cláusulas de adaptación (por ejemplo, de determinación de tipos de cambio) que permitan superar los contratiempos, o de cláusulas específicas de resolución de disputas, ya sea de tipo arbitral o sobre la ley y jurisdicción aplicables.

Cuando el condicionado del crédito resulta insuficiente y no se logra el acuerdo por medio de la negociación bilateral, la **búsqueda de soluciones puede venir del arbitraje o del litigio**. La disputa judicial implica el máximo enfrentamiento y, por tanto, será el último recurso. El arbitraje ofrece algunas ventajas relativas, como son la confidencialidad, la experiencia del árbitro o una mayor rapidez con costes conocidos de antemano, pero requiere que ambas partes estén de acuerdo en someterse a la decisión arbitral.

Una tercera alternativa está en los sistemas de **mediación y conciliación**. Esta opción implica menor enfrentamiento y sirve para que las partes valoren su posición a partir de la opinión de un tercero neutral. La mediación no es vinculante, excepto acuerdo, en cuyo caso la opinión del experto mediador tendría el valor de un contrato entre partes. Un sistema específico de mediación en créditos documentarios (pero también para cobranzas o garantías) es el sistema de resolución rápida de disputas en operaciones sujetas a reglas CCI, más conocido como **DOCDEX**.



EL MECANISMO DE DOCDEX

Con objeto de facilitar la resolución de disputas en el ámbito de los créditos documentarios, la CCI estableció en 1997 **un sistema rápido y de bajo coste denominado DOCDEX. El sistema DOCDEX** consiste en una decisión relativamente rápida que será o no vinculante según hayan acordado las partes. La decisión la toman tres expertos que conservan el anonimato y que son designados por la CCI (los árbitros son públicos y designados por las partes).

TIPOLOGÍA DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO

LA IRREVOCABILIDAD

Desde el punto de vista del compromiso del banco emisor, los créditos documentarios **son irrevocables**. El crédito documentario revocable dejó de estar amparado por las UCP a partir de la revisión UCP 600. El crédito revocable podía ser anulado o modificado por el banco emisor en cualquier momento y sin necesidad de previo aviso al beneficiario, por lo que no constituía un compromiso en firme ni una garantía de cobro y debía ser evitado. En la práctica, se trataba de una variante inexistente.

El carácter **irrevocable** del crédito documentario comporta un compromiso en firme por parte del banco emisor en favor del beneficiario. Este compromiso **no puede ser modificado o cancelado sin el acuerdo del** banco emisor, el banco confirmador (si lo hay) y el **beneficiario** (artículo 10.a).

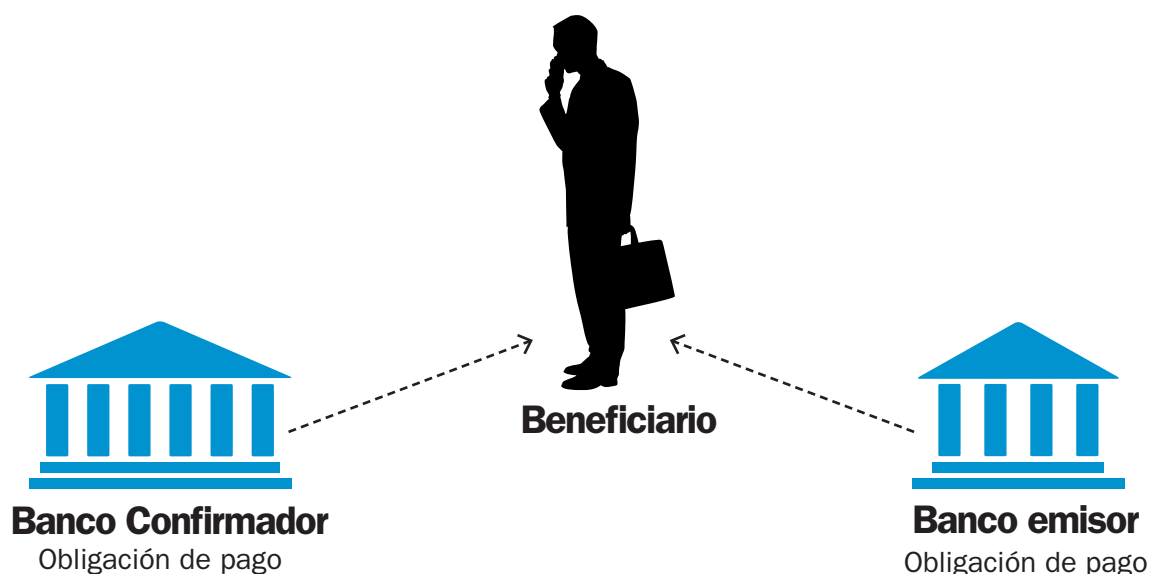
EL CRÉDITO CONFIRMADO

Desde el punto de vista de la existencia de garantías adicionales, el crédito documentario puede ser a su vez confirmado o no confirmado. El crédito está **confirmado** cuando un tercer banco añade su confirmación, es decir, cuando se **suma una garantía adicional a la del banco emisor**, por la que el banco confirmador se compromete al pago con independencia del compromiso del emisor.

Contra presentación de documentos, el banco confirmador sólo puede actuar de dos formas:

- **Honrando** (paga, se compromete al pago o acepta) o negociando sin recurso.
- **Alegando el incumplimiento** de las obligaciones por parte del beneficiario, es decir, señalando la existencia de discrepancias en los documentos presentados.

La confirmación del crédito por parte de un banco distinto al emisor comporta una mayor garantía para el beneficiario, que debe ser utilizada cuando existan **dudas sobre la solvencia del país o del banco emisor**. Es un factor que también puede aportar ventajas cuando lo que se busca es obtener la seguridad de cobro en el banco con el que el beneficiario opera normalmente, o cuando se busca desplazar cualquier posible **disputa con el deudor (el banco confirmador) al entorno jurídico del beneficiario**. En estos casos, el vendedor debe solicitar a su cliente que la venta se efectúe por crédito documentario confirmado, ya que el propio crédito debe prever esta eventualidad en el momento de ser emitido. En la medida de lo posible, el banco confirmador debería ser el propio banco del vendedor.



EL CRÉDITO TRANSFERIBLE

¿QUÉ ES?

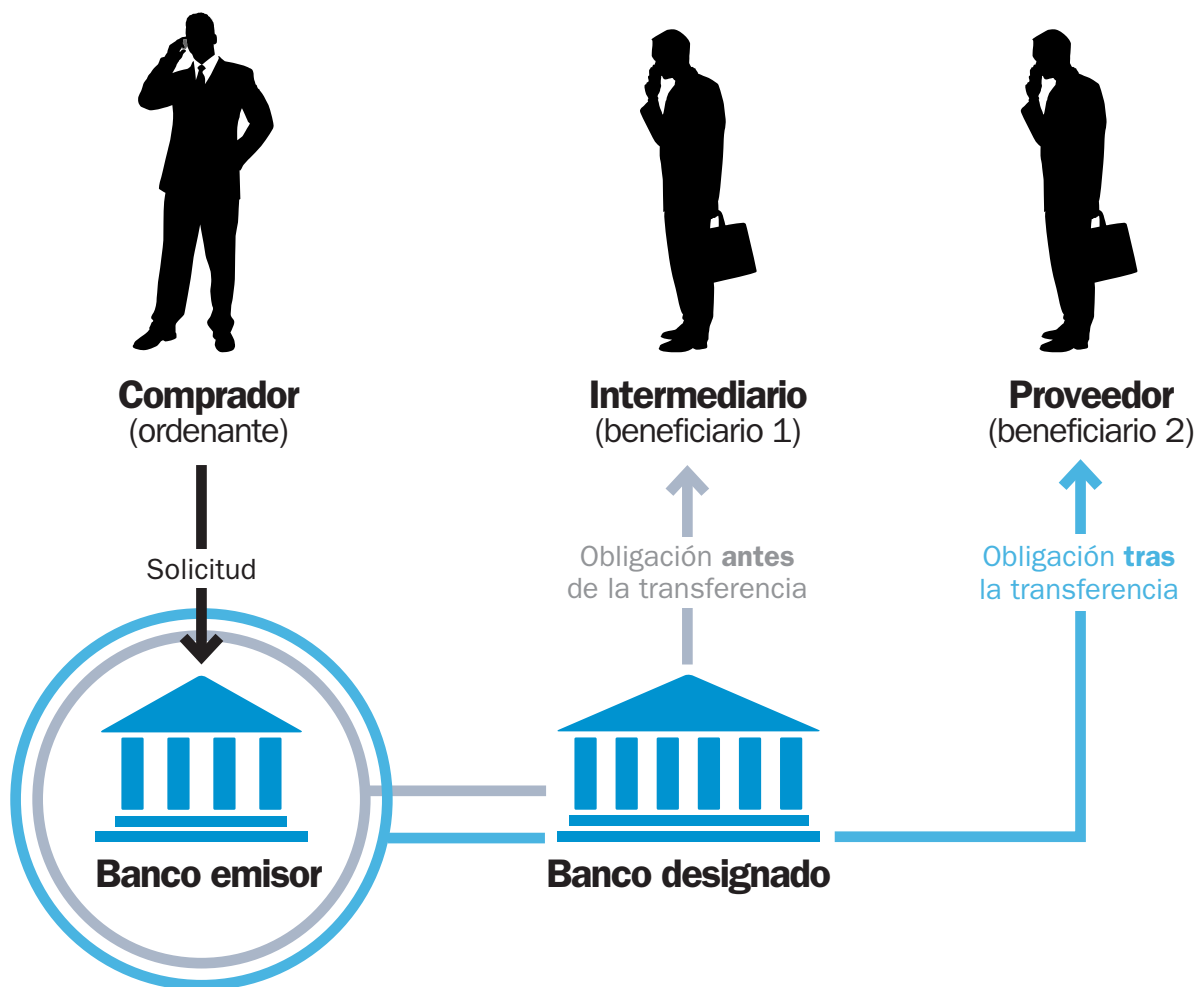
Los aspectos específicos del crédito transferible están recogidos en el artículo 38 de las Reglas, donde se define el crédito transferible como “un crédito que indica de forma expresa que es «transferible». A petición del beneficiario (primer beneficiario), un crédito transferible puede **ser puesto total o parcialmente a disposición de otro beneficiario** (segundo beneficiario)”.

Es decir, en un crédito transferible, el beneficiario puede dar instrucciones al banco transferente para que el crédito sea utilizable, parcial o totalmente, por uno o más beneficiarios (de su país o de otro país.) Es importante tener en cuenta que el crédito recibido y su transferencia son el mismo crédito. Para que un crédito sea transferible, **debe figurar la mención “transferible”**.

:27	:	SECUENCIA EN EL TOTAL	
		1/1	
:40	:	IRREVOCABLE	TRANSFERIBLE
:20	:	REFERENCIA DE LA OPERACIÓN	
		ABB-123456	

IDENTIFICACIÓN DE
TRANSFERIBILIDAD

Si se pretende que el crédito sea transferible solamente en el país de primer beneficiario, debe indicarse en el crédito original. Muchos créditos transferibles tienen las condiciones de transferencia limitadas: “*transferable in Spain only*” o “*this credit is transferable only after communication to and approval by us [el banco emisor] of the name and domicile of the intended transferee*”. En este último caso, es evidente que la fuente de suministro queda desvelada al comprador ordenante del crédito.



EL BANCO AUTORIZADO A TRANSFERIR

En el artículo 38.b se define el banco transferente como “el banco designado que transfiere el crédito o, en un crédito disponible en cualquier banco, el banco que está específicamente autorizado por el banco emisor para transferir y que transfiere el crédito. El banco emisor puede ser banco transferente”.

El banco que transfiere **debe ser el banco designado**, nadie más que él puede hacerlo, y por banco designado hemos de entender, según el artículo 2, el banco en el que el crédito es disponible (para pago, aceptación o negociación). El banco designado es el agente que actúa por designación del banco emisor y que está autorizado a recibir y tomar documentos conformes por cuenta del emisor. Por tanto, los documentos se presentan al amparo del crédito (se entregan al crédito) en el momento en que se entregan al banco designado, y es en ese momento cuando nace la obligación de pago del emisor o del confirmador, siempre que la presentación sea conforme. **Cualquier cosa que ocurra antes de ese momento ocurre “fuera del crédito” (incluida la pérdida de los documentos).**

¿Qué ocurre, pues, cuando un banco no designado “transfiere” el crédito? Para empezar, que la pretendida transferencia no existe como tal, ya que es un acto externo al crédito, lo que deja al supuesto segundo beneficiario sin derechos sobre el crédito (y al banco que hace la falsa transferencia como responsable de que ello sea así). Pero es que, además, la habitual sustitución de facturas también se efectúa a espaldas del crédito. La sustitución de facturas sólo puede ocurrir si los documentos del segundo beneficiario

son conformes, pero dicha conformidad sólo puede darla por cuenta del emisor el banco designado. Luego, ¿cuáles son la función, la responsabilidad y las obligaciones de ese tercer banco que da por conformes los documentos, los acepta y sustituye facturas, sin que el banco emisor lo haya designado para ninguna de esas actuaciones? Las UCP no dicen nada de ese banco en tal situación, ¿cómo puede aplicarse el artículo 14, o el 16 o el 35, o cualquier otro que requiera que el banco haya sido designado?

Por tanto, cuando el crédito es disponible en las cajas del banco emisor y se define como transferible, **no puede entenderse que el banco avisador está designado para transferir**. En este caso, salvo que el crédito lo disponga de otra forma, sólo el emisor podría actuar como banco transferente.

¿CUÁNDO PUEDE SER ÚTIL?

Un crédito transferible está normalmente emitido a favor de un beneficiario que no es quien produce la mercancía sino un intermediario, alguien que ha establecido un contrato con un comprador pero depende de una tercera parte para suministrar la mercancía a su cliente. Con un crédito transferible, **el intermediario puede hacer extensiva la seguridad de un crédito al suministrador** sin descubrir el nombre del comprador y, por medio de la sustitución de documentos, mantener ocultos los datos de su proveedor.

CONDICIONES DE LA TRANSFERENCIA

Un crédito puede ser transferido **sólo si está expresamente designado como transferible** por el banco emisor y solamente es posible transferirlo una vez (artículo 38.d). Se pueden transferir por separado fracciones de un crédito transferible a condición de que no estén prohibidos los embarques parciales (artículo 38.d).

Cuando un crédito es transferido a un segundo beneficiario, o a varios segundos beneficiarios, **debe ser transferido en las condiciones y los términos especificados en el crédito original**, con las siguientes excepciones contempladas en el artículo 38.g:

- El importe del crédito puede reducirse.
- Cualquier precio unitario indicado puede reducirse.
- La fecha de vencimiento puede acortarse.
- El período de presentación de los documentos puede acortarse.
- La fecha última de embarque puede acortarse.

Además:

- El nombre del primer beneficiario puede sustituir al del ordenante del crédito. Sin embargo, si el crédito requiere que el nombre del ordenante aparezca en cualquier documento distinto de la factura, esta exigencia debe respetarse.
- El porcentaje de cobertura del seguro puede ser incrementado de tal modo que el valor asegurado coincida con el requerido en el crédito original.

También, de acuerdo con el artículo 38.j:

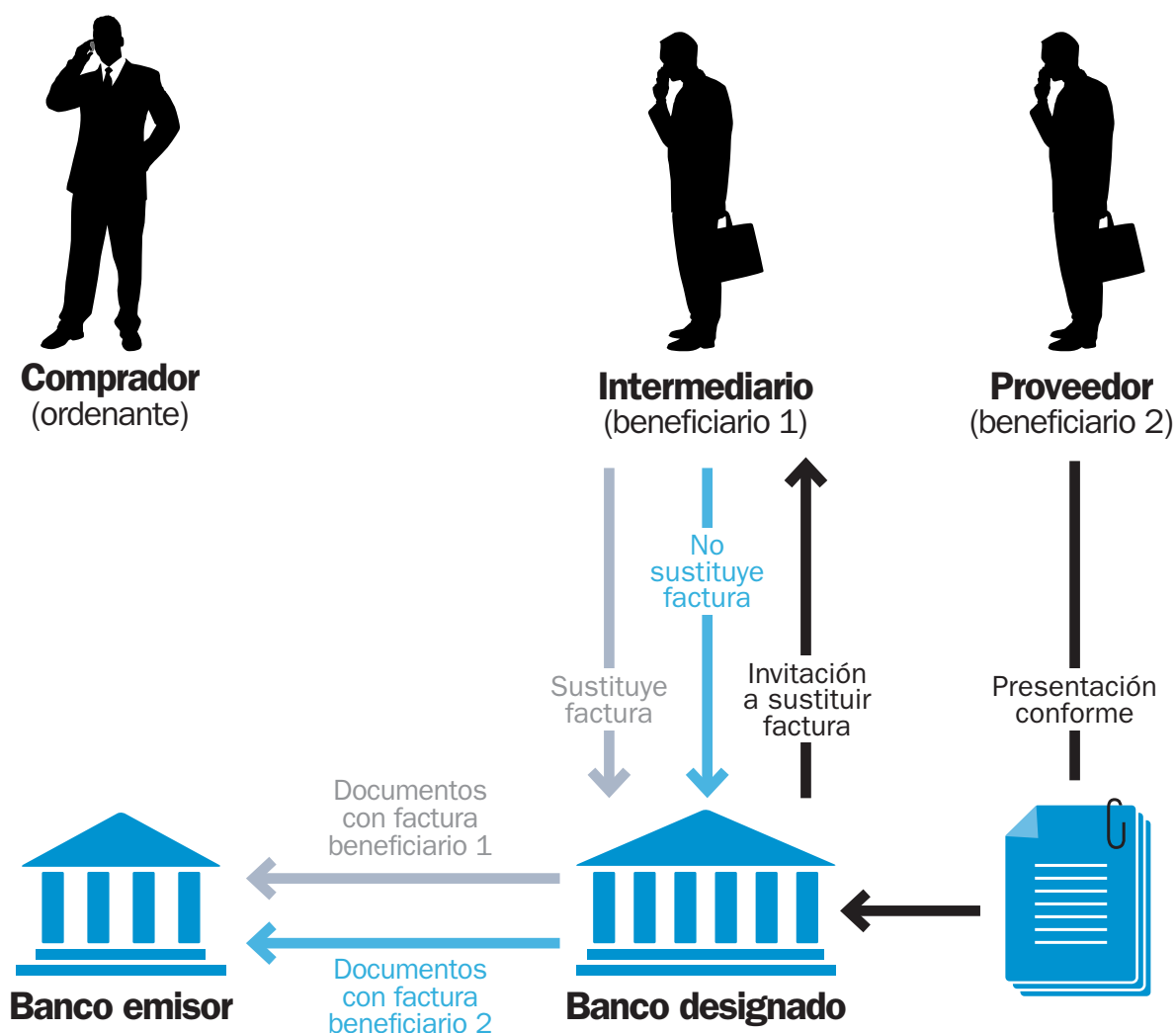
- El primer beneficiario puede indicar que el crédito se honre o negocie al segundo beneficiario **en el lugar donde el crédito ha sido transferido**, inclusive hasta la fecha de vencimiento del crédito.

PRESENTACIÓN DE DOCUMENTOS

En una operación de transferencia típica, el segundo beneficiario habrá cumplido con su parte del crédito transferido a la presentación de los documentos conformes. El primer beneficiario **podrá entonces sustituir las facturas** presentadas por el segundo beneficiario por las suyas propias emitidas por un importe superior para ser presentadas al amparo del crédito original. De manera análoga, podrá sustituir los efectos, de requerirse en el crédito original. Cuando todos los documentos sean aceptados como conformes, el primer beneficiario tendrá derecho a obtener la diferencia entre las dos facturas.

En caso de que el primer beneficiario no presente sus propias facturas (y efectos) para sustituir las presentadas bajo el crédito transferido, el banco intermediario que ha transferido el crédito tendrá, de acuerdo con el artículo 38.i, el derecho a remitir los documentos al banco emisor tal como los recibió del segundo beneficiario, **sin posterior responsabilidad ante el primer beneficiario.**

Por otro lado, según el artículo 38.k, el segundo beneficiario **no podrá presentar los documentos directamente al banco emisor** (en caso de conocerlo) y deberá hacerlo siempre por medio del banco transferente. En consecuencia, si el banco emisor recibe los documentos de un banco distinto del banco designado, debería contactar con él y averiguar su posición antes de proceder al pago de los documentos.



ALGUNAS COMPLICACIONES RELACIONADAS CON LA TRANSFERENCIA

Existen complicaciones relacionadas con los créditos transferibles. Las que se relacionan a continuación son las más obvias.

El primer crédito queda siempre sujeto a las condiciones impuestas por el banco emisor. Si el banco que efectúa la transferencia del crédito **incorpora condiciones a solicitud del primer beneficiario y estas condiciones contradicen las del crédito** original, los documentos recibidos del segundo beneficiario podrían llegar a generar una obligación de pago que no quedaría amparada por una obligación equivalente por parte del banco emisor del crédito original.

La **descripción de la mercancía** en el crédito transferido debe coincidir exactamente con la del crédito original. En caso contrario, el primer beneficiario puede verse obligado a solicitar una modificación del crédito original o bien a modificar sus propias instrucciones con respecto al crédito transferido.

De aparecer el comprador ordenante del crédito original como **parte a notificar en los documentos de transporte**, quedaría desvelada la identidad del comprador al segundo beneficiario. Para evitar esta eventualidad, el primer beneficiario podría exigir que el crédito original designara una parte neutral como parte a notificar, por ejemplo un transportista o su agente. La alternativa es una modificación que suprima toda mención a una parte a notificar.



SUSANA MONGE

LA VÍDEOPÍLDORA:
El intermediario y el
crédito documentario
transferible

Clicar sobre el video para visualizarlo en el navegador.

De los ejemplos mencionados se deduce que las cuestiones de compatibilidad que puede generar la transferencia de un crédito son importantes, y debe ser el banco que efectúa la transferencia quien decida cómo tratar la operación de forma que no represente riesgo de incumplimiento de las condiciones del crédito original. En determinados casos no hay respuestas factibles a los problemas planteados, por lo que el banco al que se ha solicitado transferir el crédito debe recurrir al artículo 38.a, en el que se establece que “un banco no tiene obligación de transferir un crédito salvo dentro de los límites y en la forma expresamente consentidos por dicho banco”.

EL CRÉDITO DE RESPALDO O BACK-TO-BACK

El denominado crédito de respaldo o *back-to-back* se da cuando el beneficiario del crédito no es el proveedor final de la mercancía y el crédito recibido no es transferible: el beneficiario puede solicitar a su banco que emita un nuevo crédito documentario respaldado por el primer crédito recibido. Es importante tener en cuenta que, a diferencia del crédito transferible, **se trata de dos créditos distintos**: el crédito de exportación recibido y el crédito de respaldo emitido (o *back-to-back*). Ello los convierte en operaciones complejas y de alto riesgo para los bancos. En realidad, más que un tipo especial de crédito, el back-to-back es una forma de garantía del ordenante ante el banco emisor de un crédito documentario.

Si un banco está de acuerdo en emitir un back-to-back, insistirá en que las condiciones del crédito cumplan lo más exactamente posible con los términos del crédito original. Con dos créditos diferentes y varios posibles bancos participantes, las posibilidades de desacuerdo y disputa son considerables.

EL CRÉDITO CONTINGENTE O STANDBY

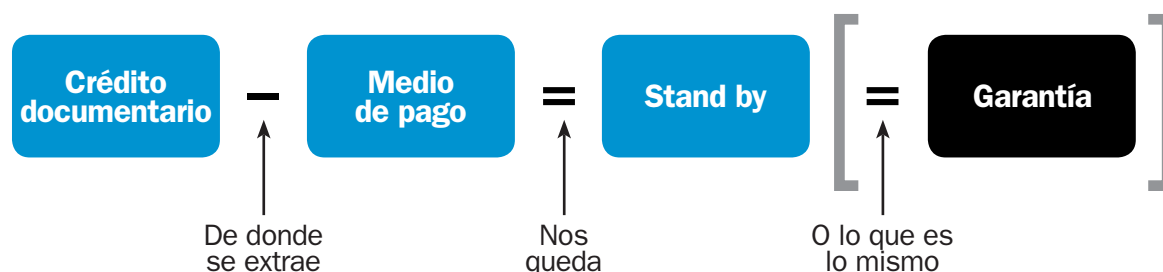
Los créditos *standby* fueron contemplados por primera vez en las *Reglas y usos uniformes*, publicación 400 de la CCI, de 1983. Los créditos *standby*, **usados como sustitutos de garantías**, se pueden utilizar en cualquier tipo de transacción y están basados en el incumplimiento de contrato por parte del ordenante del *standby*. El beneficiario del *standby* podrá disponer del crédito sólo en caso de incumplimiento, por parte del ordenante, de sus obligaciones contractuales; por ejemplo, impago de las mercancías embarcadas o de los servicios prestados (el beneficiario del *standby* sería el vendedor) o falta de entrega de la mercancía requerida o de prestación de los servicios solicitados (el beneficiario del *standby* sería el comprador).

Como ya hemos comentado en el apartado de garantías, resulta evidente la relación entre un crédito documentario contingente y una garantía bancaria. De hecho, **no existe una gran diferencia práctica entre ambos instrumentos**. Lo que los hace distintos es más bien la geografía de su uso. La garantía bancaria tradicional es un instrumento de larga tradición y de uso generalizado en Europa. En cambio, la banca americana tuvo limitada durante largo tiempo su capacidad para garantizar el cumplimiento de las obligaciones de terceros, por lo que recurrió al crédito documentario, en el que la obligación del banco es propia, abstracta y totalmente independiente del contrato comercial que la origina. Esos créditos documentarios cumplían perfectamente la función de las garantías tradicionales y recibían el nombre de *standby* para distinguirlos de los créditos documentarios en los que se transaccionaba con documentos comerciales que acreditaban una operación de compraventa. La garantía bancaria y el *standby* son, por tanto, en esencia, el mismo instrumento, aunque su apariencia es distinta debido a su origen diverso.

En un crédito contingente, como en un crédito documentario comercial, lo realmente significativo es su carácter documental, con lo que se consigue un reforzamiento del carácter independiente de la obligación. El emisor del *standby* **queda obligado por la presentación documental**, con independencia de cualquier otra obligación o contrato subyacentes, y exclusivamente de acuerdo con lo dispuesto en las Reglas y en el propio crédito. A pesar de todo, insistimos en el hecho de que la garantía a primer requerimiento y el crédito *standby* **son, en esencia, el mismo instrumento**.

En lo que afecta a su regulación internacional, hasta la publicación de unos usos internacionales específicos para los créditos contingentes (las ISP 98), cualquiera que deseara emitir una “garantía” puramente documental debía acudir a las UCP. Ello comportaba algunos problemas, ya que muchos de sus artículos eran de aplicación exclusiva a créditos documentarios comerciales y su utilización en créditos contingentes no resultaba apropiada. Finalmente, en 1998, la CCI publicó los *Usos internacionales relativos a los créditos contingentes* (ISP 98) con la pretensión de dar respuesta a esos problemas.

Pero no debemos olvidar que una promesa independiente puede estar sujeta a las ISP 98 pero también a las UCP 600 y a las URDG 758. Estas últimas son reglas específicas para las garantías a primer requerimiento o garantías de demanda. La elección de las reglas **dependerá de la voluntad de las partes y de las características de la operación**. Puede que para determinados tipos de obligaciones contingentes resulten más adecuadas las ISP 98, y para otras, las UCP 600, o incluso las URDG 758, aunque cada conjunto de reglas pretende responder a una necesidad determinada.



EL CRÉDITO ROTATIVO O REVOLVING

Otra modalidad especializada de crédito documental es el denominado crédito rotativo o *revolving*. Un crédito *revolving* es aquel utilizable por un importe que **permanece constante durante un período especificado**, de forma que, cuando es utilizado, resulta disponible de nuevo por la totalidad del importe, ya sea de forma automática o tan pronto como se recibe aviso del emisor de haber recibido conformes los documentos de la utilización precedente.

También puede ser disponible por un importe que va reduciéndose durante un período establecido y que queda automáticamente disponible por la suma original transcurrido el período mencionado. Si la renovación del importe no es automática, sino que está sujeta a las instrucciones de renovación después de cada disposición, no se trata de un crédito *revolving* en sentido estricto sino más bien de un crédito por un importe fijo que se incrementa por medio de modificaciones.

Los créditos *revolving* pueden ser renovables por importe y por tiempo. Un crédito renovable por importe sería aquel disponible por una cantidad determinada, de una sola vez, y que tan pronto como es utilizado el importe vuelve a estar disponible. A menudo no existe límite por lo que respecta al número de utilizaciones que pueden efectuarse. Se pueden ir utilizando hasta su caducidad o cancelación, cuando está regulada.

Pero el tipo más común es el renovable por tiempo. Se trata de un crédito disponible por una cantidad determinada por semana o mes. El importe está disponible automáticamente cada semana o mes con independencia de si se ha utilizado en parte o en su totalidad en la semana o mes anteriores. Este puede ser acumulativo o no acumulativo, según si los importes no utilizados se añaden al importe total disponible para el siguiente período o no.

Los créditos *revolving* por importe son raramente confirmados, ya que es prácticamente imposible establecer la responsabilidad total en la que se incurre. Este desconocimiento se extiende al banco emisor y al propio ordenante.

Indiscutiblemente, son créditos que requieren un grado considerable de confianza entre ordenante y beneficiario.

MENSAJE SWIFT	
TIPO	MT 700 EMISION CREDITO DOCUMENTARIO
FECHA DE RECEPCIÓN	12.12.2012
DESTINADO A	BSABESBXXX
ENVIADO POR	BANCO DE SABADELL, S.A.
	BRKADZALXXX
31D FECHA LUG. VTO.	BANQUE AL-BARAKA D'ALGERIE
	01042013 SPAIN
32B DIV / IMPORTE	EUR 120000
78 INSTRUCCIONES BCO	THIS DOCCRED IS TO REVOLVE 9 TIMES UP TO A TOTAL AMOUNT OF EUR 1200000 THE INITIAL AMOUNT IS TO BE AVAILABLE EVERY MONTH AFTER INITIAL EXPIRY AND ANY BALANCE UNUSED SHALL ACCUMULATE TO THE NEXT REINSTATEMENT
PAGA/ACEPT/NEGOC	

Cláusula para revolving
automático acumulativo

LOS CRÉDITOS ANTICIPATORIOS O DE CLÁUSULA

Los créditos conocidos como de **cláusula roja, o anticipatorios**, son muy poco utilizados en la actualidad y su uso tiene origen en el comercio de lana australiana. Se denominan de cláusula roja porque tradicionalmente se usaba tinta roja en su clausulado.

Permiten al exportador beneficiarse del **anticipo parcial o total del importe** del crédito. Mediante este tipo de créditos, el comprador-ordenante financia la compra o fabricación de la mercancía al vendedor-beneficiario, por lo que su utilización debe quedar restringida a aquellos casos en que el ordenante tenga una confianza plena en el beneficiario, o bien en que el ordenante tenga cubierto el riesgo contraído con el beneficiario (a través de una garantía, por ejemplo).

Existen tres modalidades de cláusula roja: la cláusula roja simple, en que la disposición de fondos se efectúa contra simple recibo del beneficiario; la cláusula roja documentaria (a veces denominada cláusula verde), en que la disposición de los fondos se efectúa contra presentación de documentos que acrediten su destino (facturas de compra de material, recibos del transportista, etc.); y, por último, la denominada *receipt and undertaking*, que difiere de las anteriores en que el beneficiario debe presentar, además del recibo o los documentos, un compromiso de devolución del anticipo en caso de que no pueda presentar los documentos del crédito en los términos y condiciones estipulados.

MENSAJE SWIFT

TIPO

FECHA DE RECEPCIÓN

DESTINADO A

ENVIADO POR

31D FECHA LUG. VTO.

32B DIV / IMPORTE

78 INSTRUCCIONES BCO

MT 700 EMISION CREDITO DOCUMENTARIO

12.12.2012

BSABESBBXXX

BANCO DE SABADELL, S.A.

BRKADZALXXX

BANQUE AL-BARAKA D'ALGERIE

01042013 SPAIN

EUR 120000

Cláusula roja

10 PCT OF THE AMOUNT OF THIS DOCCRED
IS AVAILABLE TO THE BENEFICIARY
AGAINST PRESENTATION OF THEIR
SIGNED RECEIPT PLUS AN UNCONDITIONAL
REPAYMENT GUARANTEE ISSUED BY BANCO
DE SABADELL IN FAVOUR OF THE APPLICANT

LA CESIÓN DEL PRODUCTO DEL CRÉDITO

La cesión del producto de un crédito documentario consiste en la **transferencia a favor de un tercero de los derechos de cobro sobre el deudor** (es decir, banco emisor o banco confirmador) por parte del acreedor (es decir, el beneficiario del crédito, excepto cuando se trate de la cesión del producto de un crédito que hubiera estado cedido previamente). Es importante remarcar que sólo el banco emisor y el banco confirmador pueden ser deudores en un crédito documentario.

Una vez cedidos formalmente los derechos sobre un crédito documentario, el deudor sólo quedará liberado de su obligación de pago cuando liquide su deuda con el nuevo acreedor (el cesionario). Con objeto de proteger de manera efectiva los intereses del cesionario, éste **no debe actuar en tanto no disponga de una comunicación del deudor** en la que se le comunique que ha recibido las instrucciones de cesión, que toma nota de ello y que en el momento del pago liquidará su deuda directamente al cesionario.



**MABEL
SANTAELLA**

LA VÍDEOPÍLDORA:
**La cesión del
producto de un crédito
documentario**

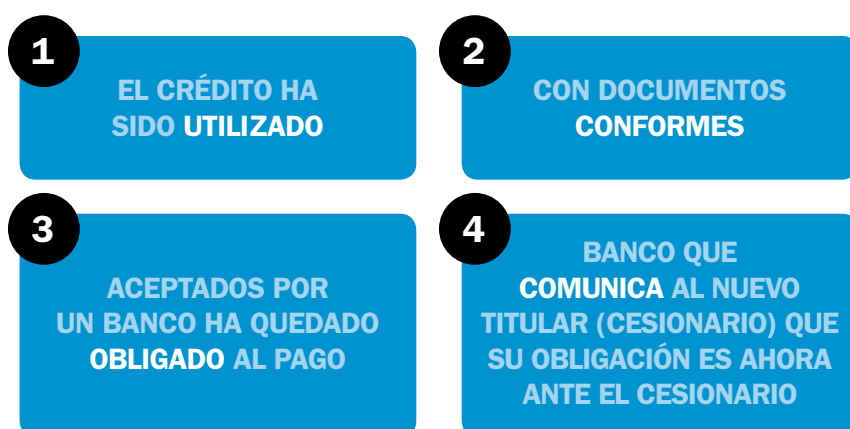
Clicar sobre el video para visualizarlo en el navegador.

A pesar de que las UCP 600 mencionan la cesión de derechos de los que el beneficiario puede llegar a ser titular (es decir, de derechos de cobro aún no generados por la utilización conforme del crédito documentario), es preciso tener en cuenta que la posición del cesionario es, en este caso, bastante débil.

En efecto, el cesionario de un crédito no utilizado no puede considerar que los derechos que le han sido transferidos equivalgan a la entrega de un valor económico, ya que **dicho valor económico no existirá hasta que el crédito sea utilizado correctamente**, lo que depende exclusivamente del beneficiario del crédito (el cedente). Por otro lado, el crédito documentario puede modificarse en un sentido contrario a los intereses del cesionario, sin que éste pueda intervenir en la aceptación o no de la modificación, ya que lo que se le ha cedido es el producto del crédito y no el derecho a utilizar el crédito.

En ocasiones, la cesión puede estar condicionada a la presentación de determinados documentos por parte del cesionario. Normalmente, aunque no siempre, esto ocurrirá cuando se trate de una cesión de derechos futuros (créditos no utilizados). En este caso, debe quedar claro contra qué documentos será efectiva la cesión.

SOLO HAY CESIÓN SI



LOS CRÉDITOS ELECTRÓNICOS Y LAS EUCP

Las siglas eUCP constituyen la denominación abreviada del *Suplemento a las reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios para la presentación electrónica*, en vigor desde marzo del 2002. No se trata de una revisión de las UCP, sino de un suplemento que, empleado junto con las UCP, **permite que en un crédito documentario se presenten los equivalentes electrónicos** de los documentos en papel.

Las eUCP no son un documento complejo y sólo apto para técnicos sobre el intercambio electrónico de datos (EDI, según sus siglas inglesas) sino una norma reguladora de algo más amplio y a la vez más simple como es el intercambio de registros en los formatos más diversos y usuales. Así, una cámara de comercio puede remitir el certificado de origen en formato PDF; la compañía aseguradora, el certificado de seguro en formato JPEG; y la empresa exportadora, la factura en un archivo de Word o la lista de empaque en uno de Excel.

Las eUCP **no regulan la emisión ni el aviso** de un crédito documentario, puesto que ambos aspectos están suficientemente regulados por las propias UCP y constituyen ya hoy la práctica habitual en muchos países. El suplemento regula únicamente los aspectos relativos a la emisión y presentación de registros electrónicos como documentos en un crédito documentario. Las eUCP permiten la presentación totalmente electrónica, es decir, una presentación compuesta exclusivamente de registros electrónicos, o bien una presentación mixta de registros electrónicos y de documentos en papel. Por medio de la presentación mixta, las eUCP buscan acompañar la evolución desde la presentación tradicional en papel hasta la presentación puramente electrónica.

Para que las eUCP sean de aplicación, será necesario que las partes las incorporen específicamente, es decir, el crédito deberá indicar (campo 40E de SWIFT) que está sujeto a las eUCP **por medio de los códigos “EUCP” o “EUCPURR”**. Si el crédito incorpora las eUCP, no es necesario incorporar también las UCP, puesto que someterlas a las eUCP equivale a hacerlo a las eUCP y a las UCP simultáneamente.

LA EMISIÓN Y EL AVISO

EL CONTRATO DE COMPRAVENTA Y EL CRÉDITO DOCUMENTARIO

RELACIÓN ENTRE AMBOS CONTRATOS

El comprador inicia el crédito documentario después de haber negociado con el vendedor la adquisición de mercancía o la prestación de un servicio y ambos acuerdan la apertura de un crédito documentario.

El contrato de compraventa debe contemplar determinados detalles imprescindibles para el establecimiento de un crédito documentario. Entre estos detalles conviene destacar el importe, el precio de compra, la descripción de la mercancía, las condiciones de entrega, el plazo de embarque y la fecha máxima de entrega de documentos. El contrato debe especificar el método de pago y la divisa, así como indicar claramente el banco en el que se desea que el crédito sea disponible.

Los contratos a menudo incluyen gran cantidad de información referida a la mercancía, el arbitraje con respecto a las posibles disputas u otras consideraciones que, a pesar de ser importantes desde el punto de vista contractual, **son innecesarias para la transacción del crédito documentario**. El caso más común hace referencia al detalle excesivo y técnico de la mercancía con la intención de que forme parte del convenio de crédito. Al respecto, conviene tener en cuenta que, de acuerdo con el artículo 5 de las UCP 600, “los bancos tratan con documentos y no con las mercancías, servicios o prestaciones con que los documentos puedan estar relacionados”. La descripción detallada puede (y debería) ser sustituida en el crédito documentario por una mención al contrato de compraventa o a la factura proforma, con lo que las partes se evitarían problemas y sorpresas.

En general, un crédito es, de acuerdo con el artículo 4 de las UCP 600, “una operación **independiente de la venta o de cualquier otro contrato** en el que pueda estar basado”. Si los documentos presentados son conformes con los términos y las condiciones del crédito, el banco emisor o confirmador está obligado a atender sus compromisos con independencia de las disputas que puedan surgir entre comprador y vendedor en relación con el cumplimiento de las condiciones del contrato. Las partes pueden emprender acciones al respecto pero sin implicar a los bancos, siempre y cuando los términos del crédito hayan sido cumplidos.

Crédito documentario  **Contrato**

GASTOS BANCARIOS

Las partes deben decidir, en el momento de negociar el contrato, a cuenta de quién correrán los gastos bancarios producidos por el crédito documentario (lo habitual es que cada parte corra con los gastos que el crédito produce en su propio país). Si un comprador no cae en la cuenta y omite reclamar que el crédito establezca de forma clara quién debe

correr con los gastos y cuáles son éstos, **puede encontrarse con la sorpresa de que todos los gastos acaben corriendo por su cuenta.** Según el artículo 37.c, salvo que el crédito diga algo distinto, “el banco que da instrucciones a otro banco de prestar servicios es responsable de todas las comisiones, honorarios, costes o gastos («cargos») contraídos por dicho banco en relación con sus instrucciones”.

:71B: DETALLES DE LOS GASTOS

ALL BANKING CHARGES OUTSIDE SPAIN (INCLUDING REIMBURSING BANK CHARGES) ARE FOR BENEFICIARY'S ACCOUNT

Estos gastos pueden incluir los de preaviso, los de notificación y confirmación, las comisiones de pago, pago diferido, aceptación o negociación, los costes de las modificaciones, la falta de utilización, los intereses de la negociación y los costes de los mensajes. Comoquiera que en determinados casos los costes pueden ser elevados, conviene valorarlos y pactarlos en su debido momento.

Es una mala práctica relativamente extendida que un banco **reclame costes por servicios para los que no se le han dado instrucciones.** Un caso habitual es el del banco avisador (que únicamente era avisador, y no era banco designado) que reclama gastos por cancelación de un crédito que no ha sido utilizado, o por tramitación o pago de documentos. El único servicio que se le solicitó, y para el que sí tiene derecho a cobrar sus comisiones, es el servicio de aviso. A partir del momento en que avisa, el banco ya no es parte en ese crédito. No tiene expediente que cancelar, puesto que ni tan siquiera tiene expediente que mantener, ni puede reclamar nada por la tramitación o pago de documentos, ya que cualquier intervención en el envío de la documentación será por cuenta del beneficiario, quien le ha confiado la gestión de cobro (y quizá la revisión de documentos), pero en ningún caso dicha gestión (y revisión) puede ser por cuenta del crédito.

DISPONIBILIDAD Y DOCUMENTOS

Con el fin de evitar demoras y costes innecesarios, es de gran importancia que el vendedor indique claramente al comprador **a través de qué banco desea recibir el crédito designándolo como banco avisador y banco designado** para pago, aceptación o negociación. Si se recibe el crédito avisado a través de otro banco o si el crédito designa a otro banco como pagador, aceptador o negociador, se incurrirá, sin duda, en costes adicionales que pueden llegar a ser considerables. Además, se estarían reduciendo en la práctica los plazos de presentación de documentos, ya que, lógicamente, el exportador presentará los documentos a su banco, que deberá remitirlos posteriormente al banco designado en el crédito.

Una de las partes fundamentales del contrato, cuando existe un crédito documentario, consiste en determinar **contra qué documentos será utilizable el crédito.** El importador debe saber qué documentos necesita para despachar en su país o para cualquier otra eventualidad. Asimismo, el exportador debe encargarse de que todos los documentos requeridos puedan ser aportados en su debido momento, sin que aparezcan documentos de imposible o difícil obtención.

INCORPORACIÓN DE CONDICIONES A LA COMPRAVENTA

En las operaciones de crédito documentario, es fundamental que, con anterioridad a la emisión del instrumento operativo de crédito, las partes determinen con precisión la forma en que la obligación del banco emisor va a quedar establecida. Cualquier componente del crédito documentario que quede sin definir puede comportar un incremento de costes como consecuencia de las modificaciones e incluso una disminución de la garantía para el beneficiario.

Para determinar con precisión los términos y condiciones del crédito documentario, es recomendable que el exportador, eventual beneficiario del crédito, **incorpore a la documentación de compraventa un modelo**, lo más completo posible, del crédito documentario que desea recibir.

DOCUMENTOS ONLINE

Descargue el documento de notificación de las características deseadas del crédito documentario a recibir, para enviar al comprador

Versión en [inglés](#), versión en [francés](#), versión en [español](#).



JOSEP RAMON BOSCH

LA VÍDEOPÍLDORA:

Claves para que el vendedor obtenga el crédito documentario adecuado a su negocio

Clicar sobre el video para visualizarlo en el navegador.



ANDREU VILÀ

VIDEOSESIÓN:

Claves para que el vendedor obtenga el crédito documentario adecuado a su negocio

Duración total: 1 hora
(sesión + preguntas online)

Clicar sobre el video para visualizarlo en el navegador.

EL CONVENIO DE CRÉDITO

Denominamos convenio al propio crédito documentario para distinguirlo del contrato de compraventa. El convenio contiene todos los términos y condiciones que regirán la operación hasta su utilización o su vencimiento. De entre estos términos y condiciones, vamos a destacar aquellos que, por su importancia o sus características especiales, conviene tener especialmente en cuenta.

LAS PARTES

Según indican las propias UCP 600 en su artículo 2 de definiciones, para el propósito de las Reglas:

- El **ordenante** es la parte a petición de la que se emite el crédito.
- El **beneficiario** es la parte a favor de la que se emite el crédito.
- El **banco avisador** es el banco que notifica el crédito a petición del banco emisor.
- El **banco confirmador** es el banco que añade su confirmación a un crédito con la autorización o a petición del banco emisor.
- El **banco designado** es el banco en el que el crédito es disponible, o cualquier banco en el caso de un crédito disponible con cualquier banco.
- El **presentador** es un beneficiario, un banco u otra parte que efectúa una presentación.

SUJECCIÓN A LAS REGLAS

El crédito documentario debe **indicar de forma expresa** que está sujeto a las Reglas. En el caso de los créditos emitidos por medio de un mensaje SWIFT, la sujeción se expresará

en el campo 40E por medio de cualquiera de los siguientes códigos:

UCP LATEST VERSION

UCPURR LATEST VERSION

ISP LATEST VERSION

EUCP LATEST VERSION

EUCPURR LATEST VERSION

Donde **UCP** significa sujeto a las *Reglas y usos uniformes para créditos documentarios*, **URR** significa sujeto a las *Reglas uniformes para los reembolsos interbancarios relacionados con créditos documentarios*, **ISP** significa sujeto a los *Usos internacionales relativos a los créditos contingentes* y **EUCP** significa sujeto al *Suplemento a las reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios para la presentación electrónica*.

MNESAJE SWIFT	
TIPO	MT 700 EMISION CREDITO DOCUMENTARIO
FECHA DE RECEPCIÓN	12.12.2012
DESTINADO A	BSABESBBXXX
	BANCO DE SABADELL, S.A.
ENVIADO POR	BRKADZALXXX
	BANQUE AL-BARAKA D'ALGERIE
27	SEC. TOTAL 1/1
40A	FORMA CTO. DOC. IRREVOCABLE
20	NUM. REF. OPER. 1234567890ABC
31C	FECHA 12122012
40E	REGLAS APLIC. UCP LATEST VERSION
31D	FECHA LUG. VTO. 12042013 SPAIN

Sumisión
explícita a
las reglas

IMPORTES, CANTIDADES Y PRECIOS UNITARIOS

El ordenante puede requerir que el crédito sea emitido por un **importe aproximado** (“about”, “approximately”), si quiere que se aplique la tolerancia del **10% en más o en menos** contemplada en el artículo 30.a. La tolerancia recogida en este artículo hace referencia al **importe**, la **cantidad** o el **precio unitario** que se acompañe de las expresiones “alrededor de” o “aproximadamente”.

Si se trata de **mercancías no especificadas como bultos o unidades** (granel), el artículo 30.b establece que “se permitirá una tolerancia que no supere el 5% en más o el 5% en menos en la cantidad de mercancías, siempre que el crédito no estipule la cantidad mediante un número determinado de unidades de empaquetado o de artículos individualizados y el importe total de las utilidades no exceda el importe del crédito”. Esta tolerancia es exclusiva de la **cantidad** de mercancía.

En los créditos que permitan embarques parciales, es recomendable incluir el precio unitario

de la mercancía o establecer que las disposiciones deben guardar proporcionalidad entre el importe dispuesto y la cantidad de mercancía embarcada. De lo contrario, podemos encontrarnos con que un crédito de, digamos, 20 piezas por 20.000 USD sea utilizado por 5 piezas y 15.000 USD, debiendo considerarse un embarque parcial.

En el artículo 30.c, se contempla una tolerancia del 5% en menos respecto al importe establecido para cubrir aquellos casos de emisión con importe redondeado al alza por razones de carácter comercial o, más frecuentemente, para aquellos casos en que deba facturarse un flete y/o un seguro (CIF, CIP, CFR, CPT) y el precio dado esté contemplado sobre la base de un precio hipotético o posible y, en el momento de la contratación efectiva del seguro o del flete, se obtenga un precio inferior. Esta tolerancia es exclusiva del **importe** y no abarca la cantidad de mercancías o el precio unitario, que deben ser respetados.

	IMPORTE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO
30.a (about)	± 10 %	± 10 %	± 10 %
30.b (granel)		± 5 %	
30.c	- 5 %		

FECHA Y LUGAR DE VENCIMIENTO

De acuerdo con el artículo 6.d.i de las UCP 600, “el crédito debe indicar una fecha de vencimiento para la presentación”, es decir, un tiempo límite tras el cual no puede realizarse la presentación de los documentos. El beneficiario debe comprobar que la fecha de validez **resulta suficiente para manufacturar y suministrar la mercancía y para proceder a la presentación de los documentos**. La vida del crédito debe ser lo más ajustada posible a sus necesidades. Si es demasiado breve, comportará molestias y gastos de modificación; si es demasiado extensa, comportará unos mayores gastos bancarios.

El crédito debe también “indicar el banco con el que es disponible, o si es disponible en cualquier banco” (artículo 6.a), con lo que “la ubicación del banco en el que el crédito es disponible es el lugar de presentación” (artículo 6.d.ii). Ese será, pues, el **lugar de presentación en que se produce el vencimiento** (para presentación). Por tanto, un crédito disponible con Banco Sabadell deberá indicar como lugar de presentación y vencimiento una oficina de Banco Sabadell en España, y un crédito disponible con el banco avisador extranjero deberá indicar como lugar de presentación y vencimiento las oficinas del banco avisador. Por otro lado, si se pretende establecer un crédito documentario transferible o confirmado, la disponibilidad (y, por tanto, el lugar de presentación) deberá ser en las oficinas del banco avisador.

Lógicamente, a cualquier beneficiario, en España, **le convendrá que el crédito sea disponible para pago, aceptación o negociación con su banco** y que el lugar de vencimiento del crédito sea su propia plaza o país; de lo contrario, a la presentación de los documentos en su banco, no recibirá una garantía de pago, ya que los documentos deberán ser remitidos al lugar indicado en el crédito, normalmente el país del ordenante, para su conformidad y posterior pago.

FECHA MÁXIMA DE EMBARQUE

A menudo, los créditos mencionan una fecha máxima de embarque, que **será también la fecha máxima de emisión de los documentos de transporte**. Si no se menciona una fecha máxima de embarque, deberá considerarse que es la misma que la fecha de caducidad. Sin embargo, es conveniente que ambas fechas no coincidan y haya un lapso de tiempo suficiente para que el beneficiario pueda obtener y presentar los documentos.

Generalmente, se menciona también un plazo de tiempo máximo a transcurrir desde la fecha del embarque hasta la fecha de presentación de documentos al banco con el fin de permitir al beneficiario la obtención y presentación de los documentos. Este plazo nunca debe entenderse como una autorización a entregar los documentos después de la fecha de caducidad del crédito, sino como un plazo que existe y debe respetarse sólo dentro del período de validez del crédito. Si el crédito no especifica este período, **los bancos rechazarán**, de acuerdo con el artículo 14.c, **los documentos** que se les presenten con **un retraso de más de 21 días naturales** contados a partir de la fecha de embarque indicada en el documento de transporte. Pero si no hay documento de transporte original, el límite de 21 días no sería aplicable.

:43P: EMBARQUES PARCIALES
ALLOWED
:43T: TRANSBORDOS
PROHIBITED
:43A: EMBARQUE/DESPACHO/RECIBIDO PARA EMBARQUE DESDE...
HO CHI MINH
:44B: PARA TRANSPORTE A...
VALENCIA
:44C: ULTIMA FECHA DE EMBARQUE
30.03.2003

Fecha límite para
el embarque

EXPEDICIONES PARCIALES

Debe tenerse en cuenta que, salvo que el crédito indique lo contrario, **los despachos parciales están permitidos** (artículo 31.a). Sin embargo, se recomienda que el ordenante sea preciso al respecto e indique a su banco si los embarques parciales deben ser permitidos o prohibidos.

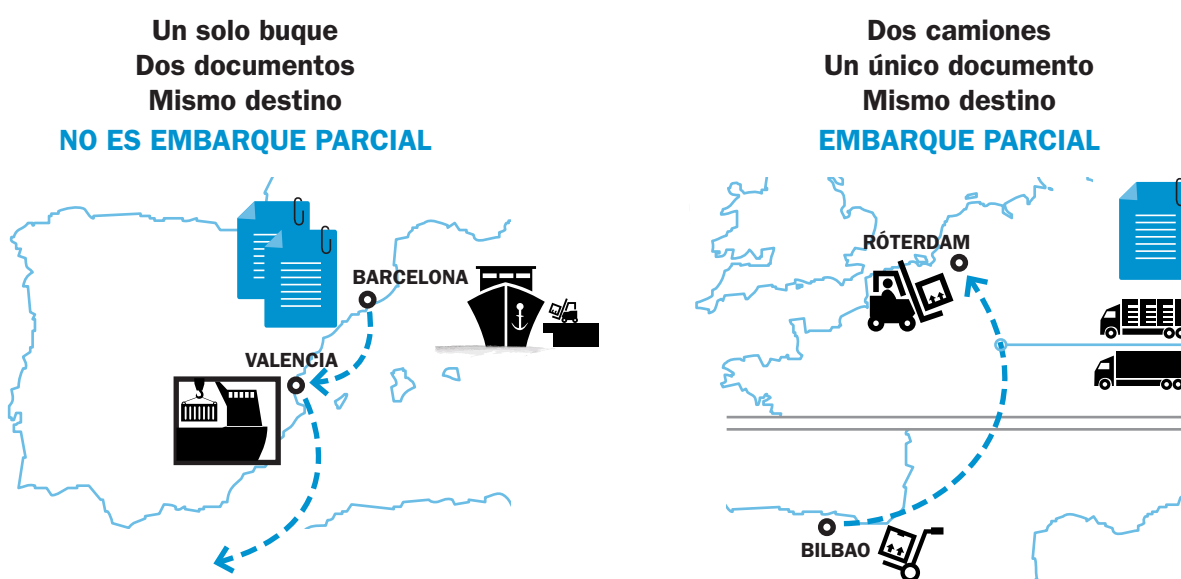
:43P: EMBARQUES PARCIALES
ALLOWED
:43T: TRANSBORDOS
PROHIBITED
:43A: EMBARQUE/DESPACHO/RECIBIDO PARA EMBARQUE DESDE...
HO CHI MINH
:44B: PARA TRANSPORTE A...
VALENCIA
:44C: ULTIMA FECHA DE EMBARQUE
30.03.2003

Especificaciones de
embarques parciales

La inclusión de **más de un documento de transporte en una única presentación no es sinónimo de expedición parcial**, de la misma forma que un solo documento de transporte no indica que la expedición parcial no haya tenido lugar. El artículo 31.b establece que, si los documentos hacen referencia a un mismo medio y para el mismo viaje (un único vehículo), no constituyen expedición parcial. Veamos dos ejemplos:

Dos conocimientos de embarque en una única presentación, en los que se evidencia que un buque recoge una parte de la mercancía en Barcelona el 20/10 y otra parte el 23/10 en Valencia, todo con destino a Pireo. No se considera expedición parcial y la fecha de embarque a efectos del crédito será el 23/10.

Un solo documento de transporte por carretera (CMR) evidencia el **transporte de la mercancía en dos camiones** que salen el mismo día de Bilbao con destino ambos a Róterdam **se considera expedición parcial**. El caso sería el mismo si se presentaran dos documentos de transporte separados.



TRANSBORDOS

Con las modernas técnicas de transporte, la cláusula de prohibición de transbordo debería ser usada **solamente cuando se considere indispensable**, siendo siempre aconsejable tener en cuenta que constituye una contradicción en los términos prohibir el transbordo y al mismo tiempo autorizar el transporte combinado o multimodal.

```

:43P: EMBARQUES PARCIALES
      ALLOWED
:43T: TRANSBORDOS
      PROHIBITED
:43A: EMBARQUE/DESPACHO/RECIBIDO PARA EMBARQUE DESDE...
      HO CHI MINH
:44B: PARA TRANSPORTE A...
      VALENCIA
:44C: ULTIMA FECHA DE EMBARQUE
      30.03.2003
  
```

**Especificación
de transbordos**

La publicación 600 de la CCI permite, como norma general, los transbordos dentro de un mismo modo de transporte, **a pesar de que el crédito los prohíba expresamente**. Sólo se tienen en cuenta dos excepciones:

- Un documento *charter party* (por razones obvias).
- Un documento de transporte puerto a puerto (conocimiento de embarque marítimo u oceánico), pero sólo si la expedición no se realiza por contenedores.

Si la mercancía **se transporta en contenedores** (o tráileres o barcasas LASH), lo cual resulta cada vez más habitual, y siempre que el documento de transporte así lo evidencie, **la prohibición de transbordos no servirá de nada**, aunque el embarque deba ser puerto a puerto (*marine/ocean BL*), ya que queda autorizado de forma general.

Debe tenerse en cuenta que la práctica de la industria del transporte es que las mercancías transportadas en contenedores desde un puerto A hasta un puerto B se haga o bien directamente o bien indirectamente. Si el puerto de carga del buque contenedor no reúne las características adecuadas para ese buque (calado del buque, características técnicas del puerto, etc.), los contenedores son cargados en los llamados *buques de aporte* (*feeder vessel*), que los llevan hasta el puerto donde atracará el buque contenedor principal. Lógicamente, en este caso se produce un desembarque y un embarque, pero la industria del transporte no lo considera transbordo. En consecuencia, las Reglas recogen la práctica. Debe tenerse en cuenta que los buques contenedores son a menudo de gran tamaño y que los puertos en los que pueden actuar resultan pocos y altamente especializados, por lo que el uso de estos buques auxiliares es cada vez mayor.

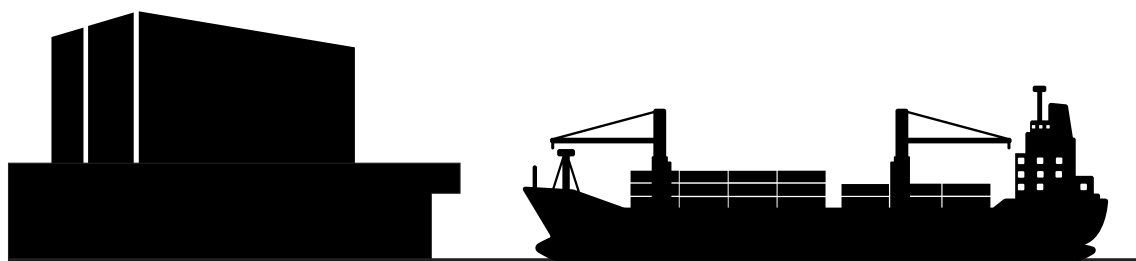
Por todo lo dicho, utilizar contenedores e intentar prohibir el transbordo resulta cada vez más absurdo (por imposible). Si alguien, a pesar de todo, deseara prohibir de forma efectiva el transbordo, no tendría más solución que indicar que los transbordos están prohibidos y, además, incluir la siguiente cláusula en el crédito:

“For the purpose of this credit sub-article 20.c.ii shall not apply.”

Conviene insistir en que lo anteriormente expuesto sólo se aplica si:

- 1) las mercancías viajan en contenedores (o remolques o barcasas LASH),
- 2) el documento de transporte así lo hace constar, y
- 3) el transporte queda cubierto por un único documento de embarque.

En los demás transportes puerto a puerto, si el crédito prohíbe el transbordo, prohibido queda.



CONTENEDOR = TÉCNICA MULTIMODAL = TRANSBORDO
¿QUE SENTIDO TIENE PROHIBIRLO?

LUGAR DE EMBARQUE

El lugar desde donde las mercancías deben ser embarcadas a bordo, despachadas o tomadas para cargo debe mencionarse en el convenio del crédito, así como el lugar de desembarque o destino final de las mercancías. En determinados casos (por ejemplo, en transporte combinado donde lo relevante son los puntos de aceptación y de entrega final), puede ser **recomendable no hacer referencia concreta a puertos de embarque y desembarque**. Por ejemplo, un transporte desde Madrid a Ankara (Turquía) en el que se establezcan Valencia y Estambul como puertos de embarque y desembarque, respectivamente, puede representar una demora y un incremento en el precio del operador de transporte multimodal que se ve limitado al uso de esos puertos cuando, posiblemente, sea más rápido, disponible y barato el uso de otros puertos, como Barcelona y Esmirna. En este caso podría sustituirse la mención concreta de los puertos por una mención más general como “desde cualquier puerto español a cualquier puerto turco”.

:43P: EMBARQUES PARCIALES
ALLOWED
:43T: TRANSBORDOS
PROHIBITED
:43A: EMBARQUE/DESPACHO/RECIBIDO PARA EMBARQUE DESDE...
HO CHI MINH
:44B: PARA TRANSPORTE A...
VALENCIA
:44C: ULTIMA FECHA DE EMBARQUE
30.03.2003

Origen y destino
del transporte

USO DE ABREVIATURAS

Deben evitarse abreviaturas. No todo el mundo entenderá el significado de *E.C.*, *U.A.E.*, y similares. También deben evitarse vaguedades del tipo “Puerto de primer orden”, “Puerto de Oriente Medio” o similares.

De acuerdo con el artículo 3, no deberán usarse expresiones tales como “rápidamente”, “inmediatamente” o “tan pronto como fuere posible”. En caso de ser utilizadas, los bancos no las tendrán en cuenta.

FECHA DE EMISIÓN Y FECHA DE EMBARQUE

Lo que se considera **fecha de embarque** queda definido en cada uno de los artículos que hacen referencia a los documentos de transporte. Así, se considerará fecha de embarque **la de emisión del propio documento de transporte**, excepto cuando la fecha de la evidencia de puesta a bordo (on board), toma para carga, recepción o envío aparezca indicada en anotación específica, en cuyo caso **la fecha de dicha anotación** será considerada la fecha de embarque.

Debe tenerse en cuenta que, de acuerdo con el artículo 14.i, salvo estipulación contraria en el crédito, “un documento puede estar fechado con anterioridad a la fecha de emisión del crédito, pero no puede estar fechado con posterioridad a la fecha de su presentación”.

Carrier's Receipt (see clause 1 and 14). Total number of containers or packages received by Carrier. 3 containers	Place of Issue of B/L Valencia	SHIPPED, as number or on the Place of the bills, fig THE REVERSE Merchant's att 15). Where it and without it duly endorsed SUPERIOR'S as reasonably be lading, any is- whether with IN WITNESS I surrendered a
Number & Sequence of Original B(s)/L 2/THREE	Date of Issue of B/L 2012-07-30	
Declared Value (see clause 7.3)	Shipped on Board Date (Local Time) 2012-07-23	

FECHA DE EMISIÓN

FECHA DE EMBARQUE

DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCÍA

De acuerdo con lo comentado anteriormente, **la descripción de las mercancías debe ser breve**. La demanda de inclusión de detalle excesivo se realiza a menudo con el convencimiento (erróneo) de que el ordenante se está protegiendo de esta forma. Esto raramente es así. Los bancos pagan, aceptan o negocian contra documentos, y un estafador reproducirá sin ningún problema cualquier “detalle excesivo”. La mejor forma de evitar el fraude consiste en no tener negocios con defraudadores, y nunca en negociar con ellos e intentar evitar el fraude mediante una profusión -o confusión- de detalles (*mass is mess*).

AVISO Y CONFIRMACIÓN DEL CRÉDITO

Según el artículo 9.b, “al notificar el crédito o la modificación, el banco avisador está indicando que ha establecido, a su satisfacción, la aparente autenticidad del crédito o de la modificación, y que la notificación refleja fielmente los términos y condiciones del crédito o de la modificación recibida. El banco avisador tiene la responsabilidad de verificar la aparente autenticidad del crédito antes de notificarlo al beneficiario”. La responsabilidad del banco avisador **se limita, por tanto, a la aparente autenticidad del crédito recibido**.

Si se solicita o autoriza al banco avisador para que añada su confirmación, el banco avisador tiene dos alternativas:

- Puede **avisar el crédito sin añadir su confirmación**, es decir, sin compromiso ni responsabilidad por su parte para pagar o comprometerse al pago, o aceptar o negociar contra presentación de los documentos conformes. El único compromiso existente es el del propio banco emisor. El banco al que se solicita confirmación está en su derecho de añadir o no dicha confirmación, pero, según el artículo 8.d, “si un banco ha sido autorizado o requerido por el banco emisor para que confirme un crédito, pero no está dispuesto a hacerlo, debe informar al banco emisor sin demora y podrá notificar el crédito sin su confirmación”.
- Puede **añadir su confirmación**, constituyendo ante el beneficiario un compromiso en firme que se suma al del propio banco emisor.

En caso de tramitar los documentos con reservas, el banco confirmador avisará al beneficiario de que su confirmación deja de tener efecto, ya que su compromiso era equivalente al del banco emisor y, lógicamente, el banco emisor no tiene obligación de atender el pago de unos documentos que no han sido presentados en estricto cumplimiento con los términos y condiciones del crédito.

MODIFICACIONES

La modificación o cancelación de los compromisos adquiridos en un crédito documentario requiere del **acuerdo del emisor, del confirmador (si lo hay) y del beneficiario**, de acuerdo con el artículo 10.a. Cualquiera de estas partes puede negarse a aceptar la alteración de los compromisos, manteniéndose el crédito en sus condiciones originales. Conviene, por tanto, establecer los créditos en su origen de forma que no deban ser modificados, evitando al mismo tiempo los posibles costes en que se incurre por la modificación. La mayor parte de las modificaciones que se realizan están relacionadas con las fechas de embarque y de caducidad del crédito, al respecto de lo cual conviene extremar las precauciones en el momento de la apertura.

Si a la recepción del crédito hay algunos términos que modificar, lo cual con frecuencia exige tiempo, se debe contactar con el comprador, para que instruya al banco emisor la modificación de los términos correspondientes. La modificación no será operativa hasta que el banco notificador/confirmador no dé aviso al exportador de tal enmienda.

DOCUMENTOS ONLINE

Descargue el impreso de [solicitud de modificación](#) de crédito documentario de Banco Sabadell

¿QUÉ DEBE HACER EL EXPORTADOR AL RECIBIR EL CRÉDITO?

A la recepción del crédito, el exportador debería verificar, básicamente, los siguientes puntos:

- ✓ ¿Concuerdan sus términos y condiciones con el contrato de venta?
- ✓ ¿Corresponde al tipo de crédito solicitado (irrevocable, transferible, etc.)? (Para que pueda considerarse transferible, debe mencionarlo.)
- ✓ ¿Son correctos, sin errores, nuestro nombre y dirección?
- ✓ ¿Contiene condiciones inaceptables, que no podemos cumplir o que no dependen de nosotros para su cumplimiento?
- ✓ ¿Pueden obtenerse los documentos en la forma exigida?
- ✓ ¿Concuerdan la descripción de la mercancía o los productos y cualquier precio unitario con el contrato de venta?
- ✓ ¿Es correcto el importe indicado? ¿Es suficiente el importe para cubrir todos los costes permitidos por los términos del crédito?

✓	¿Se nos ha hecho responsables por cargos de intereses no previstos?
✓	¿Son los gastos bancarios por cuenta de la parte pactada?
✓	¿Permiten las fechas de embarque y vencimiento para presentación de documentos, así como el plazo para presentación de documentos después de la fecha de embarque, un margen de tiempo suficiente para procesar el pedido, efectuar el embarque y presentar al banco los documentos?
✓	¿Son correctos los puertos de embarque y desembarque o los lugares de entrega y recepción de la mercancía?
✓	¿Puede enviarse la mercancía de la forma y por la vía solicitada?
✓	¿Son correctas las condiciones de entrega (FCA, FOB, CIF, CIP, etc.)?
✓	¿Prohíbe los embarques parciales y los transbordos? (De no indicar nada, se entienden permitidos.)
✓	En caso de que la mercancía deba viajar en cubierta, ¿permite el crédito la carga on deck?
✓	¿Los términos del seguro concuerdan con los de la venta?
✓	¿Puede conceder la compañía de seguros la cobertura pedida?
✓	¿Contiene exigencias, condiciones o requisitos de los que no se solicita evidencia documental?
✓	¿Es pagadero a la vista o a plazo?
✓	¿Dónde es utilizable (<i>available with</i>)? (Le conviene en general que sea utilizable en su país.)
✓	¿Tiene el agente de transportes una copia del condicionado del crédito a fin de facilitar y agilizar los trámites de despacho y obtención de documentos?

LA PRESENTACIÓN DE LOS DOCUMENTOS

TIEMPO PARA DECIDIR

Una vez presentados los documentos al banco, corresponde a éste determinar si la presentación es conforme o no lo es. Para ello, según el artículo 14.b de las Reglas, “el banco designado que actúe conforme a su designación, el banco confirmador, si lo hubiere, y el banco emisor dispondrán cada uno de ellos de un **máximo de cinco días hábiles bancarios**, contados a partir del día siguiente al de la presentación, para determinar si dicha presentación es conforme”. Es decir, cinco días para pronunciarse y honrar o negociar cuando corresponda. Conviene notar que únicamente disponen del plazo de cinco días el banco emisor, el banco confirmador y el banco designado que actúe como tal.

PRESENTACIÓN CONFORME

Si la documentación concuerda en todos sus extremos con el condicionado del crédito, la utilización se considera correcta y **el beneficiario tiene derecho a que se le pague**, recibir un compromiso de pago al vencimiento, o aceptar o negociar el valor de la utilización.

Según la definición del artículo 2 de las Reglas, la presentación conforme es “una presentación que es conforme con los términos y condiciones del crédito, con las disposiciones aplicables de estas reglas y con la práctica bancaria internacional estándar”. Es decir, para que una presentación sea conforme, debe serlo respecto a:

- Los **términos y condiciones** del crédito.
- Las disposiciones aplicables de las **reglas**.
- La **práctica bancaria** internacional estándar.

El concepto práctica bancaria internacional estándar no se limita a las ISBP (*Práctica bancaria internacional estándar*), sino que resulta más amplio, aunque las ISBP quedan claramente incluidas.

PRESENTACIÓN NO CONFORME

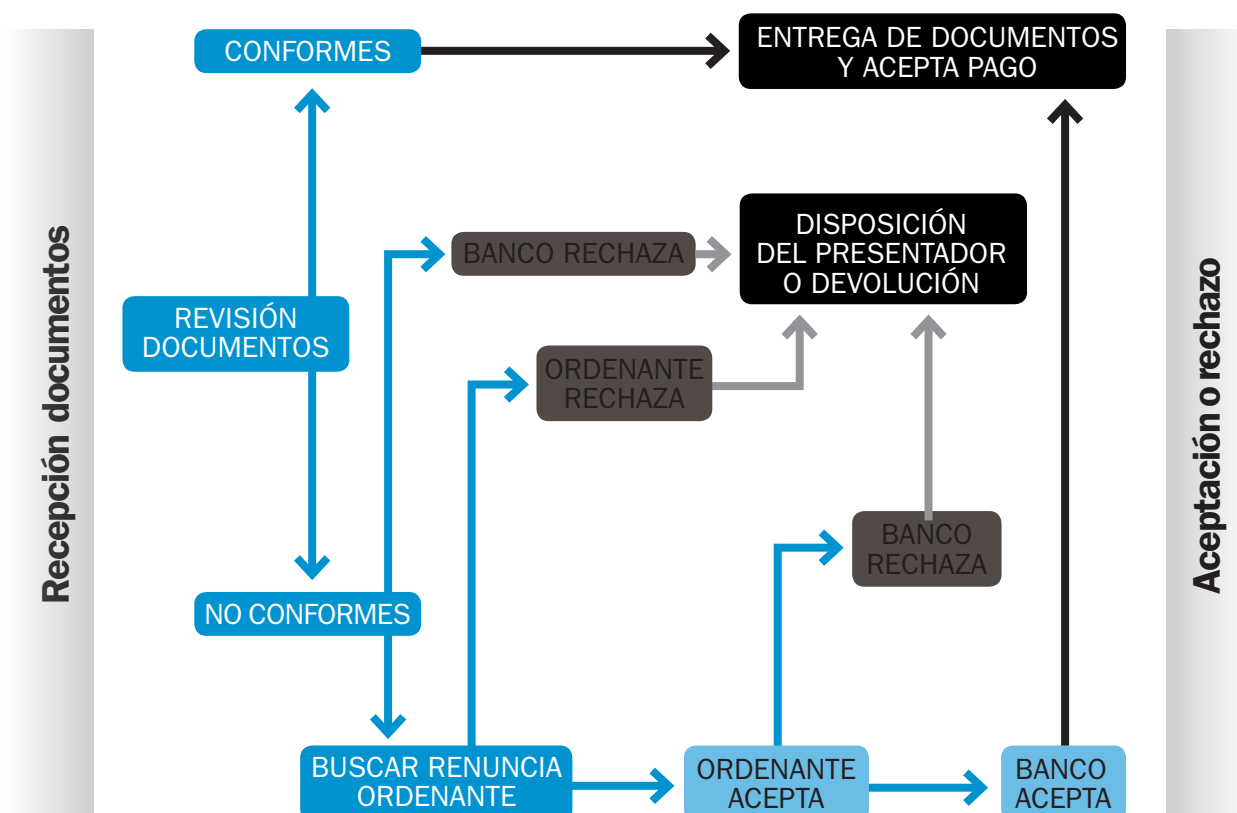
Si los documentos no son conformes, el beneficiario pierde el mencionado derecho y los bancos que han intervenido **quedan liberados de la obligación contraída**. La actuación en caso de documentos discrepantes queda recogida en el artículo 16.c de las Reglas, en el que se indica que “cuando el banco designado que actúa conforme a su designación, el banco confirmador, si lo hubiere, o el banco emisor deciden rechazar el honrar o negociar, deben efectuar, a tal efecto, una única notificación al presentador”.

Es **imprescindible**, por tanto, **notificar el rechazo al presentador**. La notificación de rechazo, que deberá enviarse en un plazo máximo de cinco días hábiles desde la presentación, deberá contener inexcusablemente:

- El **rechazo**.
- Las **discrepancias** (todas y cada una).
- La **situación** de los documentos, que puede ser:
 - están a disposición del presentador;
 - están a disposición del presentador, a la espera de su aceptación por el ordenante;
 - se están devolviendo al presentador;
 - otra que haya indicado el presentador.

Si no se actúa en la forma indicada, el artículo 16.f establece que, “si el banco emisor o el banco confirmador no actuasen de acuerdo con las disposiciones de este artículo, **perderán el derecho a alegar que los documentos no constituyen**

una presentación conforme". Obsérvese que sólo se "condena" al banco emisor y al banco confirmador a honrar o negociar por actuación no conforme a las Reglas, no así al banco designado que no ha confirmado el crédito, que no es un obligado en el crédito documentario.



CAUSAS PRINCIPALES DE RECHAZO

En ocasiones, puede parecer al beneficiario que los bancos actúan de forma arbitraria al rechazar los documentos. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que un banco intermediario sólo puede actuar según las instrucciones recibidas del banco emisor y debe limitarse a **cumplir de forma estricta los términos y las condiciones** del crédito.

Cuando un beneficiario recibe un crédito documentario, debe **leerlo detenidamente** para asegurarse de que sus condiciones son correctas y de que los documentos solicitados son los pactados. Si no es así o el crédito es ambiguo, el beneficiario debe contactar sin demora con el banco notificador con el fin de aclarar las ambigüedades y **determinar si se precisa una modificación** del crédito.

Con frecuencia, el motivo de discrepancia de los documentos es la falta de cumplimiento de los **plazos de embarque y/o entrega de los documentos**. Sin embargo, una buena parte de este tipo de reservas podría evitarse con una buena planificación de los plazos por parte del beneficiario. No obstante, el principal motivo de reservas lo constituye una incorrecta preparación de los documentos. En la mayoría de los casos esto ocurre en los documentos de transporte y las facturas.

Los errores en los documentos de transporte se deben principalmente a la incorrecta **consignación de las mercancías**, la falta de presentación del juego completo, la incorrección de **los puertos de embarque y desembarque**, la ausencia de la **anotación a bordo**, la consignación de datos incorrectos en el documento o la falta de endoso en el conocimiento de embarque. Una comunicación fluida con la compañía de transportes o su agente evitaría buena parte de estos errores.

Los errores en la factura comercial son de diferente naturaleza, ya que su confección queda en manos exclusivas del beneficiario. Las principales causas de reserva son una **descripción incorrecta** de la mercancía (recuérdese que ésta debe ser igual que la del crédito) debida a una omisión, a un error tipográfico grave o, a veces, a la facturación de mercancías adicionales no solicitadas por el crédito; el nombre de las partes; las marcas y los números; el peso, y las cláusulas adicionales. Un mayor cuidado en la confección de la factura y su comparación con el condicionado del crédito y con los otros documentos ahorraría a los beneficiarios mucho tiempo, problemas y dinero.

Para evitar que los documentos sean presentados con reservas, es conveniente el uso de listas de comprobación antes de que los documentos sean presentados a los bancos (se han incluido diferentes listas de comprobación al final de esta publicación).

EL CRÉDITO DOCUMENTARIO EN UNA IMAGEN (ver en página siguiente)

MENSAJE SWIFT **2** 23.09.2012 11.35

MENSAJE SWIFT CON CLAVE

ENVIADO A: 0947 25 BSABESBBAXXX314553
BKKBTHBKXXX 1647 25 BKKBTHBKXXX 455131
BANGKOK BANK **1** 700 02
BANGKOK

EMISION DE CREDITO DOCUMENTARIO

:27: SECUENCIA EN EL TOTAL **3**
1/1

:40: IRREVOCABLE TRANSFERABLE **4**

:20: REFERENCIA DE LA OPERACION
ABB -123456

:31D: FECHA Y LUGAR DE VENCIMIENTO **5**
20.04.2013 SPAIN

:40E: UCPURR LATEST VERSION **6**

:50: ORDENANTE
XYZ INDUSTRIAL PESCADERA
SAUCE, 45
POL. NORTE CALLE F NAVE 23
PATERNA (SPAIN)

:59: BENEFICIARIO
ABC COMPANY
45, NABANG SUNGAI RD
TEL 456789123
BANGKOK

:32B: DIVISA E IMPORTE
USD 290.000,00

:41A: DISPONIBLE CON... POR... **7**
BANGKOK BANK
BANGKOK
BY DEF PAYMENT **8**

:42P: DETALLES DEL PAGO APLAZADO **9**
90 DAYS AFTER SHIPMENT

:43P: EMBARQUES PARCIALES **10**
ALLOWED

:43T: TRANSBORDOS **11**
PROHIBITED

:43A: EMBARQUE/DESPACHO/RECIBIDO PARA EMBARQUE DESDE...
HO CHI MINH

:44B: PARA TRANSPORTE A... **12**
VALENCIA

:44C: ULTIMA FECHA DE EMBARQUE **13**
30.03.2003

:45A: DESCRIPCION DE MERCANCÍAS Y/O SERVICIOS
100MT TUNA FILLETS CIF VALENCIA (INCOTERMS 2010)

:46A: DOCUMENTOS REQUERIDOS
+ COMMERCIAL INVOICE
+ MULTIMODAL TRANSPORT DOCUMENT MARKED FREIGHT PREPAID **14**
+ INSURANCE POLICY ISSUED COVERING ICC (A) PLUS SRCC
CLAUSE, WITHOUT FRANCHISE
+ CERTIFICATE OF ORIGIN IN TRIPPLICATE

:71B: DETALLES DE LOS GASTOS
ALL BANKING CHARGES OUTSIDE SPAIN (INCLUDING REIMBURSING BANK CHARGES)
ARE FOR BENEFICIARY'S ACCOUNT **15**

:49: INSTRUCCIONES DE CONFIRMACION **16**
CONFIRM

:53D: CORRESPONSAL DEL EMISOR
BNY MELLON **17**
NEW YORK

:72: INSTRUCCIONES ADICIONALES
+ THE BENEFICIARY MUST SEND A FAX TO THE APPLICANT GIVING **18**
FULL SHIPPING
DETAILS IMMEDIATELY AFTER EACH SHIPMENT.

:78: INSTRUCCIONES PARA EL BANCO PAGADOR/ACEPTADOR/NEGOCIADOR
+ ALL DOCUMENTS MUST BE FORWARDED TO US IN ONE LOT BY **19**
COURIER SERVICE

1. Tipo de mensaje swift (MT 700 es de emisión)
2. Fecha de recepción
3. Número total de mensajes que constituyen el crédito documentario
4. Tipo de crédito (TRANSFERIBLE / STANDBY / IRREVOCABLE)
5. Vencimiento para presentación (en el lugar de disponibilidad)
6. Normas aplicables (sujeción expresa)
7. Banco con el que el crédito es disponible (banco designado)
8. Forma de disponibilidad
9. Plazo de pago
10. Detalles de embarques parciales (si no se indica están permitidos)
11. Detalles del transbordo (si no se indica están permitidos)
12. Origen y destino del transporte
13. Última fecha de embarque (o máxima del último embarque)
14. Documentos requeridos
15. Gastos bancarios (de no indicar nada podrán ser para el ordenante)
16. Instrucciones de confirmación (WITHOUT / CONFIRM / MAY ADD)
17. Banco autorizado a reembolsar (no es parte principal)
18. Otras instrucciones y condiciones del crédito
19. Información para el banco receptor

LOS DOCUMENTOS

DOCUMENTOS (GENERALIDADES)

PRECISIÓN

El ordenante debe **especificar con precisión el documento** o documentos contra los cuales se efectuará el pago, la aceptación o la negociación.

Los documentos conocidos por un nombre específico (certificado EUR1, certificado combinado de valor y origen, etc.) deben ser siempre mencionados por su nombre específico.

¿QUÉ DOCUMENTOS?

Los documentos necesarios dependerán a menudo de las regulaciones de importación y exportación de los países afectados. Tanto el comprador como el vendedor deben **conocer previamente cuáles son los documentos necesarios en su país**.

El ordenante debe asegurarse de que el vendedor desea y puede aportar los documentos que se van a exigir y de que puede aportarlos en la forma y con los detalles estipulados.

¿CUÁNTOS EJEMPLARES DE CADA DOCUMENTO?

El número de ejemplares de un determinado documento que deben presentarse en el marco de un crédito documentario se establecerá a petición del ordenante del crédito y, a falta de mención específica, un solo ejemplar bastará.

No obstante, en aquellos documentos que constituyen o pueden llegar a constituir documento de título (especialmente, el conocimiento de embarque, pero también el documento de seguro), el beneficiario **deberá presentar al banco el juego completo** de originales en que el propio documento indica que ha sido emitido, salvo que el crédito lo autorice de modo distinto.

¿COPIAS U ORIGINALES?

Los documentos originales y las copias están regulados en el artículo 17 de las Reglas. Ahí se establece, entre otras cosas, que “debe ser presentado al menos un original de cada documento requerido en el crédito” (17.a) y que “si el crédito requiere la presentación de copias de documentos, se permite la presentación de originales o de copias”, pero no así a la inversa.

Respecto a la condición de original de los artículos 17.b y 17.c, se desprende que será considerado original cualquier documento que:

- Contenga **algún tipo de marca original**, sea firma, sello, etiqueta, etc. Es decir, que dicha marca haya sido añadida ex profeso sobre el propio documento.
- Aparente haber **salido de la mano de su emisor**. Así, cualquier documento escrito a mano o con máquina de escribir será original, aunque no lleve ninguna marca original (de hecho, todo él sería una marca original).

- Esté **sobre papel con membrete** (es decir, papel impreso generalmente con el logotipo o nombre de la empresa). Así, una fotocopia sobre papel con membrete será considerada original, mientras que una fotocopia sobre papel blanco no lo será.
- Nos **indique que es original**, generalmente por medio de la palabra “original”, siempre que dicha indicación haya sido añadida ex profeso (es decir, no forme parte de otro original que es el que ha sido copiado).

FIRMAS Y LEGALIZACIONES

En el artículo 3 de interpretaciones, podemos leer:

“Un documento puede estar firmado a mano, mediante firma facsímil, firma perforada, sello, símbolo o cualquier otro método de autenticación mecánico o electrónico.”

Se trata de una definición de lo que constituye una firma suficientemente amplia como para dar cabida a todos los tipos posibles de autenticación. De forma similar se abordan las legalizaciones o certificaciones:

“Un requisito para que un documento sea legalizado, visado, certificado o similar quedará satisfecho por medio de cualquier firma, marca, sello o etiqueta sobre ese documento que en apariencia satisfaga dicho requisito.”

EMISOR Y CONTENIDO

De acuerdo con el artículo 14.f, “si un crédito exige la presentación de un documento distinto del documento de transporte, del documento de seguro o de la factura comercial, sin estipular quién debe emitir dicho documento o los datos que debe contener, **los bancos aceptarán el documento tal y como les sea presentado**, siempre que su contenido parezca cumplir la función del documento exigido y en lo demás sea conforme con el artículo 14.d”.

De ahí que exigir un documento de calidad sin especificar nada más pueda acarrear problemas, ya que sólo será necesario que “su contenido parezca cumplir la función” de documento de calidad. Habría que indicar quién lo debe emitir y qué debe certificar exactamente.

EMISORES DE PRIMERA CLASE

En el artículo 3 se establece que “expresiones tales como «primera clase», «bien conocido», «cualificado», «independiente», «oficial», «competente» o «local», utilizadas para describir al emisor de un documento **permiten que cualquier emisor, excepto el beneficiario**, emita dicho documento”. Se trata de expresiones vagas sin significado preciso y que sólo acaban excluyendo al propio beneficiario del crédito documentario.

CONCORDANCIA ENTRE LOS DOCUMENTOS

En relación con la concordancia entre documentos, el artículo 14.d dice que “los datos, en un documento, cuando sean examinados en el contexto del crédito, del propio documento y de la práctica bancaria internacional estándar, **no es necesario que sean idénticos, pero no deben ser contradictorios** a los datos en ese documento, en cualquier otro documento requerido o en el crédito”.

Veamos el nuevo redactado por partes. Al examinar los datos en un documento, debe hacerse:

en el contexto del crédito, del propio documento y de la práctica bancaria internacional estándar...

No basta examinarlos en relación con el crédito, sino que **deberán tenerse en cuenta las características del propio documento** y la práctica bancaria internacional estándar, concepto que, como se ha dicho anteriormente, incluye las ISBP, aunque es más amplio.

Por ejemplo, si un crédito exige un *air waybill* emitido “*to the order of XYZ*” y se presenta un documento emitido a XYZ, sin mención a la orden, deberá considerarse que el documento es conforme. La mención “*to the order*” serviría para que los derechos de título del documento pudieran transmitirse por endoso, pero como el AWB no es un documento de título, la expresión “*to the order*” no tiene ningún sentido. Por tanto, deberemos analizar los datos teniendo en cuenta las características del propio documento.

... no es necesario que sean idénticos...

Es decir, **el mismo dato puede ser diferente en situaciones y documentos distintos**. Por ejemplo, si el crédito exige que el B/L esté consignado “a la orden del Banco X”, el consignatario en el B/L deberá ser el que requiere el crédito, pero en el certificado de origen, el consignatario será normalmente el ordenante del crédito. Los consignatarios son distintos porque lo que describe el documento es distinto.

... pero no deben ser contradictorios...

Permite una cierta discordancia (es decir, no ser idéntico) pero no la contradicción (es decir, entrar en conflicto). Aunque no resulta fácil establecer el límite en el que la discordancia empieza a crear contradicción.

... a los datos en ese documento, en cualquier otro documento requerido o en el crédito.

Es decir, la ausencia de conflicto deberá ser en **relación con el crédito, con otros datos del mismo documento y con datos de otros documentos**. En este último caso, sólo si el documento es uno de los requeridos por el crédito (de no serlo, simplemente lo ignoraremos), y la ausencia de datos contradictorios se comprobará aun en el caso de que el crédito no diga nada respecto a ese dato.

DIRECCIONES DEL ORDENANTE Y DEL BENEFICIARIO

De acuerdo con el artículo 14.j, **las direcciones del ordenante y el beneficiario pueden ser distintas entre los documentos y también serlo respecto a la que indique el crédito**. Una empresa puede tener diferentes direcciones (administración, fábrica, almacén, etc.), y cualquiera de ellas será válida. Sólo hay una condición: el país debe ser el mismo que el que consta en el crédito.

Por otro lado, se establece que los datos de contacto (telefax, teléfono, correo electrónico y similares) pueden omitirse, y si no se omiten, los bancos los ignorarán, sea cual sea el documento en el que aparecen, y, por tanto, podrán ser diferentes en documentos distintos.

Ahora bien, si el ordenante figura **en la casilla “notify party”** del documento de transporte, entonces la dirección y los datos de contacto **deberán ser exactamente los que indique el crédito**. Se trata de que puedan contactar con él a la llegada de la mercancía a destino,

por lo cual la dirección y los datos de contacto son relevantes. Naturalmente, la situación será la misma si en la casilla “*notify party*” se lee “same as consignee”, en cuyo caso, si el consignatario es el ordenante, su dirección y datos de contacto deberán ser los del crédito.

ERRORES ORTOGRÁFICOS Y TIPOGRÁFICOS

Al recibir un crédito, el beneficiario debe detectar todo tipo de errores e insuficiencias y solicitar al ordenante su modificación. En ocasiones, puede ocurrir que resulte más conveniente cumplir con el convenio de crédito que con las reglas ortográficas o el sentido común. Obviamente, en la mayoría de los casos, **los simples errores ortográficos no constituyen un motivo de impago**, pero esta certeza sólo puede tenerse a posteriori, una vez que el banco emisor acusa recibo de los documentos conformes. Para evitar los posibles problemas que pudieran surgir, lo mejor es modificar aquellas partes del crédito que sean incorrectas o, sólo si no ha sido posible, presentar los documentos con las correcciones necesarias para que puedan ser considerados correctos dentro de los términos del crédito.

En relación con los errores tipográficos, resulta interesante acudir al párrafo 26 de las ISBP: “Los errores ortográficos o mecanográficos **que no afecten al significado de una palabra o de la oración** en la que ocurren no convierten al documento en discrepante. Por ejemplo, la descripción de la mercancía como *mashine* en lugar de *machine*, *foutan pen* en lugar de *fountain pen* o *modle* en lugar de *model* no convertirían al documento en discrepante. No obstante, la descripción *modelo 321* en lugar de *modelo 123* no se consideraría un error mecanográfico y constituiría una discrepancia”.

Sin embargo, conviene tener en cuenta que **las consideraciones pueden variar en cada supuesto** y que la analogía directa es peligrosa, ya que lo que en un entorno es un error evidente, en unas circunstancias distintas podría no serlo. Por otro lado, en muchos casos las incongruencias de los documentos con el convenio de crédito son usadas como motivo para demorar el pago. La mejor forma de evitar estas prácticas es, de nuevo, que los documentos coincidan con los requerimientos del crédito.

En determinados casos, la actitud de los bancos puede parecer a las partes excesivamente rigurosa. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que la experiencia acumulada aconseja actuar de esta forma a los bancos. Los bancos no pueden saber si un error en una letra puede causar daños al destinatario de la mercancía. En la mayoría de los casos esto no será así, pero en determinados casos puede serlo. Piénsese sólo en que muchas lenguas no distinguen los sonidos /b/ y /p/ (de ahí que el puerto de Busan, en Corea, pueda escribirse Busan o Pusan) y, sin embargo, para nosotros, la diferencia es obvia (Valencia, Palencia).

CONDICIONES NO BASADAS EN DOCUMENTOS

El artículo 14.h es claro al respecto cuando dice que “si un crédito contiene una condición, sin estipular el documento que debe evidenciar el cumplimiento de la condición, los bancos **considerarán tal condición como no establecida y no la tendrán en cuenta**”.

DESCRIPCIÓN DE LAS MERCANCÍAS

Excepto en la factura, “la descripción de la mercancía, servicio o prestación, de mencionarse, podrá hacerse **en términos generales no contradictorios** con su descripción en el crédito” (artículo 14.e).

LA FACTURA COMERCIAL

¿A NOMBRE DE QUIÉN DEBE EMITIRSE?

De acuerdo con el artículo 18.a, las facturas comerciales deben ser **emitidas por el beneficiario a nombre del ordenante del crédito**, salvo que el crédito lo disponga de otra forma.

DESCRIPCIÓN DE LAS MERCANCÍAS

Según el artículo 18.c, la descripción de las mercancías que aparezca en la factura comercial **debe corresponderse con la que aparece en el crédito**. Esta correspondencia a veces debe entenderse en un sentido estricto, es decir, debe ser literal, con los errores incluidos (véase lo comentado más arriba en referencia a los errores tipográficos y ortográficos).

CERTIFICACIÓN O LEGALIZACIÓN DE FACTURAS

Si se desea que la factura esté legalizada o certificada o que contenga detalles especiales, información, declaraciones o cualquier otro texto, el ordenante **debe especificar claramente por quién y de qué forma** debe realizarse dicha certificación o legalización, y cuál debe ser el texto de los detalles o informaciones especiales.

Determinados países exigen que las facturas vengán legalizadas por sus consulados en el exterior. Ante un requerimiento de este tipo, el vendedor debe comprobar que puede obtener la mencionada legalización en la forma requerida, así como el coste que representa.

¿DEBE IR FIRMADA LA FACTURA COMERCIAL?

El artículo 18.a.iv establece claramente que **no es preciso que las facturas estén firmadas**. Cuando se precisa que la formalidad de la firma quede reflejada en la factura comercial, el comprador debe indicarlo en el crédito como condición indispensable.

EMITIDA POR (18 a i)	————— :59:	BENEFICIARIO <----- ABC COMPANY 123, TRUANG RD TEL 456789123 BANGKOK
A NOMBRE DE (18 a ii)	————— :50:	ORDENANTE <----- XYZ INDUSTRIAL PESCADERA SAUCE, 45 POL. NORTE CALLE F NAVE 23 PATERNA (SPAIN)
DEBE CORRESPONDER (18 c)	— :45A:	DESCRIPCION DE MERCANCIAS Y/O SERVICIOS <----- 100MT TUNA FILLETS CIF VALENCIA (INCOTERMS 2010)

LA FACTURA EN UNA IMAGEN

INVOICE

Seller (Name, Address, VAT Reg No.)			
ABC Company 123, Truang Rd Bangkok (Thailand)		Invoice No. and Date 367/E 21.11.2012	Seller's Reference ABC-1212 R/456
		Buyer's Reference FX 10/11 - FC	
Consignee XYZ Industrial Pescadera Sauce, 45 Paterna, Valencia		Buyer (if not consignee)	
		Country of Origin of Goods Vietnam	
		Terms of Delivery and Payment CIF Valencia. Payment by documentary credit no. ABB-123456, issued by Banco Sabadell payable at 120 days after shipment.	
Vessel/Aircraft etc. Pacific III	Port of Loading Ho Chi Minh (Vietnam)		
Port of Discharge Valencia (Spain)			
Marks and Numbers; Number and Kind of Packages; Description of Goods		Quantity (kg)	at
To be delivered in Paterna (Valencia, Spain) Poligono Norte – Calle F – Nave 23			Amount (cy)
ABC 2x20' ----- ICCU 788266.7 Seal 08268		32.000	USD kg 2,7 86.400 \$
Fresh Iced Yellow Tuna Fillets 2 containers			
Plus freight as quoted			4.300 \$
Plus insurance			1.200 \$
TOTAL AMOUNT INVOICED			91.900 \$
Payment effected in advance			-10.000 \$
		TOTAL DUE 81.900 \$	
		Gross Weight 32.700 Kg.	Cube (M3) 54,87
We certify that the goods are fully of Vietnamese origin.			
Weight List: Container ICCU 788266: 15.800 Kg. nett weight, tare 350 Kg, gross 16.150 Kg. Container ICCU 788267: 16.200 Kg. nett weight, tare 350 Kg, gross 16.550 Kg.			
		Name of Signatory Fred Sendaravej	
		Place and Date of Issue Bangkok, 21 november 2012	
It is hereby certified that this invoice shows the actual price of the goods described, that no other invoice has been or will be issued, and that all particulars are true and correct.		Signature 	

NO ES NECESARIO (18 a iv)

MONEDA DEL CRÉDITO (18 a iii)

DOCUMENTOS DE TRANSPORTE (GENERALIDADES)

¿QUÉ TIPO DE DOCUMENTO DE TRANSPORTE?

El ordenante **debe saber qué tipo de transporte se utilizará**: aéreo, combinado, correo (aéreo o de superficie), tren, carretera, mar o aguas interiores. A partir de ese momento, debe estar en condiciones de especificar el tipo concreto de documento de transporte que se debe solicitar.

Las Reglas contienen siete artículos relativos a los documentos de transporte. Cada artículo hace referencia a un tipo de transporte:

- Artículo 19. Documento de transporte cubriendo al menos dos modos distintos de transporte.
- Artículo 20. Conocimiento de embarque.
- Artículo 21. Documento de embarque marítimo no negociable.
- Artículo 22. Conocimiento de embarque sujeto a contrato de fletamento.
- Artículo 23. Documento de transporte aéreo.
- Artículo 24. Documentos de transporte por carretera, ferrocarril o vías de navegación interior.
- Artículo 25. Resguardo de mensajería, resguardo postal o certificado de envío postal.



IGNACIO MASA

LA VÍDEOPÍLDORA:
El documento de
transporte en el crédito
documentario

Clicar sobre el video para visualizarlo en el navegador.

¿QUIÉN DEBE EMITIRLO?

Como norma general, los documentos de transporte deben ser **emitidos por la parte que asume la responsabilidad del transporte** en el contrato de transporte, es decir, por el propio transportista, o por sus agentes.

Deberá indicarse en todos los casos el nombre del transportista (excepto en el caso del *charter party*). Los documentos pueden estar firmados por:

- El transportista (excepto, en el caso del artículo 22, para *charter party*)
- El capitán (en el caso de los artículos 20 y 21)
- El propietario o fletador (en el caso del artículo 22, para *charter party*)

O el agente de cualquiera de ellos, en cuyo caso identificará a la parte de la que es agente.

EMISOR DEL DOCUMENTO = (CALIDAD EN LA QUE SE FIRMA)

	Documento transporte Multimodal (art 19)	Bill of Lading (art 20)	Charter Party (art 22)	Air waybill (art 23)	CMR (art 24)
Transportista	✓	✓		✓	✓
Fletador / Propietario			✓		
Capitán	✓	✓	✓		
Agente por cuenta de los anteriores	✓	✓	✓	✓	✓

FUNCIONES DEL DOCUMENTO DE TRANSPORTE

El documento de transporte cumple una doble función probatoria:

- Prueba la **existencia del contrato** de transporte.
- Prueba la **recepción de la mercancía** por parte del porteador.

Además, determinados documentos cumplen una tercera función: constituyen un **título-valor** que representa a la mercancía y cuya presentación es indispensable para exigir del porteador el derecho de restitución de la mercancía. Este es el caso de los *bill of lading*.

DOCUMENTOS LIMPIOS

Un aspecto importante de la función probatoria de la recepción lo constituye el hecho de que el transportista, en el momento de la recepción, hará constar cualquier deficiencia apreciable que pueda observar, a fin de que no se le pueda imputar la deficiencia aparente.

El artículo 27 de las Reglas define un documento de transporte limpio como un documento que **“no contiene ninguna cláusula o anotación que haga constar de forma expresa el**

estado defectuoso de las mercancías o su embalaje” y estipula que “los bancos únicamente aceptarán un documento de transporte limpio”. En consecuencia, el ordenante no necesita solicitar un documento de transporte limpio. De igual forma, **“no es necesario que el término «limpio» aparezca en el documento de transporte**, aun cuando el crédito contenga un requisito de que el documento de transporte deba ser «limpio a bordo»”.

Si, debido a las particularidades del embarque, se prevé que este tipo de cláusulas aparezca en los documentos de transporte, el beneficiario debe solicitar que el crédito contemple qué anotaciones o cláusulas serán aceptables.

LA FORMA DE RECEPCIÓN

Existen dos formas básicas de recepción de la mercancía:

La que **acredita el embarque a bordo (*shipped on board*)**, en la que el transportista, lógicamente marítimo, hace constar la recepción de la mercancía a bordo de un buque determinado en un puerto concreto.

SHIPPED either on board the above local vessel in or off the local port named above or (if no local vessel is named above) on board the above ocean vessel in apparent good order and condition (unless otherwise stated herein) and to be carried direct or by transshipment and subject to the exceptions, terms and conditions of this bill of lading and to those of the applicable tariff conditions (copies of which are available on request) to the extent that the latter do not conflict with the exceptions, terms and conditions of this bill of lading, to the above-named port of discharge or such other alternative port or place as is provided hereunder (or as near thereto as she may safely get, lie and discharge) and there to be delivered subject as aforesaid in the like good order and condition. Delivery to be made to the consignee named above or to his or their assigns.

Weights as shown in this bill of lading as declared by Shippers, and the Master is unable to check same. In accepting this bill of lading the Shipper, Consignee and Owners of the goods, and the holder of this bill of lading, agree to be bound by all of its conditions, exceptions and provisions whether written, painted or stamped on the front or back hereof.

CONTAINER AND VEHICLE DEMURRAGE. Attention is drawn to the Carrier's Terms and Conditions for Container and Vehicle Demurrage which apply to this Contract and which may be obtained from the Carriers or their Agents

La que **acredita la simple recepción de la mercancía por el transportista para ser transportada al punto de entrega**, recepción que no se realiza a bordo sino en el punto donde el transportista toma la mercancía bajo su responsabilidad (una terminal de carga, los locales del vendedor, al costado de un buque, etc.). Se tratará de una recepción para embarque (*received for shipment*), para transporte (*received for carriage/transportation*), de toma para carga (*taken in charge*) o de cualquier otra expresión similar, en función de la modalidad de transporte.

RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of containers or other packages or units indicated stated by the shipper to comprise the goods specified for carriage subject to all the terms hereof (INCLUDING THE TERMS ON PAGE; HEREOF AND THE TERMS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF) from the place of receipt or the place of loading, whichever is applicable to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. In accepting this Bill of Lading the merchant expressly accepts and agrees to all its terms, conditions and exceptions whether printed, stamped or written, or otherwise incorporated, notwithstanding the non-signing of this Bill of Lading by the merchant.

LA RECEPCIÓN A BORDO

Un documento de transporte acredita la recepción a bordo si el texto impreso del documento **indica que las mercancías han sido cargadas a bordo de un buque determinado** (documento

shipped on board) o, en el caso de un documento de transporte que diga “recibido para embarque” (“*received for shipment*”), si contiene una anotación que indique la fecha en que las mercancías han sido cargadas a bordo del buque designado, sin necesidad de que esta anotación haya sido validada.

Carrier's Receipt (see clause 1 and 4-1). Total number of containers or packages received by Carrier. 3 containers	Place of Issue of B/L Valencia	SHIPPED, as number of on the Place of B the terms, fig THE REVERSE Merchant's att 10). Where th and without n duly endorsed: surrenders as reasonably b lading, any is whether writt IN WITNESS v surrendered a
Number & Sequence of Original B(s)/L 2/THREE	Date of Issue of B/L 2012-07-30	
Declared Value (see clause 7.3)	Shipped on Board Date (Local Time) 2012-07-23	

↓

LA RECEPCIÓN A BORDO

LOS TÍTULOS-VALOR

Como hemos comentado, determinados documentos constituyen un título-valor que representa la mercancía (básica y fundamentalmente, es el caso del conocimiento de embarque marítimo, *marine/ocean bill of lading*).

En aquellos casos en que el tiempo de transporte es largo, el bien objeto del transporte permanece inmovilizado en manos del transportista por un período prolongado, lo que conlleva unas inevitables consecuencias económicas. Para evitarlo y facilitar la capacidad de movilizar el bien objeto del transporte, se incorpora al documento la función de **título de posesión que permitirá vender el bien sin disponer de él** mediante la venta del documento que lo representa. De ahí que sean denominados documentos negociables.

El poseedor del documento es el poseedor mediato de la mercancía, y el poseedor inmediato es el propio transportista, quien procederá a efectuar la entrega en destino a quien le presente el documento. Es decir, queda establecida una relación cartular en la que el transportista es el deudor ante el poseedor del documento que es su acreedor.

EL JUEGO COMPLETO (FULL SET)

Los documentos que constituyen un título-valor suelen emitirse en varios originales que se entregan al cargador. La existencia de múltiples originales tiene como función evitar los problemas que comportaría una pérdida o extravío del documento emitido en un solo ejemplar.

Esta característica, si bien evita un problema, crea otro: la **necesidad de control de todos los originales**. En efecto, el transportista es deudor ante quien presente uno (cualquiera) de los originales emitidos, de modo que quedan inmediatamente desprovistos de su función representativa todos los demás. Para evitar actuaciones fraudulentas, es imprescindible controlar el juego completo de originales.

Carrier's Receipt (see clause 1 and 14). Total number of containers or packages received by Carrier. 3 containers	Place of Issue of B/L Valencia	SHIPPED, as number of on the Place of B the basis, n THE REVERSE Merchant's att 15). Where th and without n duly endorsed surrenders as reasonably be loading, any to whether with IN WITNESS I surrendered a
Number & Sequence of Original B(s)/L 2/THREE	Date of Issue of B/L 2012-07-30	
Declared Value (see clause 7.3)	Shipped on Board Date (Local Time) 2012-07-23	

LA FORMA DE LEGITIMACIÓN DE LOS TÍTULOS-VALOR

Al portador (*to the bearer*)

Al **tenedor** del documento se le considera, a todos los efectos legales, legítimo poseedor de la mercancía. Es importante, especialmente en este caso, la presentación del juego completo de los conocimientos de embarque. Comoquiera que todos los ejemplares originales son a un mismo efecto y tienen el mismo valor, el proveedor de uno de ellos podría retirar la mercancía. Los conocimientos al portador destinados al consignatario serán transferibles por la entrega material del documento. Aquel a quien se transfiera el documento adquirirá sobre las mercancías expresadas en tal documento todos los derechos y acciones del cedente.

Nominativos

Se extienden **a nombre de una persona determinada**, que puede hacerse cargo de la mercancía previa identificación a entera satisfacción del porteador y contra presentación de uno de los originales. Este tipo de documentos no admiten endoso, sino simple cesión de derechos.

A la orden (*to the order*)

Los documentos extendidos a la orden pueden, mediante simple endoso, convertirse en nominativos, ponerse a la orden de otra firma o dejarse con el endoso firmado en blanco para que prácticamente sean al portador. Exigir un documento *to the order and blank endorsed* (en la práctica, un documento al portador) puede no ser recomendable si no hay una razón para ello, especialmente si algún original viaja por correo o dentro de la mercancía. Los documentos a la orden son los más utilizados, ya que **permiten el endoso sin llegar a ser documentos al portador**.

LAS COPIAS NO NEGOCIABLES

Conviene no confundir la negociabilidad de los documentos de embarque con el requerimiento de copias no negociables. En este último caso, la expresión no negociable indica que no es el documento original y, por tanto, no es negociable.

DOCUMENTOS DE TRANSITARIO



Como norma general, las Reglas exigen que el documento a presentar en un crédito documentario sea **aquel que cumpla la función de evidenciar la existencia del contrato de transporte**. Este tipo de documento lo emite la persona que asume la responsabilidad de porteador, es decir, quien recibe la mercancía del expedidor y se compromete a entregarla en un destino determinado. Se trata, por tanto, de asumir la responsabilidad de porteador en un contrato de transporte, con independencia de que quien asuma esa responsabilidad sea realmente quien efectúa físicamente el transporte. En consecuencia, un documento de transporte válido en un crédito documentario **debe ser emitido por un transportista o por sus agentes**.

Los documentos de transitorio no constituyen verdaderos contratos de transporte, sino que evidencian la existencia de un **contrato de comisión de servicio entre el expedidor y el transitorio**, por medio del cual el transitorio, actuando como agente del expedidor, está autorizado a entrar en un contrato de transporte con un transportista. No son, por tanto, válidos en un crédito documentario, a menos que el crédito lo autorice expresamente.

Por supuesto, no se trata de excluir un documento de transitorio por el mero hecho de que éste sea transitorio. Si el documento lo emite una empresa transitoria, pero **actuando como transportista o agente de cualquiera de ellos, el documento será válido**. El artículo 14.I de las Reglas prevé que “el documento de transporte puede ser emitido por cualquier parte distinta del transportista, propietario, capitán o fletador a condición de que el documento de transporte cumpla los requisitos de los artículos 19, 20, 21, 22, 23 o 24 de estas reglas”.



MARTA SUÁREZ

LA VÍDEOPÍLDORA:
Aceptabilidad de los
documentos de transitorio
en un crédito documentario

Clicar sobre el video para visualizarlo en el navegador.

DOCUMENTOS DE TRANSPORTE MARÍTIMO

EL CONOCIMIENTO DE EMBARQUE MARÍTIMO (OCEAN BILL OF LADING)

El conocimiento de embarque marítimo (*marine/ocean bill of lading*) es el **documento de título-valor por excelencia**. Se trata de la forma más tradicional y más antigua de conocimiento de embarque y cubre un transporte de puerto a puerto, de ahí que también sea conocido como *port-to-port bill of lading*. En las UCP 600, estos documentos se rigen por el artículo 20.

Shipper	BILL OF LADING FOR OCEAN TRANSPORT OR MULTIMODAL TRANSPORT		SOAC MAEU
	Booking No. BLANKBILL		b/L no. BLANKBILL
	Export references		
	Onward inland routing (Not part of Carriage as defined in clause 1. For account and risk of Merchant)		
Consignee (negotiable only if consigned "to order", "to order of" a named Person or "to order of bearer")		Notify Party (see clause 22)	
Vessel (see clause 1 + 19)	Voyage No.	Place of receipt, applicable only when document used as Multimodal transport b/L (see clause 1)	

Conocimiento de embarque para uso como *Bill of Lading* oceánico o multimodal

¿QUIÉN DEBE EMITIRLO?

En el artículo 20.a.i se determina quién puede emitirlo y cuál ha de ser la forma de esa emisión. Tienen capacidad de emitir un BL marítimo el **transportista** y el **capitán** (el capitán es considerado un representante apoderado del transportista), o **un agente** por cuenta y en nombre del transportista o capitán. En cualquier caso, el nombre del transportista debe aparecer indicado.

Se aclara la forma de autenticar el documento, en el cual, como norma universal, deben figurar:

- El nombre del transportista.
- El nombre de quien firma.
- La capacidad (transportista, capitán o agente) de quien firma.

LA EVIDENCIA A BORDO

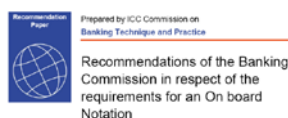
La evidencia **on board** podrá **aparecer preimpresa**, caso de un documento *shipped on board*, o **mediante anotación fechada**, caso de un documento *received for shipment*.

La fecha de embarque será la fecha del documento, excepto cuando exista anotación añadida de a bordo, en cuyo caso la fecha de embarque será la de la anotación.

Carrier's Receipt (see clause 1 and 14). Total number of containers or packages received by Carrier. 3 containers	Place of Issue of B/L Valencia	SHIPPED, as number or on the Place of Issue of B/L, THE REVERSE Merchant's att (15). Where th and without n duly endorsed superiors as reasonably be lading, any is whether with IN WITNESS I surrendered a
Number & Sequence of Original B(s)/L 2/THREE	Date of Issue of B/L 2012-07-30	
Declared Value (see clause 7.3)	Shipped on Board Date (Local Time) 2012-07-23	

LA UTILIZACIÓN DE DOCUMENTOS COMBINADOS COMO CONOCIMIENTO DE EMBARQUE MARÍTIMO

En muchas ocasiones el crédito documentario solicita un conocimiento de embarque marítimo, y **sin embargo el transporte que se está realizando no es estrictamente un puerto a puerto** (como correspondería a un *Ocean Bill of Lading*) sino un transporte desde un punto de origen a un punto de entrega final distintos de los puertos de embarque y descarga. En estos casos puede existir confusión en relación con la anotación a bordo: **¿se refiere a bordo en el punto de origen o a bordo en el puerto de embarque?** Para poner orden en el debate, la CCI publicó una Recomendación indicando cuándo y cómo debía aparecer la anotación a bordo en el supuesto que el crédito requiera un *ocean Bill of Lading* (artículo 20).



Preimpreso en Bill of Lading

	on board	recieved for shipment
--	----------	-----------------------

Lugar de recepción = puerto de embarque sin precarriage

NO

on board fechado

Lugar de recepción ≠ puerto de embarque sin precarriage

NO

on board fechado

Lugar de recepción ≠ puerto de embarque con precarriage

on board fechado
+ buque + puerto

on board fechado
+ buque + puerto

MTD con primer tramo marítimo



PUERTO Y BUQUE PREVISTOS (*INTENDED*)

En un conocimiento de embarque marítimo, **el puerto de carga y el buque de carga deben estar perfectamente determinados**. No puede, por tanto, aparecer ninguna indicación de previstos respecto a cualquiera de los dos. La imprecisión en el buque o en el puerto de carga contraviene la esencia del embarque marítimo que consiste en un embarque puerto a puerto.

Si contienen una indicación de previsto respecto al buque o al puerto de carga, será necesaria una anotación de a bordo que indique la fecha de embarque, el puerto de carga estipulado en el crédito y el nombre del buque.

Pre-Carriage by Pacific III	Place of Acceptance Ho Chi Minh
Intended Ocean Vessel Indic II	Intended Port of Loading Bangkok
Port of Discharge Valencia	Place of Delivery Paterna

TRANSBORDOS

Por lo que respecta a la posibilidad de transbordo, **si la mercancía se transporta en contenedores** (o tráileres o barcazas LASH), lo cual resulta cada vez más habitual, y siempre que el documento de transporte así lo evidencie, **la prohibición de transbordos no servirá de nada**, aunque el embarque deba ser puerto a puerto (*marine/ocean BL*), ya que queda autorizado de forma general.

Debe tenerse en cuenta que la práctica de la industria del transporte es que las mercancías transportadas en contenedores desde un puerto A hasta un puerto B se haga o bien directamente o bien indirectamente. Si el puerto de carga del buque contenedor no reúne las características adecuadas para ese buque (calado del buque, características técnicas del puerto, etc.), los contenedores son cargados en los llamados buques de aporte (*feeder vessel*), que los llevan hasta el puerto donde atraca el buque contenedor principal. Lógicamente, en este caso se produce un desembarque y un embarque, pero la industria del transporte no lo considera transbordo. En consecuencia, las Reglas recogen la práctica. Debe tenerse en cuenta que los buques contenedores son en muchos casos de gran tamaño y que los puertos en que pueden actuar son cada vez menos, por lo que el uso de estos buques auxiliares es indispensable.

Por todo lo dicho, prohibir el transbordo y utilizar contenedores resulta cada vez más absurdo (por imposible). Si alguien, a pesar de todo, deseara prohibir de forma efectiva el transbordo, no tendría más solución que indicar que los transbordos están prohibidos y, además, incluir la siguiente cláusula en el crédito:

“For the purpose of this credit sub-article 20.c.ii shall not apply.”

Conviene insistir en que lo anteriormente expuesto sólo se aplica si:

1. las mercancías viajan en contenedores (o remolques o barcasas LASH),
2. el documento de transporte así lo hace constar, y
3. el transporte queda cubierto por un único documento de embarque.

En los demás casos, si el crédito prohíbe el transbordo, prohibido queda.

EL BILL OF LADING EN UNA IMAGEN

Shipper		Combined Transport BILL OF LADING 1	
ABC Company 123, Truang Rd Bangkok (Thailand)		B/L No. 22	Shipper's Reference HBU-1212 R/456
Consignee (If 'Order' state Notify Party and Address) To the order of Bangkok Bank		 TSC THE THESSAURUS SHIPPING CO. The Shipping Division of TSC La Nuez St., 102 LONDON EC2 2RS Telephone 01-671-476	
Notify Party and Address (leave blank if stated above) XYZ Industrial Pescadera Sauce, 45 Paterna, Valencia			
Pre-Carriage by Pacific III	Place of Acceptance Ho Chi Minh	6 5 4 3	
Intended Ocean Vessel Indic II	Intended Port of Loading Bangkok		
Port of Discharge Valencia	Place of Delivery Paterna	8 5 2	
Marks and Nos. Container No.	Number and Kind of Packages; Description of Goods	Gross Weight (kg)	Measurement (m3)
ABC 2x20' ----- ICCU 788266.7 Seal 08268	Fresh Iced Yellow Tuna Fillets 2 containers	32.700	54,87
9 4 5 2		SHIPPER LOAD, STOWAGE AND COUNT	
Particulars of goods are those declared by shipper Freight details, charges, etc. 4 FREIGHT PAYABLE AT DESTINATION			
OCEAN FREIGHT 3,800 \$ CAF 1,00 % 200 \$ BAF 1,08 % 300 \$ B/L 88 \$		RECEIVED in apparent good order and condition except as otherwise noted the total number of containers or other packages or units enumerated below for transportation from the place of acceptance to the place of delivery subject to the terms hereof. One of the signed Bills of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the Goods or delivery order. On presentation of this document (duly endorsed) to the Carrier by or on behalf of the Holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (without prejudice to any rule of common law or statute rendering them binding on the Merchant) becoming binding in all respects between the Carrier and the Holder as though the contract evidenced hereby had been made between them. Ocean Freight Payable at Ho Chi Minh Number of Original Bs/L Three (3) Shipped on Board Date	
Place and date of issue Ho Chi Minh 17.11.2012 Signed for the Master CLARENDON TRANSIT As Agent only		7 3	
CONDITIONS CONTINUED OVERLEAF			

:59: BENEFICIARIO
ABC COMPANY
45, NABANG SUNGAI RD
TEL 456789123
BANGKOK

0. No es necesario que las direcciones del beneficiario y del ordenante sean las mismas, aunque deben estar en el mismo país. Los datos de contacto (teléfono, etc.) no se tendrán en cuenta. (UCP600 art. 14.j)

:46A: DOCUMENTOS REQUERIDOS
+ OCEAN BILL OF LANDING MADE OUT TO THE ORDER
OF BANGKOK BANK AND BLANK ENDORSED MARKED FREIGHT PREPAID
AND NOTIFY TRANSPORT, TEL 945678901, TINGLADO 12-A, VALENCIA

1. Un Bill of Lading oceánico puede tener cualquier Denominación, pero debe (UCP 600 art. 20):
2. - indicar el nombre del transportista
3. - estar firmado por el transportista, capitán o un agente (indicante que es agente y de quién lo es)

:43T: TRANSBORDOS
PROHIBITED
:43A: EMBARQUE/DESPACHO/RECIBIDO PARA EMBARQUE DESDE...
HO CHI MINH
:44B: PARA TRANSPORTE A...
VALENCIA
:44C: ULTIMA FECHA DE EMBARQUE
30.03.2003

Un Bill of Lading (UCP 600 art. 20):

4. - debe indicar que las mercancías están a bordo
[al tratarse de un documento tipo RECEIVED la evidencia a bordo estará en anotación sobreañadida]
5. - de un buque determinado en el puerto requerido
[al constar dos puertos (Ho Chi Minh y Bangkok) mencionando un precarriage (Pacific III) la anotación a bordo debe especificar puerto y buque]
6. - desde el puerto de carga hasta el puerto de descarga indicados en el crédito
[el puerto de carga puede aparecer en el lugar de aceptación siempre que exista anotación a bordo de un buque que indique el puerto de carga establecido en el crédito]
7. - presentarse el juego completo emitido
8. - aun cuando el crédito prohíba el transbordo, si se embarcan contenedores, los documentos que indiquen transbordo serán aceptados.
9. - la fecha de embarque será la fecha de emisión o la fecha de la anotación a bordo, si la tiene.

EL DOCUMENTO DE EMBARQUE MARÍTIMO NO NEGOCIABLE (SEA WAYBILL)

El componente de título-valor de los conocimientos de embarque tradicionales pierde significación en aquellos casos en que no se pretenda una venta de la mercancía en tránsito. Además, las modernas técnicas de transporte permiten que, en muchos casos, el tiempo de transporte se vea significativamente reducido, con la consiguiente disminución del tiempo de inmovilización del bien transportado.

En estos casos, la existencia de un documento que constituya título-valor **no sólo resulta innecesaria sino que puede llegar a provocar costes de demora en destino** al no poder retirarse la mercancía del transportista en tanto no se disponga del documento de transporte que la representa.

El documento estándar de embarque marítimo no negociable (*sea waybill*, *SWB*) evita estos inconvenientes, al **permitir a la parte consignada un acceso a la mercancía en destino contra simple identificación** de la parte consignada a plena satisfacción del porteador.

Estos documentos se rigen por el artículo 21 de las UCP 600, cuyas características generales son iguales a las de los conocimientos de embarque marítimos regulados por el artículo 20.

 EVERGREEN EVERGREEN MARINE CORPORATION	SEA WAYBILL NON-NEGOTIABLE
(2) Shipper/Exporter	(5) Document No.
	(6) Export References

EL CONOCIMIENTO DE EMBARQUE SUJETO A CONTRATO DE FLETAMENTO (CHARTER PARTY BILL OF LADING)

El transporte marítimo ofrece dos alternativas: recurrir a los fletamentos, o sea, a la **contratación de la capacidad total o parcial del buque (charter)**, o bien utilizar los servicios de transporte que ofrecen las compañías navieras afectas a los tráficos de línea regular (*liner*). Estas alternativas están sujetas a las distintas características de los cargamentos que se han de transportar, a su volumen y a las costumbres en su tráfico.

Condiciones de línea regular (*liner terms*)

La línea regular es un servicio marítimo establecido entre puertos fijos en que los buques **escalan regularmente de acuerdo con un calendario de llegadas y salidas**. Es decir, los navieros emplean sus buques en un tráfico fijo, cargando los buques en varios puertos y sirviendo a un determinado número de puertos de descarga a lo largo de la ruta establecida. Evidentemente, los fletes de línea son producto de las necesidades de mantener estos servicios, reflejadas en tarifas estables sin riesgo a fluctuaciones.

Charter party

Los buques volanderos (*tramp*) son contratados en un mercado libre, sujeto a la ley de la oferta y la demanda, donde por un lado concurren los navieros ofertando sus buques y por otro lado los fletadores demandando espacio para el transporte de mercancías. Evidentemente, el precio del flete fluctúa según sea el mercado de la oferta y la demanda.

Existen dos grandes modalidades de fletamento, según si la gestión del buque esté totalmente en manos de la naviera (fletamento) o no (fletamento a tiempo parcial o *time charter*), en manos de los fletadores o compartida. Si un exportador contrata un buque en operativa *tramping*, el transporte de la mercancía estará sujeto al contrato que se estableció cuando se procedió a alquilar el buque y se emitirán conocimientos de póliza de fletamento. Una póliza de fletamento no está regida por los mismos criterios que un contrato de transporte normal, y un conocimiento de póliza de fletamento no incorporará todas las condiciones del contrato más que por referencia.

A diferencia de los contratos marítimos tradicionales que tienen por objeto la entrega de la mercancía, **los contratos de póliza de fletamento tienen por objeto el buque**. Debido a la incertidumbre por lo que respecta a la forma en que las condiciones del alquiler afectarán al poseedor de los BL, las Reglas establecen que los bancos no aceptarán los conocimientos de póliza de fletamento a menos que se permita en el crédito documentario. Estos documentos se rigen por el artículo 22 de las UCP 600.

EL TRANSPORTE MULTIMODAL

EL DOCUMENTO DE TRANSPORTE MULTIMODAL

Los documentos de transporte multimodal (o combinado) son normalmente emitidos por **líneas navieras de contenedores para cubrir el despacho de mercancías de un lugar de toma de carga** (que puede ser distinto del de embarque) **hasta un lugar de entrega** (que puede ser distinto del de destino).

El transporte de contenedores exige la existencia de instalaciones altamente especializadas denominadas terminales de carga contenedorizada (*container freight stations, CFS*) o almacenes de contenedores (*container yards, CY*). Las siglas “CFS” o “CY” aparecerán normalmente al lado de los lugares de recepción y/o de entrega, diferenciándolos de los puertos de carga y descarga, aun en el caso de que el lugar de recepción y el puerto de carga sean el mismo.

Los buques de transporte de contenedores sólo pueden efectuar sus operaciones de carga y descarga en los puertos que tengan esas instalaciones especializadas. En el resto de los casos, será necesario hacer uso de otros medios de transporte para trasladar las mercancías desde o hasta el buque de transporte de contenedores.

Por lo que al transporte de contenedores se refiere, es importante mencionar las dos modalidades de carga: LCL y FCL. Si el expedidor de la mercancía hace uso de la totalidad de un contenedor, se denomina **FCL (full container load, contenedor completo)**, por lo que la mercancía que viaja en ese contenedor lo hará en su totalidad bajo un solo BL. Si se utiliza la carga completa, en muchos casos será cargada y extraída por el propio usuario, representando más bien el embalaje de la mercancía.

Por el contrario, si se realiza grupaje o consolidación de varias cargas en un solo contenedor, con tal de aprovechar y rentabilizar el espacio, se denomina **LCL (less than container**

load, carga parcial de contenedor), por lo que la mercancía que viaja en ese contenedor lo hará bajo varios BL, tantos como mercancías agrupadas. En este caso, las mercancías serán cargadas y descargadas por el porteador o por su corresponsal en destino. Estos contenedores constituyen verdaderos medios de transporte. Pueden existir combinaciones FCL/LCL (una sola carga con distintos destinatarios) y LCL/FCL (diversos remitentes para un solo destinatario).

Los documentos de transporte que cubren al menos dos modos distintos de transporte se rigen, en las UCP 600, por el artículo 19.

Shipper	BILL OF LADING FOR OCEAN TRANSPORT OR MULTIMODAL TRANSPORT		SCAC MAEU
	Booking No. BLANKBILL		IS/L no. BLANKBILL
	Export references		
	Onward inland routing (Not part of Carriage as defined in clause 1. For account and risk of Merchant)		
	Consignee (negotiable only if consigned "to order", "to order of a named Person or "to order of bearer")		
Consignee (negotiable only if consigned "to order", "to order of a named Person or "to order of bearer")		Notify Party (see clause 22)	
Vessel (see clause 1 & 19)	Voyage No.	Place of receipt, applicable only when document used as Multimodal transport B/L (see clause 1)	

Conocimiento de embarque para uso como *Bill of Lading* oceánico o multimodal

¿QUIÉN DEBE EMITIRLO?

El artículo 19.a.i determina quién puede emitirlo y cuál ha de ser la forma de esa emisión. Tienen capacidad de emitir un documento de transporte multimodal **el transportista y el capitán** (el capitán es considerado un representante apoderado del transportista), **o un agente** por cuenta y en nombre del transportista o del capitán. En cualquier caso, el nombre del transportista debe aparecer indicado.

Se aclara la forma de autenticar el documento, en el cual, como norma universal, deben figurar:

- El nombre del transportista.
- El nombre de quien firma.
- La capacidad (transportista, capitán o agente) de quien firma.

¿CÓMO DEBE SER LA RECEPCIÓN DE LA MERCANCÍA?

El artículo 19.a.ii de la UCP 500 indica que la mercancía debe haber sido:

- Dispatched* (despachada)
- Taken in charge* (tomada para carga)
- Shipped on board* (embarcada a bordo)

Es decir, en un transporte multimodal, el documento de transporte también puede acreditar la recepción de la mercancía a bordo. En consecuencia, la expresión *on board bill of lading* abarca un concepto amplio que no se limita exclusivamente al embarque puerto a puerto (artículo 20) sino que puede hacerse extensivo hasta el mismo transporte multimodal. Por tanto, solicitar un conocimiento de embarque a bordo puede comportar la recepción, correcta,

de un documento de transporte combinado, aunque **el primer tramo deberá iniciarse a bordo de un buque determinado.**

EL TRANSPORTE MULTIMODAL Y EL TRANSBORDO

Por definición, **el transporte multimodal implica transbordo.** En consecuencia, el artículo 19.c establece que, en un crédito que exija un documento de transporte multimodal, los bancos no tendrán en cuenta cualquier prohibición de transbordo que pueda haber en el crédito, siempre y cuando el transporte completo esté cubierto por un único documento de transporte.

EL DOCUMENTO DE TRANSPORTE MULTIMODAL EN UNA IMAGEN

Shipper ABC Company 123, Truang Rd Bangkok (Thailand)		Combined Transport BILL OF LADING 1	
Consignee (If 'Order' state Notify Party and Address) To the order 2		 TSC	
Notify Party and Address (leave blank if stated above) XYZ Industrial Pescadera Sauce, 45 Paterna, Valencia		THE THESSAURUS SHIPPING CO. The Shipping Division of TSC La Nuez St., 102 LONDON EC2 2RS Telephone 01-671-476	
Pre-Carriage by road 3	Place of Acceptance Songkhla		
Intended Ocean Vessel	Intended Port of Loading Bangkok		
Port of Discharge Valencia	Place of Delivery Paterna		
Marks and Nos. Container No.	Number and Kind of Packages; Description of Goods	Gross Weight (kg)	Measurement (m3)
ABC 2x20' ----- ICCU 788266.7 Seal 08268	Fresh Iced Yellow Tuna Fillets 2 containers	32.700	54,87
4 Container 788266 badly dented			
6 SHIPPER LOAD, STOWAGE AND COUNT			
5 FCL/FCL			
7 Particulars of goods are those declared by shipper			
Freight details, charges, etc.		8 RECEIVED in apparent good order and condition except as otherwise noted the total number of containers or other packages or units enumerated below for transportation from the place of acceptance to the place of delivery subject to the terms hereof. One of the signed Bills of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the Goods or delivery order. On presentation of this document (duly endorsed) to the Carrier by or on behalf of the Holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (without prejudice to any rule of common law or statute rendering them binding on the Merchant) becoming binding in all respects between the Carrier and the Holder as though the contract evidenced hereby had been made between them.	
FREIGHT PAYABLE AT DESTINATION			
OCEAN FREIGHT 3,800 \$ CAF 1,00 % 200 \$ BAF 1,08 % 300 \$ B/L 88 \$	Ocean Freight Payable at Valencia	Place and date of issue Ho Chi Minh 17.11.2012	
	Number of Original Bs/L Three (3)	Signed for the Master CLARENDON TRANSIT As Agent only	
	Shipped on Board Date		
CONDITIONS CONTINUED OVERLEAF			

1. Documento de transporte combinado (UCP 600 art. 19)
2. Emitido to the order, que equivale a “to the order of shipper” por lo que deberá estar endosado por el shipper
3. Evidenciando transporte desde Songkhla (Thailandia) a Paterna (España), con tramo marítimo desde Bangkok (previsto) hasta Valencia.
4. Indicando que uno de los contenedores presente importantes abolladuras, lo que lo convierte en documento no limpio, y por tanto no aceptable (art 27)
5. Al tratarse de una carga completa de contenedor (FCL) el documento indica que la
6. carga del contenedor ha sido efectuada por el embarcador (shipper load, stowage
7. and count), y por tanto el transportista no puede comprobar ni el estado ni el tipo de carga (particulars of goods are those declared by shipper). Aceptable según art. 26.
8. Al tratarse de un documento combinado no precisa evidencia a bordo. Basta una indicación de que la mercancía ha sido recibida (RECEIVED) para su transporte.

OTROS DOCUMENTOS DE TRANSPORTE MARÍTIMO

EL CONOCIMIENTO DE EMBARQUE ABREVIADO (SHORT FORM BILL OF LADING)

El *short form* o *blank back* es un documento que no incluye todas las condiciones del contrato de transporte en el reverso del documento. El nombre completo es *common short form bill of lading* y, salvo que esté expresamente prohibido en el crédito documentario, cualquier conocimiento de embarque abreviado que **haga referencia a otra fuente o documento** (el *long form*) para los detalles de todas o parte de las condiciones del contrato de transporte será aceptado en un crédito documentario.

EL RECIBO DEL PILOTO (MATE'S RECEIPT)

En algunos casos, el crédito documentario contempla la presentación de un recibo del piloto (*mate's receipt*). El *mate's receipt* es el documento firmado por el capitán u oficial de cargo del buque, en que acusa recibo de la mercancía a bordo. Sobre la base del *mate's receipt*, las navieras emiten los conocimientos a bordo. **Se trata de un mero recibo y no de un documento de título sobre la mercancía.** No obstante, en determinados casos, el recibo del piloto sustituye al BL como documento de negociación bancaria, cuando el comprador intermediario se ocupa de contratar el flete y pasa instrucciones a los navieros de entregar a los cargadores (beneficiarios del crédito documentario) solamente el *mate's receipt* y remitirle a él los conocimientos de embarque. En tales casos, el recibo del piloto es el único documento del que dispone el cargador que acredite la puesta a bordo de la mercancía, y el crédito documentario debe hacer especial mención a la aceptación de dicho documento.

EL CONOCIMIENTO DE EMBARQUE DIRECTO (THROUGH BILL OF LADING)

Si **el transporte por mar lo efectúa más de un transportista**, uno de los documentos que pueden cubrir la totalidad de la expedición es el conocimiento de embarque directo (*through bill of lading*). Los *through* son emitidos por las compañías navieras en calidad de

transportista de la parte por ellas efectuada y como agente del transportista en el resto del trayecto. Según las cláusulas del contrato, el transportista emisor puede ser responsable de la totalidad del transporte o sólo de la parte que efectúa directamente. No tiene regulación específica en las UCP.

LAS OPERACIONES PORTUARIAS Y SU INCIDENCIA EN EL FLETE

La manipulación de las mercancías embarcadas en los buques de línea regular es subcontratada, en principio, por los navieros, que utilizan los servicios de empresas estibadoras. Un punto importante que se debe considerar es que la estiba de la mercancía es responsabilidad del capitán del buque, que no se puede exonerar de ella aunque las operaciones hayan sido efectuadas por terceros. Por otro lado, los navieros deben cuidar del cargamento desde el momento de su recepción y son responsables de los daños ocasionados a la carga en caso de ser atribuibles a su negligencia. Ahora bien, toda vez que les es permitido exonerarse por negligencia en el manejo del buque, se presenta la necesidad de probar que el daño ha sido causado en el cuidado de la carga y no en el manejo del buque, hecho realmente difícil de demostrar.

En términos de línea regular, el coste de las operaciones portuarias es repartido entre el naviero y el propietario de la mercancía. Corren por cuenta del naviero las operaciones de estiba y desestiba, y por cuenta del cargador y receptor las operaciones de recepción-entrega y carga-descarga.

Para facilitar la interpretación de lo expuesto, se define a continuación el significado y el alcance de las operaciones de estiba-desestiba y carga-descarga:

- **Estiba-desestiba:** comprende la operación desde el momento en que está suspendida la izada del gancho de la grúa o puntal de la vertical del buque hasta que se ha situado sobre el buque o interior de las bodegas o viceversa.
- **Carga-descarga:** comprende la operación desde el momento en que está sobre muelle cubierto o descubierto cercano al buque o desde que está sobre vehículo hasta que ha sido suspendida la izada del gancho de la grúa o puntal en la vertical del costado del buque o viceversa.

Es decir, en un principio, el coste de estiba y desestiba debería estar incluido en el flete de línea, si bien **en muchos casos este coste es también soportado por la mercancía**, mediante la inclusión, por parte del naviero, de la cláusula FIOS (*free in and out stowed*) en el conocimiento de embarque.

La cláusula FIOS significa que la totalidad de las operaciones portuarias son por cuenta de la mercancía y que el flete solamente cubre el transporte marítimo.

Esta cláusula puede afectar solamente al puerto de carga o descarga, en cuyo caso vendría redactado como FILO (*free in liner out*) o LIFO (*liner in free out*), es decir, libre de gastos a la carga/condiciones de línea a la descarga o viceversa.

La cláusula *free out* tiene su origen en las condiciones de alquiler de un buque. Exige del charteador el deber de tener el buque (completamente) descargado al final del contrato, y de pagar por la referida descarga. Cuando aparece en un BL, la cláusula *free out* traspasa los costes de descarga al destinatario de la mercancía. El embarcador paga los costes del flete (en las condiciones CIF o CFR) hasta que el buque llega al puerto de destino, no más.

La proliferación de estas prácticas por parte de los navieros ha motivado que en la actualidad muchos créditos documentarios se establezcan con la condición CIF *liner terms* o CIF *landed*, lo que exige al vendedor a situar las mercancías en posición CIF-condiciones de línea, es decir, que el vendedor deberá negociar con el naviero para que los costes de desestiba estén incluidos en el flete.

¿QUÉ OPERACIONES ESTÁN INCLUIDAS EN EL FLETE?



CARGA		DESCARGA
NO	FIO (free in and out)	NO
NO	FIL0 (free in liner out)	SI
SI	LIFO (liner in free out)	NO
SI	LINER TERMS (Berth to Berth)	SI

EL TRANSPORTE AÉREO

LA CARTA DE PORTE AÉREO (AIR WAYBILL)

El documento de transporte aéreo (*air waybill*, AWB) es emitido por las compañías aéreas en juegos de doce, tres de los cuales son originales. El primer original es marcado *for the carrier* (para el transportista) y viene firmado por el embarcador o su agente. El segundo original es marcado *for the consignee* (para el consignatario, receptor de la mercancía) y de nuevo viene firmado por el embarcador o su agente. El tercer original, marcado *for the shipper* (para el embarcador, exportador) viene firmado por el transportista y es entregado al embarcador cuando las mercancías han sido aceptadas para entrega, no cuando son embarcadas. Es este tercer original el que se presenta cuando es requerido en un crédito documentario.

Un conocimiento aéreo **no es un documento que dé derecho sobre las mercancías sino que da derecho a reclamar la mercancía con simple identificación**. Es siempre nominativo y, por

tanto, no endosable y no negociable, como el mismo documento acostumbra a indicar: *not negotiable air waybill*. Llevará la firma del transportista o su agente y una fecha de expedición.

El expedidor (embarcador) tiene derecho a disponer de la mercancía o a cambiar el destinatario, siempre y cuando devuelva a la compañía aérea la carta de porte recibida (original 3) y que la mercancía no haya sido entregada al destinatario consignado en principio. Por esta razón, la carta de porte entregada al banco en un crédito documentario representa para el ordenante del crédito la seguridad de acceso a la mercancía.

El documento de transporte aéreo se rige por el artículo 23 de las UCP 600.

Shippers Account Number	Not Negotiable Air Waybill Issued by
	Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity
Consignee's Account Number	It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MEANS INCLUDING ROAD.

¿QUIÉN DEBE EMITIRLA?

De acuerdo con el artículo 23.a.i, pueden emitirlo exclusivamente el **transportista o su agente**, que deben indicar claramente:

- El nombre del transportista.
- La capacidad de la parte que lo emite (transportista o agente).

FECHA DE EMBARQUE

De acuerdo con el artículo 23.a.iii, **la fecha de emisión del documento será considerada la fecha de embarque**. No obstante, si el documento contiene una anotación específica de la fecha efectiva de embarque, se considerará fecha de embarque la fecha que conste en dicha anotación específica (esta anotación estará generalmente sobreañadida por sello o a máquina) sin que necesite firma o validación de ninguna clase (basta un simple sello sin indicar nada más que la fecha). Sería el equivalente de la anotación a bordo (*on board*), que tampoco necesita firma ni indicación del nombre de quien la ha añadido.

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**. Por ejemplo, los datos contenidos en las casillas del AWB, generalmente indicadas para uso del transportista (*for carriers use*) que hagan referencia a la fecha y/o al número de vuelo no tendrán ningún valor para los bancos y, por tanto, no podrán considerarse ni fecha de embarque ni anotación específica de fecha de embarque. La información contenida en esas casillas es para control interno del transportista y no añaden, sustraen, modifican ni alteran la información dada en otras partes del documento.

Debe tenerse en cuenta que, al tratarse de documentos en condiciones recibidos para transporte, la información respecto al número y fecha de vuelo es equivalente

a una solicitud por parte del expedidor, solicitud que queda sujeta a las necesidades del transportista y a las preferencias que estipulan las normas internacionales para el transporte aéreo (féretos, animales vivos, plantas, valijas diplomáticas, etc.). En función de éstas, la fecha de transporte prevista puede ser (o debe ser) modificada. De ahí que los transportistas aéreos sean totalmente reacios a incluir cualquier compromiso respecto a la fecha de vuelo (o, en todo caso, la añadirán una vez efectuado el vuelo), con los consiguientes retrasos en el crédito.

JUEGO COMPLETO DE ORIGINALES

Al tratarse de un documento no negociable, el control del juego completo de originales es un absurdo (y un imposible). La carta de porte aéreo se emite en juegos de tres originales: el primero, para el transportista; el segundo, para el receptor de la mercancía; y el tercero, para el exportador. Sólo este tercer original puede ser presentado por el beneficiario en un crédito documentario.

En consecuencia, el artículo 23.a.v establece de forma clara que **el único original que se ha de presentar en un crédito es, precisamente, el original emitido para el consignador o embarcador** (*for the consignor/shipper*), aunque el crédito solicite un juego completo de originales.

TRANSBORDO

El artículo 23.c **permite el transbordo como norma universal** (aunque el crédito lo prohíba). De forma similar a lo comentado en el artículo 23, las Reglas pretenden reflejar la práctica de la industria del transporte y dejar de constreñir la realidad en una norma obsoleta.

Debe tenerse en cuenta que el transporte aéreo está organizado en red con grandes nodos (*hubs*) de distribución, con lo que el transbordo es algo intrínseco y el envío punto a punto es muy difícil. Las posibilidades de transbordo en el transporte internacional aéreo son más que probables en muchos casos. Por ejemplo, un vuelo de Madrid a Houston (Texas) exigirá a Iberia expedir la mercancía de Madrid a Nueva York para que, desde allí, sea transportada a Houston por otro transportista (téngase en cuenta que el transporte no puede ser considerado multimodal, ya que se trata del mismo modo de transporte).

Si, a pesar de lo comentado en este artículo (y en otros anteriores) respecto a que la prohibición de transbordo resulta cada vez más absurda, se desea prohibir el transbordo, no quedará más remedio que indicar su prohibición y, además, incluir la siguiente cláusula en el crédito: “For the purpose of this credit sub-article 23.c.ii shall not apply.”

EL HOUSE AIR WAYBILL

Si el AWB está emitido por un transitario en lugar de por una compañía aérea regular, el AWB se denomina *house air waybill* (HAWB). El documento de transporte que emite la compañía aérea y que entrega al transitario se denomina master AWB. Los HAWB no son válidos en un crédito documentario, **a menos que el transitario los firme en calidad de transportista o agente de un transportista designado**. El artículo 14.I ampararía dicha presentación cuando dice que “el documento de transporte puede ser emitido por cualquier parte distinta del transportista, propietario, capitán o fletador a condición de que el documento de transporte cumpla los requisitos de los artículos 19, 20, 21, 22, 23 o 24 de estas reglas”.

123		ECM		02176790		123-02176790													
Shipper's Name and Address Chotis SA. Alcalá, 412 28001 Madrid (Spain)				Shipper's Account Number				Non Negotiable Air Waybill Issued by ALAS Y PICOS LINES MADRID as contracting carriers											
								Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity											
Consignee's Name and Address O'Hagerty Books O'Donnell St, 23 Dublin (Ireland)				Consignee's Account Number				It is agreed that the goods described herein are accepted for carriage in apparent good order and condition (except as noted) and SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON REVERSE HEREOF. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplement charge if required.											
								Accounting Information											
Issuing Carrier's Agent Name and City Clarendon Transit Fortaleza, 143 Madrid				Agent's IATA Code 34/6/1234				Account No.				Airport of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing Madrid/London Heath/							
To LHR		By First Carrier IB		To DUB		By BA		To		By		Currency GBP	CH Co	PP	CO X	PP	CO X	Declared Value for Carriage NVD	Declared Value for Customs NVD
Airport of Destination Dublin				Flight/Date IB747/12		Flight/Date BA480/13		Amount of Insurance NIL				INSURANCE - If Carrier offers insurance, and such insurance is requested in accordance with the condition thereof, indicate amount to be insured in figures in box marked 'Amount of Insurance'							
Handling Information 11 Cartons addressed / Invoice no. 12061 / Order no. 40284 L/C AIB-12-C-412																			
These commodities licensed by the United States for ultimate destination Diversion contrary to United States Law prohibited.																			
No of Pieces RCP	Gross Weight			Rate class	Commodity Item No.	Chargeable Weight	Rate	Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions of Volume)									
11	210.00	K	C	4317		301.5	1.03		310.55	PCRD 188 (NO MTHD ETC) 10 PC PCRD 188 (NO MTHD ETC) 1 PC PCRD 188 (NO MTHD ETC) 10 PC 11 AT 77X61X35 CMS VOLUME 301.5KGS									
11	210.00								310.55										
Weight Charge				310.55				Other Charges HANDLING 6.00 1.60 DISBS. 30.00 DISB. FEE 17.00											
Valuation Charge																			
Tax																			
Total Other Charges Due Agent				30.00				Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations. Clarendon Transit Chotis SA Signature of Shipper or his Agent											
Total Other Charges Due Carrier				24.60															
Total Prepaid				Total Collect				4 11-MAY-2014 MADRID Clarendon Transit 3											
For Carrier's Use only at Destination								Executed on (date) at (place) Signature of Issuing Carrier or its Agent											
123-02176790																			
ORIGINAL 3 (FOR SHIPPER) 7																			

- 98

5. Cualquier otra información en relación con el número y fecha de vuelo no se tendrá en cuenta (art. 23.a.iii)
6. Indicando al aeropuerto de origen y el de destino, que deberán ser los estipulados en el crédito (art. 23.a.iv)
7. Ser el original para el consignador o embarcador (art. 23.a.v)

EL DOCUMENTO DE TRANSPORTE TERRESTRE

El artículo 24 de las UCP 600 regula los documentos de transporte terrestre (carretera y ferrocarril) y los menos habituales para vías de navegación interior (fluvial o lacustre).

¿QUIÉN DEBE EMITIRLO?

De acuerdo con el artículo 24.a.i, pueden emitirlo exclusivamente el **transportista o su agente**, que deben indicar claramente:

- El nombre del transportista.
- La capacidad de la parte que lo emite (transportista o agente).

En el caso del transporte por ferrocarril, cualquier firma o sello de la compañía de ferrocarriles será aceptado como evidencia de que el documento ha sido firmado por el transportista.

JUEGO COMPLETO DE ORIGINALES

En coherencia con lo comentado en otros artículos con respecto a los documentos no negociables, **la presentación de un juego completo carece de sentido**, por lo que la cantidad de documentos presentados (cualquiera que sea esta cantidad) se considerará un juego completo, de acuerdo con lo establecido en el artículo 24.c. No obstante, si el documento indica el número de originales en que ha sido emitido, deberá presentarse el número total de ejemplares indicados. Por otro lado, no será necesario que los documentos vayan marcados como originales para considerarlos originales.

En el caso del documento de transporte por carretera, **el original a presentar deberá ser el que venga indicado como original para el embarcador o consignador**. Si no indica nada respecto a la parte para la que va destinado el documento, entonces el documento presentado será aceptable.

TRANSBORDO

El artículo 24.e.i **permite el transbordo como norma universal dentro de un mismo modo de transporte** (aunque el crédito lo prohíba). De forma similar a lo comentado en el transporte aéreo, las Reglas pretenden reflejar la práctica de la industria del transporte y dejar de constreñir la realidad en una norma obsoleta.

Si, a pesar de lo comentado extensamente en anteriores artículos, se desea prohibir el transbordo, no quedará más remedio que indicar su prohibición y, además, incluir la siguiente cláusula en el crédito: “For the purpose of this credit sub-article 24.e.ii shall not apply.”

CONVENIOS INTERNACIONALES

El transporte por carretera está regulado por los siguientes acuerdos internacionales:

- **Convenio CMR** (*Convention Relative au Contract de Transport International de Merchandises par Route*), Ginebra, 1956.
- **Convenio TIR** (*Convention Douanière Relative au Transport International de Merchandises sous le Couvert de Carnets TIR*), 1959. En realidad, el Convenio TIR es un régimen de aduanas, más que un régimen de transporte.

El transporte por ferrocarril está regulado por los siguientes convenios internacionales:

- Convenio CIM (Convenio Internacional de Mercancías), Berna, 1890.
- Convenio TIF (equivalente al TIR), Ginebra, 1952.

EL DOCUMENTO DE TRANSPORTE POR CARRETERA EN UNA IMAGEN

1 Remitente (nombre, domicilio, país) Expéditeur (nom, adresse, pays) Sender (name, address, country) Brad Pitt Jeans La Falla, 38 46006 Valencia		CARTA DE PORTE INTERNACIONAL LETTRE DE VOITURE INTERNATIONALE INTERNATIONAL CONSIGNMENT NOTE  Ce transport est soumis, nonobstant toute clause contraire, à la Convention relative au contrat de transport international de marchandises par route (CMR). This carriage is subject, notwithstanding any clause to the contrary, to the Convention on the Contract for the International Carriage of goods by road (CMR).	
2 Consignatario (nombre, domicilio, país) Destinataire (nom, adresse, pays) Consignee (name, address, country) Credito Italiano Via Condotti, 33 Milano		16 Porteador (nombre, domicilio, país) Transporteur (nom, adresse, pays) Carrier (name, address, country) DKWs Jonathan Ramirez Tranportes Internacionales La Furgó, 23 46008 Valencia	
3 Lugar de entrega de la mercancía (lugar, país) Lieu prévu pour la livraison de la marchandise (lieu, pays) Place of delivery of the goods (place, country) PamAnderson, Via Allegro, 62, Milano		17 Portadores sucesivos (nombre, domicilio, país) Transporteurs successifs (nom, adresse, pays) Successive carriers (name, address, country)	
4 Lugar y fecha de carga de la mercancía (lugar, país, fecha) Lieu et date de la prise en charge de la marchandise (lieu, pays, date) Place and date of taking over the goods (place, country, date) Valencia, 12 de marzo de 2013		18 Reservas y observaciones del porteador Réserves et observations du transporteur Carrier's reservations and observations	
5 Documentos anexos Documents annexés Documents attached Factura ; Packing list			
6 Marcas y números Marque et numéros Marks and numbers BP Jeans	7 Número de bultos Nombre de colis Number of packages 12	8 Clase de embalaje Mode d'emballage Method of packing bultos	9 Naturaleza de la mercancía Nature de la marchandise Nature of the goods tejido
10 No. estadístico No. statistique Statistical number 122367A		11 Peso bruto, kg. Poids brut, kg. Gross weight in kg 972	12 Volumen m3 Cubage m3 Volume in m3 7,2
700 pantalones tejanos cajas 1 a 11 60 pantalones caja 12 40 pantalones !!!!!! Camión B-1212-RZ			
13 Instrucciones del remitente Instructions de l'expéditeur Sender's instructions Entrega contra aceptación de pago a 90 días		19 Estipulaciones particulares Conventions particulières Special agreements	
14 Forma de pago Prescriptions d'effranchissement Instructions as to payment for carriage por cuenta		20 A pagar por: To be paid by: Precio del transporte: Carriage charges: Descuentos: Deductions: - Liquidos / Balance: Suppléments: Gastos accesorios: Other charges: + TOTAL:	
21 Estable en Established in Valencia		15 Reembolso / Remboursement / Cash on delivery	
22 Firma y sello del remitente Signature et timbre de l'expéditeur Signature and stamp of the sender 		23 Firma y sello del transportista Signature et timbre du transporteur Signature and stamp of the carrier 	
24 Recibo de la mercancía / Merchandises reçues / Goods received: Lugar / Lieu / Place a le on 20		Firma y sello del consignatario Signature et timbre du destinataire Signature and stamp of the consignee	

1. Documento de transporte por carretera (UCP 600 art. 24), Carta de Porte Internacional (CMR) de carácter no negociable.
2. Nombre del transportista (art. 24.a.i)
3. Firmado por el transportista o su agente (art. 24.a.i)
4. En qué la fecha de embarque se considera la fecha de emisión del documento (art. 24.a.ii)
5. Indicando el lugar de embarque y el de destino, que deberán ser los estipulados en el crédito (art. 24.a.iii)
6. Ser el original para el consignador o embarcador, o no contener indicación alguna de para quién va destinado el documento (art. 24.b.i)

DOCUMENTOS DE TRANSPORTE EMITIDOS POR TRANSITARIO

ACEPTACIÓN EN EL CRÉDITO

Estos documentos no están regulados por ningún artículo de las UCP 600. En general, **no serán aceptables en un crédito documentario a menos que**

- lo autorice el crédito o
- que esté emitido y firmado por un transitario (*freight forwarder*) de acuerdo con las condiciones establecidas en el artículo referente al documento de transporte exigido por el crédito. En concreto, esta condición significa que **el transitario debe actuar como transportista o como su agente**. Es decir, no podrá rechazarse un documento emitido por un transitario por el mero hecho de ser (también) transitario.

El artículo 14.I ampararía dicha presentación cuando dice que “el documento de transporte puede ser emitido por cualquier parte distinta del transportista, propietario, capitán o fletador a condición de que el documento de transporte cumpla los requisitos de los artículos 19, 20, 21, 22, 23 o 24 de estas reglas.”

CERTIFICADOS DE RECIBO O DE TRANSPORTE DE TRANSITARIOS (FCR/FCT)

Debe tenerse en cuenta que los certificados de recibo del transitario (*forwarding agent certificate of receipt*, FCR) y los certificados de transporte del transitario (*forwarding agent certificate of transport*, FCT) no constituyen un documento de transporte sino un simple recibo y, en consecuencia, no pueden aceptarse a menos que el crédito lo autorice de forma expresa.



DOCUMENTOS DE SEGURO

PÓLIZA DE SEGURO

La póliza de seguro es el documento que recoge de forma expresa las condiciones generales y especiales bajo las que se aseguran las mercancías. Es decir, constituye el contrato escrito de seguro. Para que sea válido, ha de estar firmado por las partes contratantes. Puede tratarse de una póliza individual o de una póliza abierta.

PÓLIZA DE SEGURO INDIVIDUAL

También se conoce como póliza de viaje, póliza especial o póliza sencilla. Constituye el contrato de seguro que cubre los riesgos expresamente pactados que una determinada mercancía puede sufrir en un viaje, plazo y buque designado.

La gran ventaja que indudablemente tiene la póliza de seguro individual es que, al **contener impresas en su cuerpo las cláusulas generales y especiales convenidas**, cualquier persona, y de forma muy especial los bancos, puede interpretar con su simple lectura la modalidad y alcance del seguro. Los riesgos extra concertados suelen añadirse a la póliza de seguro individual mediante la utilización de hojas anexas.

PÓLIZA DE SEGURO ABIERTA

Constituye un contrato de seguro de manera que sea aplicable, dentro de los límites convenidos, de forma general, a todas las operaciones de compraventa de mercaderías cuyo transporte siga unas rutas determinadas, se realice durante la vigencia de la póliza y corresponda al asegurado cubrirlo. También se denomina flotante, aunque en ocasiones se distingue entre la abierta (de capital determinado) y la flotante (de tiempo determinado).

En el más amplio sentido, la póliza abierta cubre, hasta el límite fijado y durante un determinado plazo de tiempo, todas las mercancías expedidas o recibidas por el asegurado, y se puede hacer también extensible a las mercancías almacenadas.

La póliza individual cubre una sola operación, mientras que **la global cubre todas las operaciones que realice el asegurado**, y es obligación suya comunicar en un plazo razonable a la compañía, mediante un documento llamado declaración de alimento (o de transporte), las partidas que vaya expidiendo.

CERTIFICADO DE SEGURO

Cuando el asegurado tiene concertada una póliza abierta, **obtiene como resguardo acreditativo de cobertura un certificado de seguro**, que será admisible en un crédito documentario, salvo que éste requiera una póliza

¿QUIÉN DEBE EMITIRLO?

De acuerdo con el artículo 28.a, deben haber sido emitidos y firmados por **compañías de seguros, por aseguradores o por sus agentes**. No son aceptables las notas de cobertura expedidas por corredores.

TIPO DE DOCUMENTO DE SEGURO

Salvo estipulación contraria en el crédito (que exija expresamente una póliza) será admisible un certificado, es decir, queda claro que el certificado tiene categoría de documento de seguro. Si el crédito exige un certificado, será aceptable una póliza de seguro.

PRESENTACIÓN DEL JUEGO COMPLETO DE ORIGINALES

El artículo 28.b establece una similitud entre el documento de seguro y el documento de transporte que ha sido emitido en más de un original. Si el documento de seguro (sea del tipo que sea) indica que ha sido emitido en más de un original, todos los originales indicados deberán ser presentados.

IMPORTE DE LA COBERTURA

El artículo 28.f establece que el valor mínimo de cobertura **debe ser el 110% del valor CIF o CIP**. El 10% adicional sirve a la parte que debe reclamar la indemnización para resarcirse de las posibles demoras en el pago por parte de la compañía de seguros.

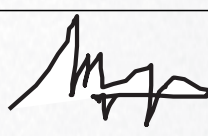
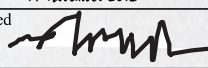
Debe tenerse en cuenta que el 110% constituye un importe mínimo, de no existir indicación específica en el crédito. El crédito puede requerir un valor de cobertura diferente (inferior o superior).

FECHA DE EMISIÓN

Es conveniente recordar que la fecha de emisión del documento de seguro **no puede ser posterior a la fecha de embarque**, a menos que el documento de seguro establezca que la cobertura será efectiva desde esa fecha. Es decir, la especificación de la fecha de inicio de la cobertura debe ser clara y explícita, independientemente de cualquier cláusula respecto a la duración que pudiera contener.

En concreto, debe tenerse en cuenta que la denominada *transit clause* (o *warehouse-to-warehouse*, de almacén a almacén) no puede considerarse una cobertura de riesgos desde el momento de embarque o de salida de almacén, ya que el asegurado, para poder reclamar la indemnización, debe tener un interés asegurable en el momento de contratar el seguro. Es decir, un seguro contratado el lunes, con cláusula almacén a almacén, de una mercancía expedida el sábado, sólo es reclamable si en el momento de contratarse el seguro (el lunes) existía un bien asegurable. Dicho de otra forma: si la pérdida se produjo el domingo, esta pérdida no habría quedado amparada por la cláusula almacén a almacén.

EL DOCUMENTO DE SEGURO EN UNA IMAGEN

Exporter ABC Company 123, Truang Rd Bangkok (Thailand)		CERTIFICATE OF INSURANCE	
This is to certify that ABC Company have been issued with an Open Policy and this certificate conveys all rights of the policy (for the purpose of collecting any loss or claim) as fully as if the property were covered by a special policy direct to the holder of this certificate but if the destination of the goods is outside of Petrasdan this certificate may require to be stamped within a given period in order to comply with the Laws of the country of destination. Notwithstanding the description of the voyage stated herein, provided the goods are at the risk of the Assured this insurance shall attach from the time of leaving the warehouse, premises or place of storage in the interior.		Ins. Cert. No: L/A 90006	Exporters Ref: A.1 -1212 R/456
		Code No. 66/AA/ 499	Agents Ref: EXC/19341
		Union Fire Marine Insurance Company Ltd. UNION FIRE BLDG. BANGKOK 2013BB	
Conveyance Pacific 199	Port of Loading So Chi Minh	Insured Value (State Currency) USD. 101.090.00	
Port of Discharge Valencia	Final Destination Valencia	so valued	
Marks, Nos/Container No. ABC Company Full Container Load Ho Chi Minh container nos: ICCU 788266 ICCU 788267	No. and Kind of Packages 2 containers 2 x 20' Seal 08268 Gross Weight: 32,700 Kg.	Description of Goods 32,000 Kg. Fresh Iced Yellow Tuna Fillets	IMPORTANT PROCEDURE IN THE EVENT OF LOSS OR DAMAGE FOR WHICH UNDERWRITER MAY BE LIABLE. LIABILITY OF CARRIERS, BAILEES OR OTHER THIRD PARTIES It is the duty of the Assured and their Agents, in all cases, to take such measures as may be reasonable for the purpose of averting or minimising a loss and to ensure that all rights against the Carriers, Bailees or other third parties are properly preserved and exercised. In particular the Assured and their Agents are required: 1. To claim immediately on the Carriers, Port Authorities or other Bailees for any missing packages. 2. In no circumstances except under written protest, to give clean receipts where goods are in doubtful condition. 3. When delivery is made by Container, to ensure that the Container and its seals are examined immediately by their responsible official. 4. If the Container is delivered damaged or with seals broken or missing or with seals others than as stated in the shipping documents, to cause the delivery receipt accordingly and retain all defective or irregular seals for subsequent identification. 5. To apply immediately for survey by Carriers' or other Bailees' Representatives if any loss or damage be apparent and claim on the Carriers or other Bailees for any actual loss or damage found at such survey. 6. To give notice in writing to the Carriers or other Bailees within three days of delivery if the loss or damage was not apparent at the time of taking delivery. NOTE: The Consignees or their Agents are recommended to make themselves familiar with the regulations of the Port Authorities at the port of discharge. SURVEY AND CLAIM SETTLEMENT In the event of loss or damage which may involve a claim under this insurance, immediate notice of such loss or damage should be given to and a Survey Report obtained from the Office or Agent nominated herein. In the event of any claim arising under this insurance, request for settlement should be made to the Office or Agent nominated herein. DOCUMENTATION OF CLAIMS To enable claims to be dealt with promptly, the Assured or their Agents are advised to submit all available supporting documents without delay, including when applicable: 1. Original policy or certificate of insurance. 2. Original or copy shipping invoices, together with shipping specification and/or weight notes. 3. Original Bill of Lading and other contract of carriage. 4. Survey report or other documentary evidence to show the extent of the loss or damage. 5. Landing account and weight notes at final destination. 6. Correspondence exchanged with the Carriers and other Parties regarding their liability for the loss or damage.
CONDITIONS Subject to the current Institute Cargo Clauses (A) and/or AIR (as applicable). Subject to Institute Replacement Clause (as applicable). Subject to the Institute Radioactive Contamination Exclusion Clause CL.356 1.10.90. Notwithstanding anything to the contrary contained herein this insurance covers War and Strikes Risks in accordance with the current Institute War and Strikes Clauses which are deemed to be attached to and to form part of this certificate. SURVEY CLAUSE In the event of loss or damage which may give rise to a claim under this certificate, notice must be given immediately to the undernoted agent/s so that he/they may appoint a Surveyor if he/they so desire. Agents at <i>Valencia</i> are <i>OCEAN-AR CARGO CLAIMS INC</i> <i>Avda 9 Octubre, 123, Valencia (Spain)</i> CLAIMS In the event of a claim arising under this Certificate it is agreed that it shall be settled in accordance with English Law and Custom and shall be settled in Thailand or at <i>Valencia</i> by <i>AS ABOVE</i>			
 Managing Director		For ABC Company.	Dated 19 November 2013
This certificate is not valid unless countersigned		Signed 	

1. Documento de seguro en forma de Certificado
2. Firmado por una compañía aseguradora (art. 28.a)
3. Aceptable en forma de certificado siempre que el crédito no exija una póliza (art. 28.d)
4. Con una fecha de emisión o cobertura que no será posterior a la del embarque (art. 28.e)
5. Por el 110% del valor CIF o CIP y en la moneda del crédito documentario (art. 28.f)
6. Cubriendo los riesgos desde el origen hasta el destino indicados en el crédito (art. 28.f.iii)
7. Según las coberturas indicadas en el crédito (art. 28.g)
8. Pudiendo contener cualquier cláusula de exclusión (art. 28.i)

OTROS DOCUMENTOS (DIFERENTES DE FACTURA, TRANSPORTE Y SEGURO)

EMISOR Y CONTENIDO

De acuerdo con el artículo 14.f de las UCP 600, cuando se exijan documentos diferentes de los documentos de transporte, los documentos de seguro o las facturas comerciales, **el crédito debe estipular quién debe emitir dichos documentos y qué datos debe contener.** Si el crédito no lo estipula, los bancos aceptarán los documentos tal como les sean presentados, siempre que su contenido parezca cumplir la función del documento exigido.

Es fundamental que los créditos establezcan, cuando sea necesario, quién debe emitir dichos documentos y cuál es su contenido. De lo contrario, **el ordenante se verá obligado a aceptar los documentos tal como le sean presentados.** Son evidentes los problemas que esto puede representar, pero pongamos un ejemplo. En un crédito que solicite simplemente un certificado de calidad, nos veremos obligados a aceptar (y, por tanto, a pagar) un certificado emitido por el mismo vendedor en el que conste que la mercancía es de calidad, aun cuando para proceder al despacho de importación sea preciso un certificado de calidad emitido por un organismo independiente que certifique el cumplimiento de unas normas determinadas.

DOCUMENTOS DE ORIGEN Y SIMILARES

Existen diferentes tipos de documentos que hacen referencia al origen de la mercancía. Estos documentos **tienen una importante función aduanera a la hora de establecer los aranceles que se deben aplicar.** Es, por tanto, primordial conocer con exactitud el tipo de documento exigible en aduanas para poder beneficiarse, en el momento del despacho, de las tarifas más ventajosas.

Certificado de origen

En este apartado englobaremos todos los documentos de origen de aquellos países que son tratados a efectos arancelarios como terceros, es decir, que no **gozan de ningún privilegio en lo que a aranceles se refiere.** Acostumbran a estar emitidos por una cámara de comercio. Los países más habituales que entran en esta categoría son: Estados Unidos, Canadá, Japón, Australia y Taiwán.

Certificados de origen especiales

Determinados países exigen documentos de origen en un formulario especial para todas sus importaciones o parte de ellas. Un ejemplo es el modelo DA.59 de la República Sudafricana.

Forma A (certificado de origen del SPG)

El SPG (Sistema de Preferencias Generalizadas) **otorga un trato preferencial a los productos industriales y semiindustriales** de los países en vías de desarrollo en el marco de la Organización Mundial de Comercio.

El documento que acredita el origen es el llamado certificado de origen forma A, que debería solicitarse cuando corresponda. El SPG es, para los países industrializados, un acuerdo de

importación, por lo que nunca podemos aportar en una exportación de productos comunitarios un forma A como documento de origen.

Cuando se trata de envíos postales cuyo valor no sobrepasa una determinada cantidad, según el país, el impreso que se debe utilizar es una declaración de la firma expedidora, que no necesita ser visada por las cámaras de comercio. Se denomina *forma APR*.

ORIGINAL 4708909978

Reference No. G064702C28130321

GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES
CERTIFICATE OF ORIGIN
(Combined declaration and certificate)
FORM A

Issued in THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA
(country)

See Notes overleaf

4. For official use

EUR.1 (países con acuerdo preferencial)

El EUR.1 **no es propiamente un certificado de origen**. Con independencia de la existencia del SPG, que, recordemos, lo aplican países ajenos a la Unión Europea, la UE establece acuerdos preferenciales con determinados estados no miembros. Estos acuerdos pueden contemplar un trato recíproco o unilateral, pueden comprender todas las mercancías o sólo algunas de ellas, y no tienen por qué ser homogéneos (en cada caso el trato es independiente).

En concreto, la comunidad mantiene acuerdos preferenciales con los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC-EFTA), con los países y territorios de ultramar sometidos a la soberanía de países comunitarios (PTUM), con determinados países mediterráneos y con los países firmantes de la Convención de Lomé (países de África, el Caribe y el Pacífico, ACP).

MOVEMENT CERTIFICATE

EUR1 No.s 7461320

See notes overleaf before completing this form.

1. Exporter Name, full address, country

2. Certificate used in preferential trade between
THE EUROPEAN COMMUNITY
and
(Insert appropriate countries or groups of countries or territories)

3. Consignee Name, full address, country (Optional)

4. Country, group of countries or territory in which the products are considered as originating EC

5. Country, group of countries or territory of destination

6. Transport details (Optional)

7. Remarks

CERTIFICADO DE INSPECCIÓN

Con el fin de prevenir el fraude o proteger al comprador ante el posible recibo de mercancía no deseada o por debajo de los estándares requeridos, se pueden **solicitar certificados de inspección emitidos por terceras partes**, normalmente compañías reconocidas internacionalmente. Estos certificados indican que las mercancías han sido examinadas y han sido halladas conformes con las mencionadas en un contrato o una proforma. Algunas de las compañías más conocidas que emiten este tipo de certificados son Société Générale de Surveillance (SGS), AENOR y Bureau Veritas.

Anexo Incoterms

DEFINICIÓN

Las operaciones comerciales internacionales tienen su origen en un contrato de compraventa realizado entre importador y exportador, en el cual se estipulan las cláusulas por las que se regulará dicha operación comercial.

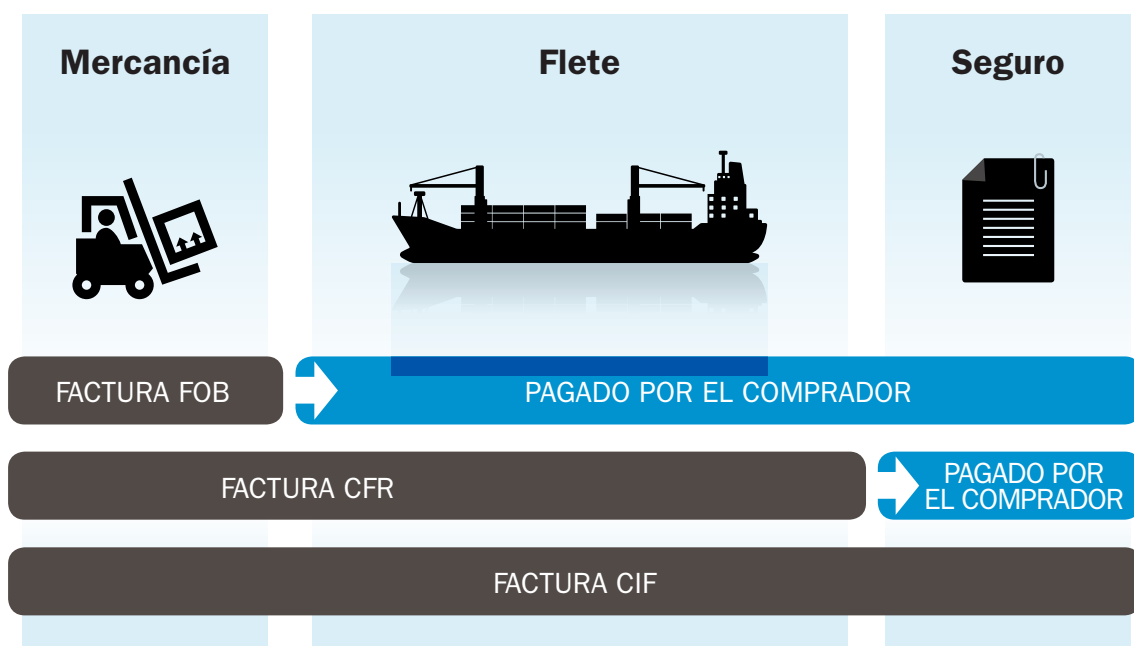
Los Incoterms (*International Commercial Terms*) se pueden considerar un conjunto de reglas internacionales de carácter facultativo que la Cámara de Comercio Internacional ha recopilado y definido sobre la base de las prácticas más o menos estandarizadas por los comerciantes.

Los Incoterms definen básicamente **el punto hasta el cual el vendedor es responsable de la mercancía y cuáles son los gastos a su cargo** y que, por lo tanto, estarán incluidos en el precio.

FUNCIONES

Las funciones de los Incoterms son básicamente determinar:

- **El reparto de los gastos.** El vendedor sabe exactamente hasta qué momento y lugar deberá asumir los gastos que ocasiona su contrato de venta e incluirlos en el precio. Este hecho permite que el comprador pueda conocer exactamente los gastos que debe añadir al precio ofertado para poderlo comparar con otras ofertas tanto nacionales como internacionales.
- **La transmisión del riesgo.** El comprador sabe exactamente a partir de qué momento y lugar corren por su cuenta los riesgos en que incurren las mercancías durante su transporte. Por lo tanto, los Incoterms definen el momento y lugar en que la responsabilidad del vendedor acaba y dónde empieza la del comprador. Este dato es de gran importancia para asegurar la mercancía.
- **El lugar donde se entregará la mercancía.** Los Incoterms señalan el lugar concreto donde el vendedor debe depositar la mercancía y, por consiguiente, el punto en que el comprador debe recogerla.



CLASIFICACIÓN

La Cámara de Comercio Internacional ha clasificado los Incoterms en función del modo de transporte utilizado. Así en el primer grupo se incluyen 7 Incoterms (EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP y DDP) que pueden utilizarse con independencia del modo de transporte y de si emplean uno o más modos de transporte. En el segundo grupo se agrupan 4 Incoterms (FAS, FOB, CFR y CIF) a utilizar cuando la mercancía se transporta entre dos puertos.

Cualquier modo o multimodal

EXW	Ex Works
FCA	Free Carrier
CPT	Carriage Paid to
CIP	Carriage and Insurance Paid to
DAT	Delivered at Terminal
DAP	Delivered at Place
DDP	Delivered Duty Paid

Transporte marítimo

FAS	Free Alongside Ship
FOB	Free On Board
CFR	Cost and Freight
CIF	Cost, insurance and Freight

REGLAS PARA CUALQUIER MODO O MODOS DE TRANSPORTE

Este grupo lo conforman los siguientes Incoterms:

EXW – Ex Works (En fábrica)

FCA – Free Carrier (Franco porteador)

CPT – Carriage Paid to (Transporte pagado hasta)

CIP – Carriage and Insurance Paid to (Transporte y seguro pagados hasta)

DAT – Delivered at Terminal (Entregado en terminal)

DAP – Delivered at Place (Entregado en lugar)

DDP – Delivered Duty Paid (Entregada con derechos pagados)

Estos son los Incoterms a utilizar en aquellas expediciones en las que no se utiliza un transporte marítimo puerto a puerto; es decir, **siempre que el transporte sea aéreo o de superficie (tren o camión)**. Cuando se utiliza **más de un medio de transporte**, éste es también el grupo adecuado, incluso cuando un buque es uno de esos medios de transporte, probablemente el principal. Es el caso de las **expediciones en contenedores**, que casi siempre formarán parte de un transporte combinado, salvo que el contenedor viaje en una expedición puerta a puerta por camión (que también utilizaría un término Incoterms de este grupo). Aunque un contenedor viaje de Bilbao a Bombay, las 5.822 millas náuticas de distancia vía Suez irán acompañadas probablemente de algunos kilómetros por camión en cada extremo.

EXW (En fábrica, Ex Works)

El vendedor cumple con su obligación de entrega una vez ha situado la mercancía en sus propios locales (fábrica, almacén, etc.) a disposición del comprador.

No es responsable de la carga de la mercancía en el transporte provisto por el comprador ni del despacho aduanero de exportación, excepto si se ha pactado lo contrario. El comprador soporta todos los costos y riesgos inherentes al transporte de la mercancía desde los locales del vendedor hasta el destino deseado. Este término representa la mínima obligación por parte del vendedor.

Este término no debería usarse cuando el comprador no pueda llevar a cabo, de forma directa o indirecta, las formalidades de exportación. En tales circunstancias, debería utilizarse el término FCA.

Es adecuado para el comercio nacional. En el caso de comercio internacional, FCA resulta más aconsejable.

Tampoco resulta adecuado cuando el pago se efectúa por crédito documentario. Si se utiliza en crédito documentario, no debería requerirse documento de transporte, ya que la entrega al transportista no es una obligación del vendedor.



NURIA ZURITA

LA VÍDEOPÍLDORA:
El crédito documentario y
el término Incoterms EXW

Clicar sobre el video para visualizarlo en el navegador.

FCA (Franco transportista, *Free Carrier*)

El vendedor cumple con su obligación de entrega una vez ha entregado la mercancía, tras haber efectuado el despacho de exportación, al transportista designado por el comprador en el lugar convenido.

Si el comprador no indica un punto concreto de entrega, el vendedor puede elegir, dentro del lugar o zona estipulados, dónde efectuará la entrega al transportista. Cuando, de acuerdo con la práctica comercial, se requiera la asistencia del vendedor para llevar a cabo el contrato con el transportista (en casos como el transporte por tren o avión), el vendedor podrá efectuarlo por cuenta y riesgo del comprador. El término FCA puede ser usado para todos los medios de transporte, incluido el multimodal.

El término FCA debería ser usado para el transporte marítimo en todos aquellos casos en los que la entrega no se efectúe en la forma tradicional a bordo del buque (en una terminal de carga, de tren, de contenedores o similares). Si se utilizara el término FOB para estos casos, el vendedor correría con los riesgos y costos hasta la puesta a bordo de la mercancía por un período sobre el que no tendría posibilidad alguna de control.

CPT (Transporte pagado hasta, *Carriage Paid To*)

El vendedor satisface el flete para el transporte de la mercancía hasta el destino acordado.

El riesgo de pérdida o daños de la mercancía, junto con cualquier costo adicional debido a acontecimientos que pudieran producirse con posterioridad a la fecha de entrega al transportista, se transfieren del vendedor al comprador en el momento en que la mercancía haya sido entregada en custodia al transportista. Si el transporte implica varios transportistas hasta el punto de destino acordado, el riesgo se traspa en el momento en que la mercancía ha sido entregada al primer transportista.

El término CPT exige que el vendedor despache la mercancía para exportación. Este término puede ser usado para cualquier medio de transporte, incluido el multimodal.

CIP (Transporte y seguro pagados hasta, *Carriage And Insurance Paid To*)

El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo el término CPT y, además, debe obtener el seguro de transporte contra el riesgo en que incurre el comprador de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte.

El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El comprador debe tener en cuenta que, bajo el término CIP, el vendedor tiene la obligación de obtener el seguro sólo por el mínimo de cobertura (110%) y emitirlo en forma negociable para el comprador y en la divisa del contrato.

El término CIP exige que el vendedor despache la mercancía para exportación. Este término puede ser usado para cualquier medio de transporte, incluido el multimodal.

DAT (Entregado en terminal, *Delivered At Terminal*)

El vendedor ha cumplido su obligación de entregar la mercancía cuando ésta ha sido puesta a disposición del comprador en una terminal del puerto o lugar de destino convenidos, descargada y sin despachar para importación.

Terminal incluye cualquier lugar, cubierto o no, como un muelle, almacén, almacén de contenedores o terminal de carretera, ferroviaria o aérea, que siempre debería especificarse tan claramente como sea posible.

El vendedor debe hacerse cargo de todos los costos y riesgos hasta situar la mercancía en destino. Si el vendedor debe, además, hacerse cargo de los costos y de los riesgos desde la terminal hasta otro lugar, entonces deberían utilizarse los términos DAP o DDP.

En general, este término no resulta adecuado en un crédito documentario, ya que debería requerirse un documento que acreditara la entrega en destino, lo que desnaturalizaría el crédito documentario.

DAP (Entregado en lugar, *Delivered At Place*)

El vendedor ha cumplido su obligación de entregar la mercancía una vez ésta ha sido puesta a disposición del comprador en el lugar convenido en destino.

El vendedor debe hacerse cargo de los riesgos y costos de situar la mercancía en el punto convenido (excluidas las tasas, impuestos y cualquier otro gasto oficial derivado de la importación en el país de destino). El comprador debe hacerse cargo de cualquier costo adicional y asumir los riesgos derivados de la falta de despacho de la mercancía en el país de importación. Si las partes desean que el vendedor realice las formalidades aduaneras y se haga cargo de los costos y riesgos resultantes, deben añadirse las instrucciones precisas al término DAP. Si las partes desean añadir a las obligaciones del vendedor algunos de los costos derivados de la importación (tales como el IVA), esto debe hacerse constar de forma clara (por ejemplo, “DAP, VAT paid”).

En general, este término no resulta adecuado en un crédito documentario, ya que debería requerirse un documento que acreditara la entrega en destino, lo que desnaturalizaría el crédito documentario.

DDP (Entregado derechos pagados, *Delivered Duty Paid*)

El vendedor ha cumplido su obligación de entregar la mercancía una vez ésta ha sido puesta a disposición del comprador en el lugar convenido en destino. El vendedor debe hacerse cargo de los riesgos y costos de situar la mercancía en el punto convenido, incluidos los derechos aduaneros, impuestos y gastos de entrega de la mercancía, despachada para importación. Mientras que el término EXW representa la mínima obligación para el vendedor, el término DDP representa la máxima obligación.

Este término no debe ser utilizado si el vendedor no puede, de forma directa o indirecta, obtener la licencia de importación.

Si las partes desean que el comprador satisfaga los derechos de importación, debe usarse el término DAP.

Si las partes desean excluir de las obligaciones del vendedor algunos de los costos derivados de la importación (tales como el IVA), esto debe hacerse constar de forma clara (por ejemplo, “DDP, VAT unpaid”).

En general, este término no resulta adecuado en un crédito documentario, ya que debería requerirse un documento que acreditara la entrega en destino, lo que desnaturalizaría el crédito documentario.

REGLAS PARA TRANSPORTE MARÍTIMO Y VÍAS NAVEGABLES INTERIORES

Este grupo lo conforman los siguientes Incoterms:

FAS – Free Alongside Ship (Franco al costado del buque)

FOB – Free on Board (Franco a bordo)

CFR – Cost and Freight (Costo y flete)

CIF – Cost, Insurance and Freight (Costo, seguro y flete)



ANDREU VILÀ

LA VÍDEOPÍLDORA:

¿Por qué CIF o FOB no son adecuados para contenedores?

Clicar sobre el video para visualizarlo en el navegador.

Estos son los Incoterms a utilizar cuando el punto de entrega y el lugar al que se transporta la mercancía sean puertos. La entrega al transportista se hace a bordo o al costado del buque, por lo que el vendedor debería controlar la mercancía hasta ese momento.

Cuando la mercancía viaja en contenedores, es habitual que el vendedor ponga la mercancía en manos del transportista en una terminal y no a bordo o al costado del buque. En tales circunstancias, los términos FAS, FOB, CFR o CIF resultarían inapropiados y deberían utilizarse los Incoterms del grupo **Reglas para cualquier modo o modos de transporte**: FCA en lugar de FAS o FOB; CPT en lugar de CFR, y CIP en lugar de CIF.

FAS (Franco al costado del buque, Free Alongside Ship)

El vendedor cumple con su obligación de entrega una vez ha situado la mercancía al costado del buque en el muelle o las barcasas en el punto designado de embarque.

En este caso, el comprador debe soportar todos los costos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde ese momento. El término FAS sólo puede ser usado para transporte marítimo o de aguas interiores. El término FAS implica que el vendedor despacha la mercancía para exportación.

Cuando la mercancía está en contenedores el término FAS sería inadecuado y debería utilizarse el término FCA.

FOB (Franco a bordo, *Free On Board*)

El vendedor cumple con su obligación de entrega una vez la mercancía ha sido puesta a bordo en el puerto designado de embarque.

El comprador debe soportar todos los costos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde ese momento. El término FOB implica que el vendedor despacha la mercancía para exportación. El término FOB sólo puede ser usado para transporte marítimo o de aguas interiores. Cuando el traspaso de la borda del buque no tiene utilidad práctica para los fines aquí tratados, como es el caso del roll-on/roll-off (la carga sube al buque dentro del camión o vagón) o tráfico de contenedores, el término FCA es más adecuado.

CFR (Costo y flete, *Cost And Freight*)

El vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para situar la mercancía en el puerto de destino, pero es el comprador quien corre con el riesgo de pérdida o daños para la mercancía, junto con cualquier costo adicional debido a acontecimientos que puedan ocurrir con posterioridad a la situación de la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque.

El término CFR precisa que el vendedor despache la mercancía para exportación. El término CFR sólo puede ser usado para transporte marítimo o de aguas interiores. Cuando el traspaso de la borda del buque no tiene utilidad práctica para los fines aquí tratados, como es el caso del roll-on/roll-off (la carga sube al buque dentro del camión o vagón) o tráfico de contenedores, el término CPT es más adecuado.

CIF (Costo, seguro y flete, *Cost, Insurance and Freight*)

El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo el término CFR y, además, debe obtener el seguro de transporte marítimo contra el riesgo en que incurre el comprador de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte.

El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El comprador debe tener en cuenta que, bajo el término CIF, el vendedor tiene la obligación de obtener el seguro sólo por el mínimo de cobertura (110%) y emitirlo en forma negociable para el comprador y en la divisa del contrato.

El término CIF exige que el vendedor despache la mercancía para exportación. El término CIF sólo puede ser usado para transporte marítimo o de aguas interiores. Cuando el traspaso de la borda del buque no tiene utilidad práctica para los fines aquí tratados, como es el caso del roll-on/roll-off (la carga sube al buque dentro del camión o vagón) o tráfico de contenedores, el término CIP es más adecuado.

LOS INCOTERMS C (TRANSPORTE PRINCIPAL PAGADO): CFR, CIF, CPT, CIP

El vendedor debe contratar el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía ni cualquier costo adicional surgido tras el embarque y despacho. Los términos CIF y CIP implican que el vendedor debe contratar el seguro de transporte.



**RAFAEL
MARTÍNEZ**

**LA VÍDEOPÍLDORA:
El seguro de transporte
en los Incoterms**

Clicar sobre el video para visualizarlo en el navegador.

Conviene destacar que los términos C son idénticos a los F por lo que a cumplimiento del contrato se refiere. En ambos casos, el vendedor cumple con el contrato en el país de embarque o despacho para exportación. En consecuencia, los términos C hacen referencia a contratos de embarque, al igual que los F, y no a contratos de llegada a destino, exclusivos de los términos D. Si bien es el vendedor quien contrata el transporte, y el seguro en su caso (CIF y CIP), los riesgos de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier gasto adicional posterior al embarque, son por cuenta del comprador.

Los términos C se distinguen de los demás en tanto que la división de costos no se corresponde con la división de riesgos; éstos terminan en el momento del embarque, y aquéllos, en el de la descarga, por lo que a transporte se refiere (excepto costos adicionales que surgieran de acontecimientos posteriores al despacho y que serían a cargo del comprador, puesto que el riesgo del vendedor termina en el momento del embarque). En consecuencia, se debe tener precaución al añadir obligaciones al vendedor que vayan más allá del punto de transferencia de riesgo.

En cuanto a los costos de desestiba y descarga (para los términos propiamente marítimos, CIF y CFR), conviene tener en cuenta que éstos quedan normalmente cubiertos por el flete cuando las mercancías son transportadas por líneas regulares (liner terms). Sin embargo, el contrato de transporte puede excluir alguna o ambas de estas operaciones, lo cual deberá pactarse en el contrato de compraventa (no es suficiente la mera referencia a un término Incoterms).

Excepto en el caso de que se acuerde lo contrario, el documento de transporte marítimo (en los términos CIF y CFR) debe permitir al comprador vender la mercancía en tránsito mediante la transferencia del documento de embarque a un segundo comprador. En consecuencia, el documento de transporte ha de ser un conocimiento negociable y debe ser presentado en juego completo al comprador.

LOS INCOTERMS D Y EL CRÉDITO DOCUMENTARIO

Los términos D (DAT, DAP y DDP) no son adecuados en un crédito documentario. Para ajustar la obligación de pago en el crédito documentario con la obligación de pago en el contrato de compraventa, debería requerirse en el crédito documentario un documento que acreditara la entrega en destino de la mercancía, lo que prácticamente desnaturalizaría la función del crédito documentario.



JOSE VIDAL

LA VÍDEOPÍLDORA:
El crédito documentario y los Incoterms del grupo D

Clicar sobre el video para visualizarlo en el navegador.



ANDREU VILÀ

VIDEOSESIÓN:
Incoterms 2010, contenedores y créditos documentarios

Duración total: 1 hora 11 minutos
(sesión + preguntas online)

Clicar sobre el video para visualizarlo en el navegador.

REFERENCIA A LOS INCOTERMS

Las partes que deseen usar los Incoterms 2010 deben especificarlo en los contratos.

RECOMENDACIONES RELATIVAS AL USO DE LOS INCOTERMS

- Incluya siempre la expresión “Incoterms 2010” a continuación del término Incoterms. Por ejemplo: “CIF Istanbul (Incoterms 2010)”.
- Utilice únicamente los 11 Incoterms en vigor en su forma de tres letras, seguida del punto o puerto de entrega convenido.
- Dé instrucciones precisas al transportista respecto al término Incoterms utilizado con el objeto de asegurar que el contrato de transporte concuerde con el de compraventa.
- Los Incoterms FAS, FOB, CFR y CIF deben utilizarse exclusivamente para transporte marítimo tradicional (mercancías cargadas a bordo de un buque).
- Para contenedores, multimodal y carga general, utilice los Incoterms EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP y DDP.
- Los Incoterms C (CIF, CFR, CIP y CPT) no son contratos de llegada o entrega en destino sino contratos de embarque. La entrega se produce en origen, al igual que en el grupo F.
- Recuerde que pueden ser necesarias especificaciones adicionales respecto a:
 - Cuándo tendrá lugar la entrega y quién deberá efectuar la carga y la 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, en especial si se es responsable del despacho aduanero o de la entrega en un punto situado en el interior del país.
- Consulte la publicación Incoterms® 2010 de la Cámara de Comercio Internacional.

SELECTOR DE INCOTERMS

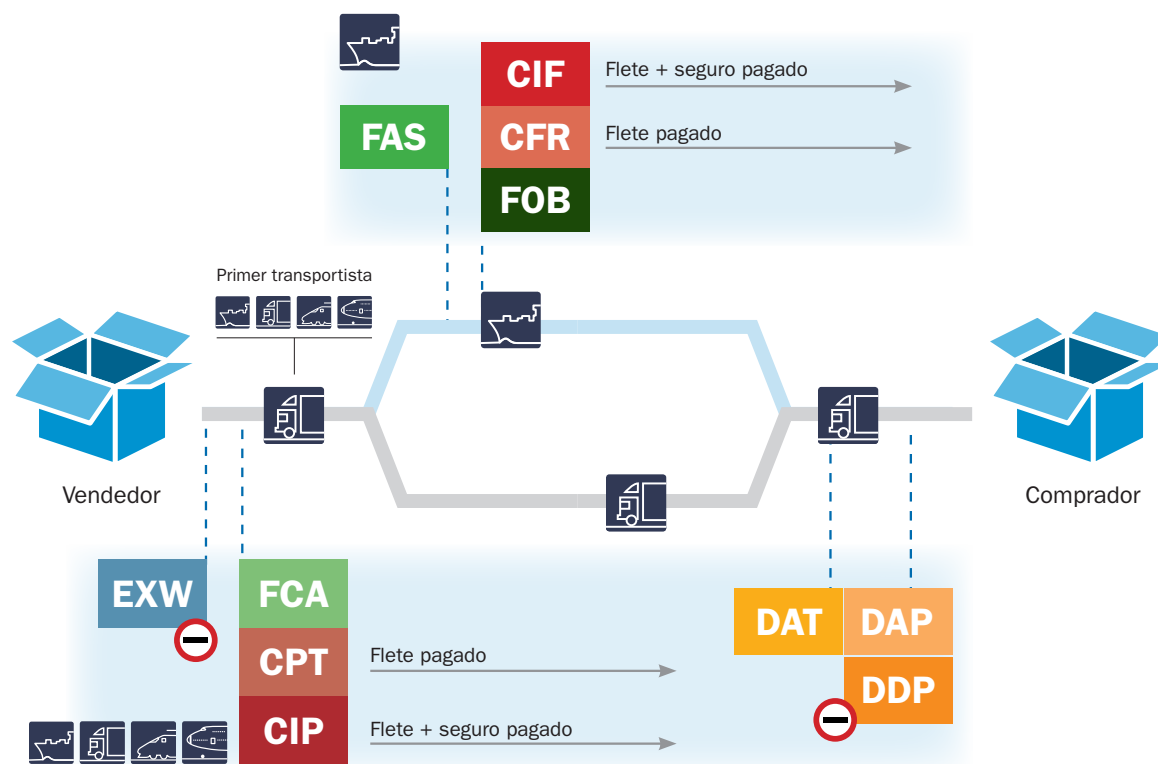
Un contrato sin condición de entrega Incoterms es un contrato débil, más propenso a la disputa. Elegir el término Incoterms adecuado es clave en la seguridad. Nuestro selector le ayudará. Compruebe el término Incoterms 2010 más adecuado a las características de sus operaciones por medio del selector de Incoterms de Banco Sabadell.



Formulario del selector de Incoterms de Banco Sabadell. El formulario contiene siete campos de selección por menú desplegable, cada uno con el texto "Seleccione una opción, por favor". Los campos están etiquetados como: Carga, Entrega, Lugar de entrega, El despacho, El transporte principal lo contrata el, y El seguro de transporte lo contrata el. Hay un ícono de información (i) a la derecha del campo Entrega. En la parte inferior del formulario hay un botón azul con el texto "Aceptar".

Enlace a [página web](#)

UNA VISIÓN GRÁFICA DE LOS INCOTERMS



DISTRIBUCIÓN DE COSTOS SINÓPTICA

	EXW	FCA	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP	FAS	FOB	CFR	CIF
Embalaje y verificación	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Carga	C	V/C	V	V	V	V	V	-	-	-	-
Transporte	C	C	V	V	V	V	V	(V)	(V)	(V)	(V)
Trámites de exportación	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Carga a bordo	(C)	(C)	(V)	(V)	(V)	(V)	(V)	C	V	V	V
Flete marítimo	(C)	(C)	(V)	(V)	(V)	(V)	(V)	C	C	V	V
Seguro de transporte	c	c	c	V	v	v	v	c	c	c	V
Descarga buque	(C)	(C)	(V/C)	(V/C)	(V)	(C/V)	(C/V)	C	C	V/C	V/C
Trámites de importación	C	C	C	C	C	C	V	C	C	C	C
Transporte hasta destino	C	C	V/C	V/C	V/(C)	V/(C)	V/(C)	(C)	(C)	(C)	(C)
Descarga en destino	C	C	C	C	V/(C)	C/(V)	C/(V)	-	-	-	-

(C) = obligación del comprador

(V) = obligación del vendedor

C/V = en general, del comprador

V/C = en general, del vendedor

c = no hay obligación del comprador aunque el riesgo es suyo

v = no hay obligación del vendedor aunque el riesgo es suyo

Anexos Prescriptivos

1

LISTAS DE COMPROBACIÓN DE DOCUMENTOS EN CRÉDITOS DOCUMENTARIOS

EFFECTOS

- ¿Están fechados, firmados y debidamente endosados, cuando sea necesario?
- ¿Están librados al vencimiento indicado en el crédito?
- ¿Son correctos la divisa y el importe tanto en cifras como en letras?
- ¿Están librados contra la parte indicada en el crédito?

FACTURA

- ¿Está emitida a nombre del ordenante?
- ¿La mercancía, los precios y las condiciones de entrega están descritos correctamente según las estipulaciones del crédito?
- ¿Excede la factura el valor del crédito?
- ¿Se incluyen gastos adicionales a los permitidos por el crédito?
- Cuando un crédito documentario exige que se detallen el coste, el seguro y el flete, ¿se corresponden estos datos con los del documento de transporte y el seguro?
- ¿Se presenta el número de originales requerido en el crédito documentario?
- Si las facturas deben ser certificadas o legalizadas, ¿se ha hecho en el número adecuado de originales y copias? Si hay modificaciones, ¿han sido debidamente corregidas las enmiendas?
- Si el crédito documentario requiere facturas firmadas, ¿lo han sido?
- Si el término Incoterms forma parte de la descripción de la mercancía en el crédito o se indica en relación con el importe, ¿aparece mencionado en la factura?
- ¿Aparece alguna mención a mercancía no exigida, incluso si son muestras y gratuitas?

DOCUMENTOS DE TRANSPORTE (GENERALIDADES)

- ¿Indica claramente quién es el transportista? (no es aplicable a un charter party)
- ¿Está firmado por el transportista o su agente? (o el capitán en el caso de un documento marítimo, o el propietario o fletador en el caso de un charter party)
- Si está firmado por un agente ¿indica claramente que es agente del transportista, capitán, propietario o fletador?
- ¿Coinciden las marcas y los números, los bultos, los pesos, etc., con los especificados en el resto de los documentos?
- ¿Las alteraciones en el documento de transporte han sido autenticadas por el transportista y su agente mediante sello y rúbrica?

- ¿Son correctas las partes indicadas como consignador, embarcador y consignatario? (La parte consignada, *consignee*, debe ser la indicada en el crédito, pero el consignatario, *consignor* o *shipper*, puede ser, salvo estipulación contraria en el crédito, una persona diferente al beneficiario.)
- ¿Son los lugares de entrega y descarga los indicados en el crédito?
- ¿Aparece el documento de transporte marcado con el flete pagado (*freight paid, freight prepaid, freight collected*) o flete pagadero en destino (*freight payable at destination, freight collect*) y esta marca está de acuerdo con las condiciones del crédito?
- ¿Ha sido el documento emitido por un despachador de carga (transitario)? Si es así, ¿aparece el despachador de carga como transportista o agente de un transportista designado en el documento?
- ¿Aparece la parte a notificar de forma correcta, de acuerdo con las instrucciones del crédito? (incluidos los datos de contacto que aparezcan en el crédito)
- ¿Se ha excedido el tiempo de presentación de documentos?
- ¿Contiene el documento alguna cláusula en relación con el estado defectuoso de las mercancías o sus embalajes?
- ¿Aparece marcado flete pagado o flete pagadero en destino de acuerdo con los términos del crédito?

CONOCIMIENTO DE EMBARQUE (ART. 20)

- ¿Ha sido presentado el número correcto de originales?
- Si un crédito documental exige un BL a la orden y endosado en blanco, ¿lo han sido todos los originales?
- ¿Está la fecha de la anotación a bordo dentro de los límites admitidos?
- Si un BL *received for shipment* ha sido convertido en un on board por medio de una anotación, ¿está la anotación a bordo debidamente fechada?
- ¿Menciona el BL embarque *on deck* (sobre cubierta)? (Salvo indicación expresa en el crédito documental, el *on deck* no se aceptará.)
- Si en el BL aparece la mención *intended* con respecto a los puertos de carga y al buque cuando el crédito documental exige un BL marítimo (*on board*), ¿cumple el BL las especificaciones previstas, incluida una anotación a bordo que convierta los previstos en definitivos?
- Si el crédito exige un BL marítimo (*marine, ocean, port to port*) y se menciona un medio de transporte en el apartado *pre-carriage*, ¿incluye el BL una anotación a bordo sobreañadida en que se establecen el puerto, el buque y la fecha de la puesta a bordo?
- Si se presenta un BL sujeto a un *charter party*, ¿lo autoriza el crédito documental?

DOCUMENTO DE TRANSPORTE MULTIMODAL (ART. 19)

- ¿Ha sido presentado el número correcto de originales?
- Si un crédito documental exige un documento a la orden y endosado en blanco, ¿lo han sido todos los originales?

- ¿Está la fecha de la anotación a bordo dentro de los límites admitidos?
- ¿Menciona el documento embarque on deck (sobre cubierta)? (Salvo indicación expresa en el crédito documentario, el on deck no se aceptará.)
- ¿Contiene alguna indicación de que se haya utilizado un único modo de transporte, contraviniendo de esta forma su carácter multimodal?

CONOCIMIENTO AÉREO (ART. 23)

- ¿Muestra el despacho desde un aeropuerto designado hasta un aeropuerto de destino designado?
- ¿La fecha de despacho en el conocimiento es posterior a la permitida en el crédito?

DOCUMENTO DE SEGURO

- ¿Ha sido el documento emitido por el asegurador o su agente?
- ¿Está emitido por el importe correcto (al menos 110%) y en la divisa del crédito documentario?
- ¿Cubre los riesgos estipulados en el crédito documentario?
- ¿Tiene fecha posterior a la de emisión del documento de transporte? (Será rechazada a menos que especifique que los riesgos son cubiertos desde la referida fecha de embarque.)
- Si requiere endoso, ¿está endosado?
- Si el crédito requiere que indique el importe de la prima, ¿aparece este importe?; si aparece, ¿coincide con el de la factura?
- ¿Está el documento de seguro emitido por un broker (pólizas provisionales o cover notes)? (Si es así, debe estar específicamente autorizado por el crédito documentario.)

DOCUMENTO DE ORIGEN

- ¿Consta en el documento el origen de la mercancía de acuerdo con lo requerido en el crédito?
- ¿Está el certificado de origen emitido por quien solicita el crédito documentario? (Si debe estar legalizado o autenticado de cualquier forma, entonces cualquier corrección debe asimismo haber sido autenticada. Determinados créditos documentarios exigen que se certifique que la mercancía no lleva incorporados materiales de un origen concreto. En muchos casos, las cámaras de comercio no emiten este tipo de certificados negativos.)

OTROS DOCUMENTOS

- ¿Han sido emitidos por la parte indicada en el crédito y coincide el texto y contenido con el indicado en el crédito?

2

LOS PASOS (UNO A UNO) PARA IMPORTAR CON ÉXITO

Disponga de una cuenta en Banco Sabadell. Si no es cliente de nuestro banco, acuda a la oficina más próxima, donde podrá gestionar la apertura de forma inmediata.

Obtenga toda la información posible de su proveedor. En Banco Sabadell le facilitaremos el acceso a informes bancarios o de empresas especializadas.

Acuerde las condiciones de entrega con su proveedor. No olvide consultar los Incoterms para establecer la condición más adecuada a la transacción. Consulte a nuestros especialistas.

Determine el medio de pago más conveniente a sus intereses y a las características de la compraventa. Consulte el apartado correspondiente en esta guía o en cualquiera de nuestras oficinas.

Asegure la mercancía o disponga que lo haga su proveedor, según sea el caso. En Banco Sabadell le ofrecemos la posibilidad de asegurar el transporte de la mercancía desde los locales del vendedor hasta sus propios locales. Pida información en su oficina.

Solicite financiación. Consulte en su oficina de Banco Sabadell cuál es la opción de financiación más adecuada a sus necesidades.

3

LOS PASOS (UNO A UNO) PARA EXPORTAR CON ÉXITO

Disponga de una cuenta en Banco Sabadell. Si no es cliente de nuestro banco, acuda a la oficina más próxima, donde podrá gestionar la apertura de forma inmediata.

Obtenga toda la información posible de su cliente. En Banco Sabadell le facilitaremos el acceso a informes bancarios o de empresas especializadas.

Acuerde las condiciones de entrega con su cliente. No olvide consultar los Incoterms para establecer la condición más adecuada a la transacción. Consulte a nuestros especialistas.

Determine el medio de pago más conveniente a sus intereses y a las características de la compraventa. Consulte el apartado correspondiente en esta guía o en cualquiera de nuestras oficinas.

Solicite financiación previa a la exportación. En Banco Sabadell podemos ofrecerle la financiación más adecuada a sus necesidades.

Asegure la mercancía o disponga que lo haga su cliente, según sea el caso. En Banco Sabadell le ofrecemos la posibilidad de asegurar el transporte de la mercancía desde sus locales hasta los locales del comprador. Pida información en su oficina.

Solicite financiación. Consulte en su oficina de Banco Sabadell cuál es la opción de financiación más adecuada a sus necesidades.

4

DECÁLOGO DEL IMPORTADOR

Obtenga información sobre la reputación y la solvencia del vendedor y elija el medio de pago adecuado a la confianza obtenida.

El contrato comercial debe ser completo, preciso, válido y ejecutable y ha de incluir una cláusula relativa a la resolución de disputas y a la ley aplicable.

Conozca la existencia de posibles controles o restricciones a la importación, así como de barreras no arancelarias en forma de normas específicas relativas a las marcas, al empaquetado, al etiquetado, a las certificaciones, etc.

Asigne el código adecuado según el Sistema Armonizado, que clasifica productos a efectos arancelarios. De ello dependerán los impuestos a pagar en la aduana de entrada.

Familiarícese con las normas relativas al origen de las mercancías (que es distinto de su procedencia). El origen afecta al proceso de despacho de importación y a los costes aduaneros asociados.

Averigüe si la mercancía está sujeta a aranceles preferenciales según la procedencia: sistema de preferencias generalizadas, países ACP, etc.

Elija el Incoterm adecuado de entre los 11 Incoterms 2010 de la CCI.

Contrate un seguro de transporte cuando corresponda (todos los Incoterms, excepto CIF, CIP y el grupo D).

Asegure la coherencia entre el mecanismo de pago, el medio de transporte, las condiciones de entrega (Incoterm) y el contrato de seguro.

Entregue instrucciones claras y precisas al agente de aduanas.

5 DECÁLOGO DEL EXPORTADOR

Obtenga información sobre la reputación y la solvencia del comprador y elija el medio de pago adecuado a la confianza obtenida.

El contrato comercial debe ser completo, preciso, válido y ejecutable y ha de incluir una cláusula relativa a la resolución de disputas y a la ley aplicable.

Evalúe el riesgo país en que se incurra y determine el medio de pago acorde con dicho riesgo.

Conozca los posibles controles o restricciones a la importación en el país de destino.

Infórmese sobre la existencia de barreras no arancelarias en forma de normas específicas relativas a las marcas, al empaquetado, al etiquetado, a las certificaciones, etc., que puedan requerir adaptaciones en el producto o en su presentación.

Asigne el código adecuado según el Sistema Armonizado, que clasifica productos a efectos arancelarios. De ello dependerán los impuestos a pagar en la aduana de entrada.

Elija el Incoterm adecuado de entre los 11 Incoterms 2010 de la CCI.

Contrate un seguro de transporte cuando corresponda (en CIF y CIP, por cuenta del comprador; y en el grupo D, por cuenta propia).

Asegure la coherencia entre el mecanismo de pago, el medio de transporte, las condiciones de entrega (Incoterm) y el contrato de seguro.

Entregue instrucciones claras y precisas al agente de aduanas.

6

DECÁLOGO DEL USUARIO DE LOS INCOTERMS

Incluya siempre la expresión “Incoterms 2010” a continuación del término Incoterms. Por ejemplo: “CIF Istanbul (Incoterms 2010)”.

Utilice únicamente los 11 Incoterms en vigor en su forma de tres letras, seguida del punto o puerto de entrega convenido.

Dé instrucciones precisas al transportista respecto al término Incoterms utilizado con el objeto de asegurar que el contrato de transporte concuerde con el de compraventa.

Los Incoterms FAS, FOB, CFR y CIF deben utilizarse exclusivamente para transporte marítimo tradicional (mercancías cargadas a bordo de un buque).

Para contenedores, multimodal y carga general, utilice los Incoterms EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP y DDP.

Los Incoterms C (CIF, CFR, CIP y CPT) no son contratos de llegada o entrega en destino sino contratos de embarque. La entrega se produce en origen, al igual que en el grupo F.

La responsabilidad de entrega en destino es exclusiva del grupo D (DAT, DAP, DDP).

Recuerde que pueden ser necesarias especificaciones adicionales respecto a:

- Cuándo tendrá lugar la entrega y quién deberá efectuar la carga y la 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, en especial si se es responsable del despacho aduanero o de la entrega en un punto situado en el interior del país.

Consulte la publicación Incoterms® 2010 de la Cámara de Comercio Internacional.

Vuelva a leer este decálogo.

7

LAS 10 RAZONES PARA CONFIAR SU NEGOCIO EXTERIOR A BANCO SABADELL

En comercio exterior, somos un banco especializado. Con el mejor equipo de profesionales al servicio de su empresa. Acostumbrados a gestionar desde la transacción más sencilla hasta la operación más sofisticada.

En comercio exterior, disponemos de soluciones a medida. Especialización, conocimiento y proximidad, tres claves para responder de forma flexible a las particularidades de cada negocio.

En comercio exterior, somos pioneros. Porque siempre hemos sido un banco con vocación internacional.

En comercio exterior, tenemos la experiencia. La experiencia es un activo de gran valor en los negocios internacionales. La falta de experiencia es un riesgo.

En comercio exterior, construimos negocios sin fronteras. Al servicio de la internacionalización de la empresa. Somos un grupo bancario que dispone de una presencia internacional consolidada y probada.

En comercio exterior, somos líderes en innovación. A la vanguardia de la tecnología al servicio de la empresa.

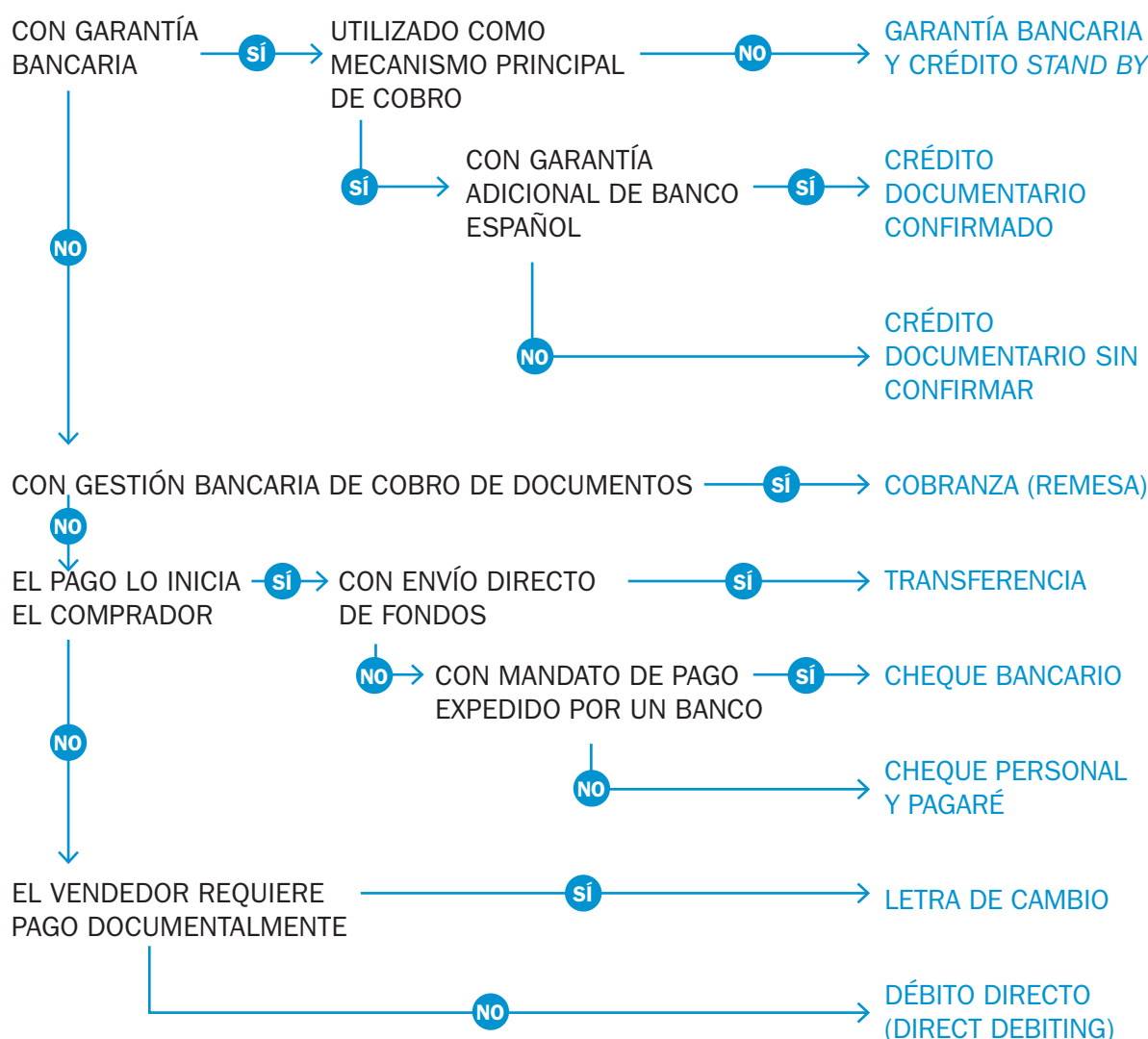
En comercio exterior, le acompañamos en su desarrollo. No importa si empieza o busca crecer más. Le asesoramos y le ofrecemos la gestión eficaz y de calidad que su negocio merece.

En comercio exterior, le ofrecemos financiación a su medida. Tanto si su actividad es importadora como si es exportadora. O si desea invertir en el exterior. Estamos preparados para responder.

En comercio exterior, facilitamos la gestión segura de sus negocios. Para que el riesgo se convierta en beneficio, hay que gestionarlo de forma eficiente.

En Grupo Banco Sabadell, su negocio exterior es diferente. Para que sus negocios no tengan límites, en Banco Sabadell trabajamos creando soluciones.

ÁRBOL DE DECISIÓN PARA ELEGIR EL MEDIO DE COBRO



Anexos Normativos

1

REGLAS Y USOS UNIFORMES RELATIVOS A LOS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS (UCP 600)

Este documento es un simple resumen parcial de las UCP 600 y en ningún caso puede reemplazar la consulta de la publicación original.

Artículo 1. Aplicación de las UCP

Cuando el crédito documentario indique que está sujeto a las Reglas y usos uniformes para créditos documentarios, revisión 2007, publicación n° 600 de la CCI.

Artículo 3. Interpretaciones

Un crédito es siempre irrevocable.

Una firma puede ser a mano, facsímile, sello, símbolo o cualquier otro método de autenticación mecánico o electrónico.

Evite expresiones tales como “primera clase”, “bien conocido”, “cualificado”, “independiente”, “oficial”, “competente”, “local” o similares.

Artículo 4. Créditos frente a contratos

Un crédito es una operación independiente de la venta o de cualquier otro contrato en el que pueda estar basado.

Artículo 5. Documentos frente a mercancías, servicios o prestaciones

Los bancos tratan exclusivamente con documentos, y no tendrán en cuenta las mercancías, servicios o prestaciones con las que esos documentos puedan estar relacionados.

Artículo 6. Disponibilidad, fecha de vencimiento y lugar de presentación

La disponibilidad indica el banco (banco designado) en el que puede efectuarse la presentación de documentos, y la fecha máxima para esa presentación. Si el crédito es disponible con Banco Sabadell, los documentos no se considerarán presentados al crédito hasta que lleguen a nuestras oficinas en España. Si es disponible con el banco del exportador, se considerarán presentados en el momento en que los reciba dicho banco.

El crédito debe indicar si es disponible para

- pago a la vista: pago contra documentos conformes
- pago diferido: promesa de pago contra documentos conformes
- aceptación: efecto aceptado por el banco contra documentos conformes
- negociación: descuento contra documentos conformes

Se recomienda pago a la vista o pago diferido, ya que la aceptación puede comportar timbres o impuestos equivalentes, y el descuento es posible en todos los casos con pago aplazado aunque la disponibilidad no sea por negociación.

Artículo 7. Compromisos del banco emisor

El banco emisor debe pagar, comprometer el pago o aceptar un efecto a su cargo cuando el beneficiario le presente documentos conformes.

Si el beneficiario presenta documentos conformes a un banco (distinto del emisor) en el que el crédito se ha hecho disponible (ver artículo 6) y dicho banco le ha pagado, se ha comprometido al pago, aceptado un efecto o negociado, entonces la obligación del banco emisor será de reembolso frente a ese banco.

Artículo 8. Compromisos del banco confirmador

El banco confirmador debe pagar, comprometer el pago o aceptar un efecto a su cargo cuando el beneficiario le presente documentos conformes.

Si un banco al que se solicita que confirme un crédito no está dispuesto a hacerlo, debe informar de ello al banco emisor sin demora.

Artículo 10. Modificaciones

Un crédito no se puede modificar o cancelar sin el consentimiento del beneficiario (y del banco emisor y banco confirmador)

Una vez emitida una modificación, el banco emisor (y el ordenante) quedan obligados de manera irrevocable. Pero las condiciones originales se mantienen para el beneficiario hasta que éste comunica su aceptación de forma expresa, pudiendo esperar hasta la presentación de documentos para expresar su aceptación o rechazo de la modificación. Aunque se ponga un límite para expresar su aceptación o rechazo.

No es posible la aceptación parcial de una modificación.

Artículo 12. Designación

El banco designado no está obligado a pagar, comprometer el pago o aceptar un efecto a su cargo, salvo que se trate del banco confirmador.

El banco designado puede pagar anticipadamente (descontar) sus compromisos de pago (crédito disponible para pago diferido) o sus aceptaciones (disponible por aceptación).

Artículo 14. Normas para el examen de los documentos

El banco designado, el banco emisor y el banco confirmador deben examinar cualquier presentación, basándose únicamente en los documentos, en un plazo máximo de cinco días hábiles a contar desde el día siguiente a la presentación.

Si la presentación incluye documentos de transporte originales, la presentación debe efectuarse no más tarde de 21 días naturales después de la fecha de embarque.

Cuando se solicite un documento distinto del documento de transporte, del documento de seguro o de la factura comercial, el crédito debería estipular quién lo emite y su contenido, de lo contrario se aceptará tal y como les sea presentado.

Toda condición debe estipular el documento que debe evidenciar su cumplimiento, de lo contrario se considerará condición no establecida y no se tendrá en cuenta.

Artículo 16. Documentos discrepantes, renuncia y notificación

Si el banco designado, el banco emisor o el banco confirmador determinan que una presentación no es conforme, pueden rechazar pagar o comprometer el pago, aunque deberán notificar al presentador cada discrepancia en virtud de la que se produce el rechazo, y hacerlo no más tarde del cierre del quinto día hábil posterior a la presentación.

En caso contrario perderán el derecho a alegar que los documentos no constituyen una presentación conforme.

Artículo 17. Documentos originales y copias

Deberá presentarse al menos un original de cada documento requerido.

Expresiones tales como “en duplicado”, “en dos ejemplares” o “en dos copias” se considerarán cumplidas con la presentación de un original y el resto en copias.

Artículo 18. Factura comercial

A excepción de lo previsto para créditos transferibles, la factura comercial debe emitirla el beneficiario, a nombre del ordenante y no es necesario que esté firmada.

La descripción de las mercancías o servicios en la factura comercial debe ser la que aparece en el crédito.

Artículo 19. Documento de transporte cubriendo al menos dos modos distintos de transporte

[Para mercancías que viajan en contenedores]

Un documento de transporte multimodal o combinado, debe indicar el nombre del transportista, y estar firmado por el transportista o su agente, o por el capitán o su agente. Si firma un agente debe indicar por cuenta de quién actúa.

La fecha de emisión del documento será considerada como la fecha de embarque.

Debe indicar el lugar de aceptación o embarque y el destino final estipulados en el crédito, y constituir el juego completo de originales indicado en el documento.

El documento de transporte que indique que el trasbordo se llevará a cabo es aceptable, aun cuando el crédito prohíba el trasbordo.

Artículo 20. Conocimiento de embarque

[Para mercancías a granel o carga general que no viaja en contenedores]

Un conocimiento de embarque debe indicar el nombre del transportista, y estar firmado por el transportista o su agente, o por el capitán o su agente. Si firma un agente debe indicar por cuenta de quién actúa.

La fecha de emisión del documento será considerada como la fecha de embarque.

Debe indicar que la mercancía ha sido cargada a bordo en un buque determinado, en el puerto de embarque y hasta el destino final estipulados en el crédito, y constituir el juego completo de originales indicado en el documento.

El documento de transporte relativo a una expedición por contenedores que indique que el transbordo se llevará a cabo es aceptable, aun cuando el crédito prohíba el trasbordo.

Artículo 23. Documento de transporte aéreo

Un documento de transporte aéreo debe indicar el nombre del transportista, y estar firmado por el transportista o su agente. Si firma un agente debe indicar por cuenta de quién actúa.

La fecha de emisión del documento será considerada como la fecha de embarque.

Debe indicar que la mercancía ha sido aceptada para su transporte desde el aeropuerto de salida hasta el aeropuerto de destino estipulado en el crédito, y constituir el original para el expedidor.

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

Artículo 24. Documentos de transporte por carretera, ferrocarril o vías de navegación interior

Un documento de transporte por carretera debe indicar el nombre del transportista, y estar firmado por el transportista o su agente. Si firma un agente debe indicar por cuenta de quién actúa.

La fecha de emisión del documento será considerada como la fecha de embarque.

Debe indicar que la mercancía ha sido aceptada para su transporte desde el lugar de embarque hasta el lugar de destino estipulado en el crédito, y constituir el original para el consignador.

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

Artículo 26. “Sobre cubierta”, “carga y cuenta del cargador”, “dice contener según el cargador” y costos adicionales al flete

El documento de transporte no debe indicar que las mercancías están cargadas sobre cubierta.

Artículo 27. Documento de transporte limpio

Los bancos únicamente aceptarán un documento de transporte limpio. Esto es un documento en el que no conste ninguna anotación expresa sobre el estado defectuoso de las mercancías o su embalaje. Sin que sea necesario que el término “limpio” aparezca en el documento.

Artículo 28. Documento de seguro y cobertura

El documento de seguro debe estar emitido por una compañía aseguradora o sus agentes. Cuando firma un agente debe indicar que lo hace por cuenta o en nombre de la compañía aseguradora.

La fecha de efectividad del seguro no puede ser posterior a la fecha de embarque.

El importe asegurado debe ser en la moneda del crédito y al menos por el 110% del valor CIF o CIP de la mercancía.

Los riesgos cubiertos deben serlo al menos entre el lugar de origen y el lugar de destino estipulados en el crédito por los riesgos indicados en el crédito.

No deberían utilizarse expresiones como “a todo riesgo” o “riesgos usuales”.

Artículo 30. Tolerancias en el importe del crédito, la cantidad y los precios unitarios

Los términos “alrededor de” o “aproximadamente” significan una tolerancia del 10% en más o en menos.

Si la cantidad de mercancía no se describe en unidades, se permite una tolerancia del 5% en más o en menos respecto a la cantidad de mercancía (sin que pueda superar el importe total del crédito).

Cuando no sea aplicable ninguna de las dos tolerancias anteriores, se permite una tolerancia que no supere el 5% en menos sobre el importe del crédito, siempre que se respete la cantidad de mercancías y su precio unitario.

Artículo 31. Utilizaciones o expediciones parciales

Las utilizaciones parciales están permitidas.

Diferentes embarques en el mismo medio de transporte y para el mismo destino no se consideran embarque parcial.

Una expedición en más de un medio de transporte, aun cuando se recoja en un solo documento de transporte, será embarque parcial.

Artículo 37. Exoneración de actos de terceros intervinientes

El coste de los servicios derivados de las instrucciones dadas a otros bancos son por cuenta del banco que da la instrucción (y finalmente del ordenante), salvo que el crédito disponga de otra forma.

Artículo 38. Créditos transferibles

Solo es transferible el crédito que se define como transferible, y solo puede transferirlo el banco designado en el crédito.

Transferir un crédito significa que el beneficiario puede hacerlo disponible a favor de otro beneficiario designado por él. Este segundo beneficiario no puede a su vez transferirlo.

Un crédito puede ser transferido parcialmente si permite las utilizaciones parciales, y siempre con el acuerdo del banco al que se solicita la transferencia.

El crédito transferido debe reflejar los términos y condiciones del crédito con la excepción de:

- el importe del crédito,
- cualquier precio unitario indicado en él,
- la fecha de vencimiento,
- el período de presentación, o
- la fecha última de embarque o el período determinado de expedición,

cualquiera de los cuales puede reducirse o acortarse. Además el porcentaje de cobertura del seguro puede incrementarse.

El primer beneficiario podrá sustituir la factura del segundo beneficiario por la suya propia, pudiendo reclamar la diferencia entre su factura y la factura del segundo beneficiario.

La presentación de los documentos por el segundo beneficiario debe efectuarse al banco transferente.

REGLAS UNIFORMES RELATIVAS A LAS GARANTÍAS A PRIMER REQUERIMIENTO (URDG 758)

Este documento es un simple resumen parcial de las URDG 758 y en ningún caso puede reemplazar la consulta de la publicación original.

Art 1 – Aplicación de las URDG

Se aplican a garantías o contragarantías que lo indiquen de forma expresa.

Vinculan a todas las partes salvo en lo que se excluya o modifique.

Si una contragarantía pide la emisión de una garantía sujeta a las URDG, la contragarantía se entiende también sujeta a la URDG (pero no a la inversa: sujeción automática de la garantía por el hecho de estarlo la contragarantía).

La parte instructora que solicita o acepta la sujeción a las URDG adquiere los derechos y obligaciones derivados de las reglas.

Art 2 – Definiciones

- **Ordenante** – es el obligado en la relación subyacente, que puede ser distinto de la **parte instructora** – es el responsable de indemnizar al garante.
- **Presentación conforme** - es la que cumple en primer lugar con las [condiciones de la garantía](#), en segundo lugar [con las URDG](#) y en tercer lugar [con la práctica bancaria internacional para garantías](#).
- **Requerimiento** – significa una demanda de pago y debe estar firmada.
- **Documento** – puede ser en papel o electrónico y no necesariamente debe ir firmado.
- **Fecha de vencimiento** – es la fecha última para presentación de un requerimiento.
- **Hecho de vencimiento** – hecho que provoca el vencimiento (inmediato o futuro) de la garantía y que se considera ocurrido (1) contra presentación del documento requerido, o (2) por ser determinable por aquellos sistemas del garante que permitan identificar abonos o adeudos en cuentas mantenidas con el garante.
- **Garante** – la parte que emite la garantía, por cuenta del ordenante o también propia.
- **Firma** – incluye una autenticación electrónica, una firma a mano, por facsímile, sello, símbolo o cualquier otro método mecánico de autenticación.

Art 3 – Interpretación

Referirse a un emisor como de “primera clase”, “independiente”, “competente” y similares permiten cualquier emisor excepto el ordenante y el beneficiario.

Art 4 – Emisión y efectividad

Una garantía es irrevocable desde el momento de su emisión.

El requerimiento puede presentarse desde el momento de la emisión, o desde un momento posterior si así se prevé en la garantía.

Art 5 – Independencia de la garantía y de la contragarantía

Una garantía (o una contragarantía) es independiente de la solicitud y de la relación contractual subyacente, aunque incluya una referencia a dicha relación contractual.

El compromiso del garante no está sujeto a reclamaciones o excepciones derivadas de otra relación que la existente entre el garante y el beneficiario.

Art 6 – Documentos frente a mercancías, servicios o prestaciones

Las garantías son documentarias y tratan con documentos, y no con las mercancías o servicios que esos documentos puedan representar.

Art 7 – Condiciones no documentarias

No se tendrá en cuenta una condición de la que no se especifique el documento que deba mostrar su cumplimiento. [Excepciones: (1) cuando algún documento requerido y presentado contradiga dicha condición, y (2) cuando el garante pueda determinarla en sus propios sistemas o por medio de un índice externo especificado en la garantía.]

Art 8 – Contenido de la instrucciones y de la garantía

Se recomienda que especifiquen:

- el ordenante
- el beneficiario
- el garante
- una referencia a la transacción subyacente
- la referencia de la garantía
- la moneda y el importe
- el vencimiento
- las condiciones para exigir el pago
- si el requerimiento o los documentos deben presentarse en papel o en forma electrónica
- el idioma de los documentos
- la parte que debe soportar los gastos

Art 10 – Aviso de una garantía o de una modificación

El aviso al beneficiario se limita a la autenticidad aparente del mensaje del garante y no incorpora ningún compromiso por parte del avisador.

Art 11 – Modificaciones

Una modificación no puede ser impuesta al beneficiario.

La modificación puede ser rechazada por el beneficiario en cualquier momento, incluido el mismo momento del requerimiento de pago.

El avisador notificará al garante de la aceptación o rechazo de una modificación.

La modificación no puede contener una condición de que entrará en vigor salvo que sea rechazada en un tiempo determinado. Si la contiene, la condición no se tendrá en cuenta.

Art 13 – Variación del importe de la garantía

Una garantía puede prever la reducción o el incremento de su importe según unas fechas determinadas o unos hechos especificados. Los hechos se considerarán ocurridos (1) contra presentación del documento requerido, o (2) por ser determinables por aquellos sistemas del garante que permitan identificar abonos o adeudos en cuentas mantenidas con el garante o por medio de un índice externo especificado.

Art 14 – Presentación

La presentación de un requerimiento o de documentos debe hacerse al garante en el lugar de emisión, o en el lugar especificado en la garantía, en o antes del vencimiento.

Una presentación debe ser completa, salvo que la propia presentación indique que se completará en un momento posterior, en cuyo caso debe serlo antes de vencimiento.

Una presentación debe ser en papel, salvo que la garantía permita presentación electrónica.

Si se solicita presentación electrónica, la garantía debería especificar el formato y la dirección electrónica. Si no indica el formato, cualquier formato será válido.

Cualquier presentación debe identificar claramente la garantía.

Salvo que la garantía lo estipule de otra forma, los documentos emitidos por el ordenante o el beneficiario, o en su nombre, serán en el idioma de la garantía. El resto de documentos puede ser en cualquier idioma.

Art 15 – Condiciones del requerimiento

Un requerimiento debe ir acompañada por una declaración del beneficiario, sea en documento a parte o en el propio requerimiento, indicando en qué aspecto el ordenante ha incumplido sus obligaciones.

Ni el requerimiento ni la declaración puede tener fecha anterior a la de entrada en vigor de la garantía. El resto de documentos puede ser anterior.

Art 16 – Información sobre el requerimiento

El garante debe informar sin demora a la parte instructora de cualquier requerimiento efectuado.

Art 17 – Requerimientos parciales y requerimientos múltiples. Importe de los requerimientos

Un requerimiento puede ser parcial (por menos importe del total)

Pueden efectuarse requerimientos múltiples (más de un requerimiento)

Los documentos presentados pueden superar el importe del requerimiento. Por el contrario no pueden evidenciar un importe inferior al requerido.

Art 18 – Independencia de los requerimientos

Efectuar un requerimiento que no cumpla con las condiciones de la garantía no inhabilita efectuar otro requerimiento dentro de plazo.

Pagar un requerimiento con discrepancias no inhabilita para exigir que otros requerimientos puedan ser conformes.

Art 19 – Revisión

El garante debe revisar los documentos basándose únicamente en dichos documentos.

Los datos en un documento no necesitan ser idénticos al resto de datos en ese documento o en cualquier otro documento, pero no deben ser contradictorios.

Si se solicita un documento sin especificar si debe ir firmado, quien debe emitirlo o su contenido, el garante tomará el documento presentado si parece cumplir la función para el que fue solicitado.

Un documento no solicitado no se tendrá en cuenta.

El garante no necesita comprobar los cálculos efectuados por el beneficiario.

Art 20 – Plazo para la revisión de un requerimiento. Pago

El garante deberá determinar el cumplimiento de un requerimiento dentro de los cinco días hábiles posteriores a la presentación completa.

Si el requerimiento es conforme, el garante debe pagar.

El pago se realizará en el “lugar de pago” (el de emisión u otro indicado en la garantía)

Art 23 – Prórroga o pago

Si un requerimiento conforme contiene como alternativa la posibilidad de prórroga, el garante podrá suspender el pago por un período que no exceda los 30 días naturales.

Si la parte instructora no acepta la prórroga, el requerimiento deberá ser pagado sin necesidad de presentar un nuevo requerimiento.

El garante puede rechazar la prórroga, incluso si la parte instructora la requiere, en cuyo caso el pago será inmediato.

Si el garante acepta la prórroga deberá comunicarlo a la parte que se la solicitó.

Art 24 – Requerimiento no conforme, renuncia y notificación

Si el requerimiento no es conforme, el garante puede rechazarlo o solicitar a la parte instructora una renuncia a las discrepancias.

El garante no queda obligado por el resultado de dicha solicitud a la parte instructora.

Si el garante rechaza el requerimiento, deberá comunicarlo al presentador indicando los motivos (discrepancias) del rechazo.

El rechazo se comunicará sin demora y antes de terminar el quinto día hábil posterior a la presentación.

El garante puede devolver los documentos no conformes en cualquier momento.

Si el garante no actúa en la forma y plazos indicados perderá el derecho a alegar que la presentación no es conforme.

Art 25 – Reducción y terminación

El importe exigible en la garantía se reducirá por (1) los importes pagados, (2) por las propias condiciones de la garantía (según el artículo 13), o (3) por la renuncia parcial firmada por el beneficiario.

Con independencia de la devolución del documento de garantía, la garantía se extingue (1) a su vencimiento, (2) cuando no quede importe exigible, o (3) por la renuncia firmada por el beneficiario.

Si no indica un vencimiento, la garantía se extinguirá a los 3 años de su emisión.

El garante informará a la parte instructora de la finalización de la garantía por causas distintas a su vencimiento.

Art 26 – Fuerza mayor

Si la actividad del garante es interrumpida por causas ajenas a su voluntad, la garantía quedará prorrogada 30 días naturales a partir de su vencimiento establecido. Cuando sea el caso el garante deberá informar de ello tan pronto como le sea posible al contragarante, en cuyo caso la contragarantía quedará también prorrogada por 30 días.

Art 27 – Exoneración respecto a la efectividad de los documentos

El garante no es responsable del valor legal, suficiencia o exactitud de los documentos presentados.

Art 28 – Exoneración respecto a la transmisión y la traducción

El garante no es responsable de las demoras o pérdidas en la transmisión de documentos.

Art 29 – Exoneración respecto a los actos de un tercero

El garante que utiliza los servicios de un tercero para llevar a cabo las instrucciones recibidas de la parte instructora, lo hace por cuenta y riesgo de dicha parte.

Art 31 – Indemnización por leyes y usos extranjeros

La parte instructora deberá indemnizar al garante de cualquier obligación o responsabilidad impuesta por leyes extranjeras, incluso cuando la garantía estableciera sus propias condiciones.

Art 32 – Responsabilidad por los cargos

La parte que da instrucciones a otra parte es responsable del pago de los gastos relacionados con sus instrucciones.

Incluso cuando la garantía establezca que dichos gastos son por cuenta del beneficiario y éstos no puedan ser cobrados del beneficiario.

El garante no deberá estipular que la garantía (o sus avisos o modificaciones) está condicionada al pago de sus gastos.

Art 33 – Transferencia y cesión del producto de la garantía

Una garantía es transferible sólo si indica que es transferible, en cuyo caso puede transferirse más de una vez por el total del importe disponible en ese momento. [una contragarantía no es transferible]

Incluso si la garantía es transferible, el garante no está obligado a transferirla.

Sólo el garante puede transferirla a un nuevo beneficiario a solicitud de su actual beneficiario (transferidor).

Una garantía sólo puede ser transferida una vez el transferidor ha presentado una declaración firmada al garante indicando que el nuevo beneficiario ha adquirido todos los derechos y obligaciones en la transacción subyacente.

Los gastos de la transferencia serán por cuenta del transferidor.

Una vez transferida la garantía, el requerimiento y la declaración deben ir firmadas por el nuevo beneficiario, y el nombre del nuevo beneficiario puede aparecer en el resto de documentos en lugar del nombre del beneficiario que solicitó la transferencia.

En una cesión de derechos de cobro, el garante no está obligado a pagar al cesionario salvo que lo haya aceptado.

Art 34 – Ley aplicable

La ley aplicable será la del domicilio del garante.

Art 35 – Jurisdicción

Cualquier disputa se resolverá en los tribunales del domicilio del garante.

3 USOS INTERNACIONALES RELATIVOS A LOS CRÉDITOS CONTINGENTES (ISP98)

Este documento es un simple resumen parcial de las ISP 98 y en ningún caso puede reemplazar la consulta de la publicación original.

Regla 1. Disposiciones generales.

reglas aplicables	Se establece que el sometimiento a las reglas se hará por referencia expresa a las mismas (1.01.b) y que puede modificarse o excluirse la aplicación de parte de las reglas (1.01.c). También se establece que de estar sometida la obligación a varias reglas (UCP600 e ISP98, por ejemplo) prevalece lo dispuesto en las ISP98 (1.02.b).
naturaleza de los standby	Los créditos contingentes son por su naturaleza promesas irrevocables, independientes y documentarias desde su emisión y sin necesidad de que lo indique (1.06.a).
obligación documental	Al ser independiente, la exigibilidad de las obligaciones del emisor no depende del conocimiento que tenga el emisor de un posible incumplimiento de una operación subyacente (1.06.c) siendo su obligación de carácter totalmente documental (1.06.d).
emitido y confirmado por personas no bancarias	Entre las definiciones que aparecen en esta regla destacamos la de confirmante como la persona designada por el emisor y que añade su promesa de pago. Y por persona no cabe entender necesariamente un banco. Por tanto pueden confirmarse (y también emitirse) por personas distintas a una entidad financiera.

Regla 2. Obligaciones

el confirmador debe indicar claramente que quiere ver los documentos	Las obligaciones son las que corresponden a una carta de crédito. Conviene destacar, en lo que hace referencia a las obligaciones del confirmante, que éste debe dejar claro en la comunicación de su confirmación que los documentos deben serle presentados para que su obligación sea exigible. Si no se indica nada al respecto puede resultar que los documentos sean presentados al emisor y, si son incumplidos indebidamente, le sea exigido el cumplimiento al confirmante a pesar de no haber visto los documentos (2.01.d).
--	--

Regla 3. Presentación

concreción respecto al lugar de presentación	Un standby debería indicar el momento, el lugar y la ubicación en dicho lugar, el medio y la persona a quien efectuar la presentación (3.01). En caso de que la indicación no fuera completa, la Regla 3 indica como efectuar la presentación respecto al lugar (3.04), el momento (3.05) y el medio (3.06).
qué es una presentación	El hecho de que sólo se presenten una parte de los documentos no exime al banco de sus obligaciones de examen de los documentos presentados (3.02).
identificación clara del standby	En la presentación debe identificarse claramente el standby (número de referencia, por ejemplo). La presentación se considerará realizada en la fecha en que el receptor haya podido identificar tal presentación (3.03).
cada presentación es distinta de las demás	Cada presentación es independiente de las demás (3.07), es decir la aceptación de unos documentos con discrepancias (con o sin su notificación) no implica su aceptación en una presentación posterior. Tampoco un rechazo implica un rechazo posterior.
disposiciones parciales y múltiples	Cuando el crédito prohíbe las disposiciones parciales significa que la presentación debe ser por el importe total. Cuando lo que se prohíben son las disposiciones múltiples significa que sólo puede efectuarse una presentación aunque sea por menos importe (3.08).
prorrogar o pagar	La solicitud de prórroga o pago (extend or pay) debe ser examinada como una presentación y, si como tal presentación es conforme, se deberá gestionar su modificación (prórroga) o, como alternativa, su pago (3.08).
cierre del lugar de presentación	Si el último día hábil para realizar la presentación el lugar de presentación está cerrado (por ejemplo por huelga, no por ser festivo) el último día para la presentación queda prorrogado treinta días naturales a contar desde la reapertura del lugar de presentación (3.14).

Regla 4. Examen

documentos no exigidos	Los documentos presentados pero no exigidos no serán examinados (4.02).
consistencia entre documentos	Tampoco se verificará la existencia de inconsistencias entre los distintos documentos presentados (4.03) [a diferencia de UCP600].

idioma de los documentos	El idioma de los documentos emitidos por el beneficiario debe ser el utilizado en el standby (4.04).
emisor de los documentos	El beneficiario debe ser el emisor de los documentos (4.05) a no ser que se trate de un documento usualmente emitido por un tercero.
firma de los documentos	No es necesario que los documentos estén firmados (4.07.a) a menos que lo exija el crédito o que el tipo de documento esté usualmente firmado. La firma puede ponerse en cualquier manera (4.07.b) y por cualquier persona, indicando o no su capacidad (4.07.c).
literalidad de los redactados	Cuando el crédito exige una declaración, puede hacerlo sin mencionar una redacción determinada o exigiendo una declaración en forma literal y exacta. Si se exige exacta entonces debe presentarse un texto idéntico, con errores, espacios y similares incluidos (4.09.c).
condiciones no documentarias	Las condiciones no documentarias no serán tenidas en cuenta (4.11.a) ni el banco calculará la corrección de las operaciones matemáticas que aparezcan en los documentos (4.11.d).
documentos originales	Se establece que todo documento debe ser original (4.15.a) y que cualquier documento presentado se considerará original, a menos que en apariencia haya sido reproducido de un original o que la firma o autenticación no sean en apariencia originales (4.15.c).
documentos y reclamación de pago	Se establece cual debe ser la forma documental de la reclamación de pago (4.16) y que la presentación de los documentos exigidos constituye reclamación de pago. Aunque el documento por excelencia (el que normalmente se solicitará) es la declaración de incumplimiento (4.17) que debe manifestar la causa de disposición, e incluir la fecha y la firma del beneficiario.
no tener en cuenta las UCP	También se establece que cualquier documento presentado debe ser examinado de acuerdo con las ISP98, incluso si ese documento está regulado por las UCP (4.20.b). Las UCP600 no deberán, por tanto, tenerse en cuenta en el momento de revisar los documentos.
standby como contragarantía	El crédito standby (utilizado como contragarantía) es una promesa separada de cualquier garantía segunda (4.21). Los derechos del beneficiario se derivan del standby y no de cualquier obligación de una garantía separada establecida por el beneficiario del standby.

Regla 5. Notificación, exclusión y disposición de documentos

notificación de discrepancias en plazo razonable	La notificación de incumplimiento debe hacerse en un plazo razonable. Hasta tres días es siempre razonable, más allá de siete días no es nunca razonable. Entre tres y siete días puede ser o no razonable (5.01.a). La inminencia de la fecha límite de presentación no afecta la razonabilidad del plazo de notificación.
todas las discrepancias	La notificación de incumplimiento debe hacerse por telecomunicación (5.01.b) y debe indicar todas las discrepancias (5.02).
cada presentación es distinta	Cada presentación de documentos es tratada como presentación distinta (5.03.a), por lo que no indicar una discrepancia en una presentación no excluye la posibilidad de indicarla en una presentación posterior.
obligación de pago	La falta de notificación obliga al emisor a pagar (5.03.b).
presentación fuera de plazo	Si la presentación se efectúa fuera de plazo, no es preciso que el emisor lo notifique como discrepancia para que el pago no sea debido, es decir, olvidar comunicar la discrepancia, en este caso, no obliga a pagar (5.04).
aceptación del ordenante de presentación no conforme	Si el emisor acude al ordenante para solicitar una autorización de cumplimiento por documentos disconformes, la obtención de la autorización no obliga al emisor a renunciar a la falta de conformidad, tanto si lo hace a petición del presentador (5.06) como por iniciativa propia (5.05).
objeciones del ordenante al emisor	En caso que el ordenante tenga objeciones al cumplimiento por el emisor debe comunicarlas mediante una notificación en plazo enviada por un sistema rápido (5.09.a). En dicha comunicación deberá mencionar las discrepancias (5.09.b). Si no las comunica en plazo por un sistema rápido pierde la posibilidad de alegar discrepancias (5.09.c). Este artículo es una novedad importante con objeto de aportar mayor protección al emisor frente a determinadas actuaciones del ordenante.

Regla 6. Transferencia, cesión y transferencia por ministerio de la ley

tipos de transferencia	Esta regla hace referencia a la transferencia de los derechos de disposición (6.01 a 6.05), a la cesión de la suma a cobrar (6.06 a 6.10) y la transferencia por ministerio de ley a herederos, representantes legales, liquidadores, etc. (6.11 a 6.14).
------------------------	---

cómo puede transferirse	Para que un crédito sea transferible debe indicarlo (6.02.a). Un crédito transferible puede transferirse en su totalidad más de una vez (a un segundo, tercero, cuarto (etc.) beneficiario), aunque no puede serlo parcialmente. La transferencia sólo la puede efectuar el emisor (o el confirmador) o una persona designada por él (6.02.b).
-------------------------	--

Regla 7. Cancelación

emisor y cancelación	Como el crédito es irrevocable, en esta regla se establecen las condiciones que puede poner el emisor a una cancelación a petición del beneficiario.
----------------------	--

Regla 8. Obligaciones de reembolso

URR	El ordenante debe indemnizar al emisor de cualquier obligación, reclamación, responsabilidad o gasto en que incurra. Los reembolsos interbancarios estarán sujetos a las URR725 (8.04).
-----	--

Regla 9. Plazos

no son eternos	El crédito standby debe siempre incluir un vencimiento o una cláusula que permita al emisor darlo por cancelado tras una notificación previa (9.01).
----------------	--

Regla 10. Sindicación/Participación

no son eternos	Quién debe presentar documentos en créditos sindicados o participados.
----------------	--

Anexos Terminológicos

GLOSARIO

About

Ver Aproximado.

Aceptación (crédito disponible por) (available by acceptance).

Es el crédito documentario en que el beneficiario, tras hacer entrega de documentos conformes al banco designado, puede obtener una promesa de pago de dicho banco por aceptación de un efecto.

Air Waybill

Documento de transporte aéreo.

Aproximado

En relación con un crédito documentario indica una tolerancia del 10%.

ATA (carnet)

Documento internacional de aduanas para la admisión temporal sin aranceles de una mercancía, normalmente para ser expuesta en una feria o propósito similar.

AWB

Siglas correspondientes a Air Waybill.

Back-to-back (crédito)

Consiste en la entrega de un crédito documentario como garantía para la apertura de otro crédito documentario.

Banco emisor

El banco que, a petición del ordenante, abre un crédito documentario a favor de un beneficiario.

Beneficiario

Es el exportador o la parte a favor de la cual se establece un crédito documentario.

BIC

Siglas correspondientes a Bank Identifier Code (para Banco Sabadell es BSABESBB). Se trata de un estándar internacional para designar a un banco determinado.

Bill of Lading

Es el conocimiento de embarque marítimo, se trata de un documento de transporte que otorga derechos sobre las mercancías.

BS Trade

Área de negocio internacional de la página web de Grupo Banco Sabadell (www.bancsabadell.com). En BS Trade se accede al contenido informativo de internacional y a las transacciones de comercio exterior disponibles en internet.

CAD

Siglas correspondientes a Cash Against Documents. Ver en D/A.

Carta de crédito

Sinónimo de crédito documentario.

CCI

Acrónimo de la Cámara de Comercio Internacional.

Certificado de inspección

Documento, generalmente emitido antes del embarque por un tercero independiente, en el que se acredita el estado o las características de una mercancía.

CESCE

Siglas correspondientes a Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación.

CFR

Incoterm que significa coste y flete pagados.

CIF

Incoterm que significa coste, seguro y flete pagados.

CIP

Incoterm que significa coste y seguro pagados

Cláusula roja (crédito de)

Es el que contiene una condición que permite al beneficiario disponer del anticipo parcial o total del importe del crédito con anterioridad a la presentación de los documentos.

CMR

Abreviación de «Convention relative au contrat de transport international de Marchandises par Route». Su uso hace referencia a la carta de porte por carretera.

Cobranza

Instrucciones dadas a un banco para que gestione el pago de unos documentos, o la obtención de una aceptación de pago.

Combinado (documento de transporte)

Contrato de transporte que acredita la expedición por más de un modo de transporte.

Confirmador (banco)

En un crédito documentario es el banco que añade una garantía adicional a la propia del banco emisor del crédito.

Consignatario (consignee)

El receptor previsto de una expedición de mercancía.

CPT

Incoterm que significa entrega con flete pagado.

Crédito documentario

Compromiso por el que un banco se obliga a pagar a un beneficiario una cifra determinada contra presentación de los documentos requeridos en la promesa de pago.

D/A

Documentos contra aceptación. En una cobranza representa la instrucción de entrega de documentos contra aceptación de un efecto.

D/P

Documentos contra pago. En una cobranza representa la instrucción de entrega de documentos contra pago del principal.

DAP

Incoterm que significa entrega en el punto convenido sin satisfacer derechos aduaneros.

DAT

Incoterm que significa entrega en la terminal de carga de destino.

DDP

Incoterm que significa entrega en el punto convenido con derechos aduaneros satisfechos.

Direct debit.

Instrucción de un cliente a su banco autorizando a un tercero a adeudar su cuenta por importes variables que se producen con cierta frecuencia.

Discrepancias (en los documentos)

Ver en reservas.

Disponibilidad (del crédito documentario)

Indica el banco en el que el crédito es utilizable, es decir aquél al que el beneficiario deberá presentar los documentos para obtener el pago, la aceptación o la negociación.

Documento de título

Instrumento que permite al tenedor de los derechos del documento transmitir esos derechos en la forma establecida según la emisión (portador, a la orden, nominativo). Un caso de documento de título es el Bill of Lading.

EBA

Siglas correspondientes a la Euro Banking Association, que es la asociación de bancos europeos creada para impulsar el desarrollo de las estructuras de pagos en Europa. A través EBA Clearing opera los sistemas de pago EURO1 y STEP1, utilizados por la banca en Europa para canalizar sus pagos transfronterizos de forma eficiente y segura.

Endosado en blanco (blank endorsed)

En un documento de título es el endoso establecido sin indicar un destinatario específico de dicho endoso. Equivale a un documento al portador.

Expedidor (consignor)

La parte que entrega la mercancía al transportista para ser entregada al consignatario.

EXW

Incoterm que significa entrega en almacén o fábrica.

Factoring

Acuerdo por el que una empresa cede a una compañía de factoring los derechos de cobro de toda o parte de su facturación a corto plazo.

FAS

Incoterm que significa entrega franca al costado del buque.

FCA

Incoterm que significa entrega franca al transportista.

FCL

Siglas de full container load o carga completa de contenedor.

FCR

Siglas de Forwarder's Certificate of Receipt o certificado de recepción del transitario o intermediario de carga.

Fianza

Garantía de carácter accesorio, es decir en la que el garante sólo tiene obligaciones en la medida en que el beneficiario tenga derechos en el contrato subyacente, o contrato sobre el que se establece la fianza.

Flete (freight)

En un transporte, la carga o el coste de dicho transporte.

FOB

Incoterm que significa entrega franca a bordo del buque.

Forfaiting

Compra sin recurso al tenedor de efectos o pagarés con aval bancario, créditos documentarios y garantías bancarias sobre compromisos de pago, representativos de operaciones comerciales

Forma A

Documento de origen emitido al amparo de acuerdos preferenciales del SPG o Sistema de Preferencias Generalizadas.

Garantía bancaria

Obligación de pago de un banco, independiente del contrato que le da origen, y ejecutable contra simple reclamación por parte del beneficiario.

IBAN

Siglas correspondientes a International Bank Account Number. Se trata del estándar internacional de número de cuenta. Es el estándar doméstico precedido por el código del país (ES para España) y dos dígitos de control que permiten controlar la correcta recepción del número de cuenta recibido.

ICC

Acrónimo en inglés de la Cámara de Comercio Internacional.

Incoterms

Condiciones comerciales de entrega que describen las obligaciones de exportador e importador en relación con el flete, los seguros, los aranceles, etc. y que constituyen un estándar internacional según la publicación Incoterms de la CCI.

Institute Cargo Clauses

Cláusulas estándar para seguros internacionales establecidas por Institute of London Underwriters. Las Institute Cargo Clauses para transporte marítimo definen

tres niveles distintos de protección (A, B y C, de más a menos). Para el transporte aéreo, la cláusula es la Air Cargo.

ISP98

Acrónimo de International Standby Practices, que son las normas de la CCI que rigen las transacciones de créditos contingentes o standby.

L.C.R.

Siglas correspondientes a Lettre de Change Relevé. Es el sistema de gestión electrónica de efectos en euros sobre Francia.

LCL

Siglas de less than container load o carga parcial de contenedor.

Librado

La parte a la que se requiere el pago o la promesa de pago.

Librador

La parte que requiere a otra (el librado) el pago o la promesa de pago.

Limpio (documento de transporte)

Documento de transporte que no contiene anotaciones relativas al estado defectuoso de la mercancía o del embalaje.

Modificación (de un crédito documentario)

Alteración en las condiciones del crédito documentario que, para ser efectiva, debe ser aceptada por el beneficiario, el banco emisor y el banco confirmador.

Negociable

En los documentos de título, la negociación es la entrega de los derechos representados por el documento. Un documento negociable es, por tanto, aquél del que pueden transferirse los derechos por él representados. Los Bills of Lading son, por lo general, documentos negociables.

Negociación (crédito disponible por) (available by negotiation)

Es el crédito documentario en que el beneficiario, tras hacer entrega de documentos conformes al banco designado, puede obtener de dicho banco un descuento por los documentos entregados.

No negociable (documento)

Aquellos documentos que no son un título valor y que, por tanto, no pueden transferirse por endoso o de cualquier otra manera (porque no hay nada a transferir).

Notificador (banco)

Banco receptor de un crédito documentario y que avisa al beneficiario. La notificación consiste únicamente en validar la autenticidad del crédito sin que por ello se contraiga obligación adicional alguna.

On board

Anotación en un conocimiento de embarque que acredita que la mercancía ha sido cargada a bordo de un buque determinado.

On deck

Anotación en un conocimiento de embarque que indica que la mercancía ha sido cargada sobre cubierta.

Opción en divisas

Adquisición –mediante previo pago de una prima– del derecho, nunca de la obligación, de comprar o vender una divisa contra euros u otra divisa a un cambio determinado en una fecha futura determinada.

Ordenante

El importador que solicita un crédito documentario a su banco.

Pago (crédito disponible para) (available by payment)

Es el crédito documentario en que el beneficiario puede obtener el cobro del banco designado en el crédito contra entrega de documentos conformes.

Pago diferido (crédito disponible para) (available by deferred payment)

Es el crédito documentario en que el beneficiario, tras hacer entrega de documentos conformes al banco designado, debe esperar al vencimiento para obtener el pago de dicho banco.

Received for shipment

En un documento de transporte, principalmente un conocimiento de embarque marítimo, la condición que confirma la únicamente la recepción para embarque, es decir que aún no está a bordo.

Reembolsador (banco)

En un crédito documentario es un banco ajeno a las obligaciones entre banco emisor y beneficiario, pero al que hay que acudir para obtener el reembolso del importe del crédito.

Reservas (en los documentos)

En un crédito documentario cualquiera de las causas que hacen que una presentación de documentos no sea conforme con los términos y las condiciones del crédito documentario.

Revolving (o rotativo) (crédito)

Crédito que, una vez utilizado o llegado el momento de su vencimiento, renueva o restablece su disponibilidad para uno o más períodos adicionales, sin necesidad de modificarlo.

RI.BA.

Siglas correspondientes a Ricevuta Bancaria. Es el sistema de gestión electrónica de recibos en euros sobre Italia.

Seguro de cambio

Compromiso para comprar o vender una cantidad específica de una moneda determinada contra otra moneda también determinada, en una fecha futura especificada y a un tipo de cambio establecido.

Seguro de crédito a la exportación

Contrato de seguro para proteger a un exportador de los riesgos de carácter comercial o político derivados de su actividad comercial en el exterior.

Sistema armonizado (Harmonized system)

Sistema internacional de clasificación de mercancías. El sistema básico consiste en un número de 6 cifras que identifica la mercancía.

Soft clause

En un crédito documentario dícese de aquellas condiciones imposibles de cumplir por el beneficiario o cuyo cumplimiento depende exclusivamente del ordenante.

Spot (cambio)

Tipo de cambio para el intercambio de una moneda por otra con entrega inmediata.

Standby (o contingente) (crédito o carta de crédito)

Se trata de una garantía de ejecución documentaria, que permite exigir la devolución de un pago anticipado, reclamar una deuda no satisfecha, o resarcirse de una obligación incumplida.

STP

Siglas correspondientes a Straight Through Processing o proceso directo de las instrucciones recibidas. Los procesos STP pretenden disminuir costes y disminuir errores asegurando la corrección de los datos transmitidos. Las transferencias STP deben incluir el BIC y el IBAN.

SWIFT

Siglas de Society For Worldwide Interbank Financial Telecommunications. Sistema de comunicación y transmisión de datos e instrucciones entre bancos.

TARGET

Siglas correspondientes a Trans-European Automated Real-time Gross settlement Express Transfer system, y es el sistema de liquidación en bruto en tiempo real para el euro. Es decir, se trata de la plataforma uniforme para el proceso de pagos transfronterizos que conecta los distintos sistemas nacionales y el mecanismo de pagos del BCE.

Transferible (crédito)

Crédito documentario en que el beneficiario puede requerir al banco designado que transfiera parte o la totalidad del crédito a otro beneficiario.

Transitario (freight forwarder)

Empresa comisionista especializada que intermedia entre un expedidor y un transportista.

UCP

Acrónimo de Uniform Customs and Practices o Reglas y usos uniformes relativos a créditos documentarios, que son las normas de la CCI que rigen las transacciones de créditos documentarios.

URC

Acrónimo de Uniform Rules for Collections o Reglas uniformes relativas a las cobranzas, que son las normas de la CCI que rigen la gestión de cobro de documentos o cobranza bancaria.

ABREVIACIONES COMUNES EN COMERCIO INTERNACIONAL

AAR	against all risks	contra todo riesgo
amt.	amount	importe
A/S	at sight	a la vista
ATA		carnet ATA de admisión temporal
AWB	air waybill	carta de porte aéreo
B/L	bill of lading	conocimiento de embarque marítimo
BAF	bunkering adjustment factor	factor de ajuste por combustible
BIC	bank identifier code	código de identificación bancaria
CAF	currency adjustment factor	factor de ajuste cambiario
CFR	cost and freight	coste y flete
CIF	cost, insurance and freight	coste, seguro y flete
CIP	carriage and insurance paid to	transporte y seguro pagado hasta
CMR		Convención CMR relativa al transporte de mercancías por carretera
CAD	cash against documents	entrega de documentos contra pago
CFS	container freight station	estación de flete de contenedores
C/O	care of	en el domicilio de
COD	cash on delivery	entrega contra reembolso
CPT	carriage paid to	transporte pagado hasta
CY	container yard	terminal de contenedores
D/A	documents against acceptance	documentos contra aceptación
D/P	documents against payment	documentos contra pago
DAP	delivered at place	entrega en lugar

DAT	Delivered at terminal	entrega en terminal
DDP	delivered duty paid	entrega con derechos pagados
DDU	delivered duty unpaid	no es un Incoterms 2010
DEQ	delivered ex quay	no es un Incoterms 2010
DES	delivered ex ship	no es un Incoterms 2010
ECA	export credit agency	agencia de crédito a la exportación
EDI	electronic data interchange	intercambio electrónico de datos
EFT	electronic funds transfer	transferencia electrónica de fondos
ETA	estimated time of arrival	hora estimada de llegada
ETD	estimated time of departure	hora estimada de salida
ETS	estimated time of sailing	hora estimada de salida
EXQ	ex quay	en muelle
EXS	ex ship	sobre buque
EXW	ex works	entrega en fábrica
FAS	free alongside ship	franco al costado del buque
FBL	FIATA combined transport bill of lading	conocimiento de embarque combinado FIATA
FCA	free carrier	franco transportista
FCL	full container load	carga completa de contenedor
FCR	forwarder's certificate of receipt	certificado de recepción del expedidor
FIATA	Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés	Federación internacional de asociaciones transportistas y expedidores de carga
FIO	free in and out	gastos de carga y descarga no incluidos en el flete
FO	free out	gestos de descarga no incluidos en el flete
FOB	free on board	franco a bordo

FPA	free of particular average	(en contratos de seguros) libre de avería particular (o sin franquicia)
GSP	Generalised system of preferences	Sistema de preferencias generalizadas
HS	Harmonised commodity description and coding system	Sistema armonizado de descripción y codificación de mercancías
IBAN	international bank account number	número de cuenta bancario internacional
ICC	international chamber of commerce	cámara de comercio internacional
ISO	International standards organisation	Organización internacional de normalización
LASH	lighter aboard ship	transbordador de gabarras
L/C	letter of credit	carta de crédito
LCL	less than container load	menos que carga completa de contenedor
LOI	letter of indemnity	carta de indemnización
M/V	motor vessel	motonave
ppd.	prepaid	prepagado
ro-ro	roll on roll off	camión a bordo
SAD	single administrative document	documento única administrativo (DUA)
SDR	special drawing rights	derechos especiales de giro
SRCC	strikes, riots and civil commotions	huelgas, motines y conmociones civiles
STC	said to contain	declarado por el expedidor
SWIFT	Society for worldwide interbank financial telecommunications	
TARIC	tarif intégré communautaire	arancel comunitario integrado
THC	terminal handling charges	gastos de manipulación en terminal

TPND	theft, pilferage and non delivery	robo, pillaje y falta de entrega
UCP	uniform customs and practices	reglas y usos uniformes
VAT	value added tax	impuesto del valor añadido
WPA	with particular average	(en contratos de seguros) con avería particular (o con franquicia)

CÓDIGO ISO DE LAS PRINCIPALES MONEDAS

PAÍS	MONEDA	CÓDIGO	
		ALFABÉTICO	NUMÉRICO
AFRICA DEL SUR	RAND	ZAR	710
ALEMANIA	EURO	EUR	978
ARABIA SAUDI	RIAL	SAR	682
ARGENTINA	PESO ARGENTINO	ARS	032
AUSTRALIA	DÓLAR AUSTRALIANO	AUD	036
AUSTRIA	EURO	EUR	978
BELGICA	EURO	EUR	978
BRASIL	REAL	BRL	986
BULGARIA	LEV	BGL	100
CANADA	DÓLAR CANADIENSE	CAD	124
CHECA, REPÚBLICA	CORONA	CZK	203
CHILE	PESO	CLP	152
CHINA	RENMINBI YUAN	CNY	156
CHIPRE	EURO	EUR	978
COLOMBIA	PESO	COP	170
COREA	WON	KRW	410
DINAMARCA	CORONA	DKK	208
EGIPTO	LIBRA	EGP	818
ESLOVAQUIA	EURO	EUR	978

ESLOVENIA	EURO	EUR	978
ESPAÑA	EURO	EUR	978
ESTADOS UNIDOS	DÓLAR	USD	840
ESTONIA	EURO	EUR	978
F.M.I.	DERECHO ESPECIAL DE GIRO	XDR	960
FILIPINAS	PESO	PHP	608
FINLANDIA	EURO	EUR	978
FRANCIA	EURO	EUR	978
GRECIA	EURO	EUR	978
HOLANDA	EURO	EUR	978
HONG KONG	DÓLAR HONG KONG	HKD	344
HUNGRIA	FORINT	HUF	348
INDIA	RUPIA	INR	356
INDONESIA	RUPIA	IDR	360
IRAN	RIAL	IRR	364
IRLANDA	EURO	EUR	978
ISLANDIA	CORONA	ISK	352
ISRAEL	SHEQEL	ILS	376
ITALIA	EURO	EUR	978
JAPON	YEN	JPY	392
KUWAIT	DINAR	KWD	414
LETONIA	LATS	LVL	428
LITUANIA	LITUS	LTL	440
LUXEMBOURG	EURO	EUR	978
MALASIA	RINGGIT	MYR	458
MALTA	EURO	EUR	978
MARRUECOS	DIRHAM	MAD	504

MEXICO	MEXICAN PESO	MXN	484
NORUEGA	CORONA	NOK	578
NUEVA ZELANDA	DÓLAR	NZD	554
PAKISTAN	RUPIA	PKR	586
POLONIA	ZLOTY	PLN	985
PORTUGAL	EURO	EUR	978
REINO UNIDO	LIBRA	GBP	826
RUMANIA	LEU	ROL	642
RUSIA	RUBLO	RUR	810
SINGAPUR	DÓLAR	SGD	702
SUECIA	CORONA	SEK	752
SUIZA	FRANCO	CHF	756
TAILANDIA	BAHT	THB	764
TAIWAN	DÓLAR	TWD	901
TUNEZ	DINAR	TND	788
TURQUIA	LIRA	TRL	792
UCRANIA	HRYVNIA	UAH	980
URUGUAY	PESO	UYU	858
VENEZUELA	BOLÍVAR	VEB	862

Indice

PRÓLOGO	2
LAS PROMESAS DE PAGO BANCARIAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL	3
EL CRÉDITO DOCUMENTARIO Y OTRAS PROMESAS DE PAGO	3
LAS REGLAS DE LA CCI Y LAS PROMESAS DE PAGO	7
LA GARANTÍA BANCARIA	8
• UN POCO DE TERMINOLOGÍA	8
• GARANTÍAS ACCESORIAS	8
• GARANTÍAS INDEPENDIENTES Y CARTAS DE CRÉDITO STANDBY	9
• CARACTERÍSTICAS DE LA GARANTÍA BANCARIA INDEPENDIENTE	10
• NATURALEZA LEGAL DE LA GARANTÍA	10
• DIFERENCIA ENTRE GARANTÍA Y CRÉDITO DOCUMENTARIO	11
• TIPOS DE GARANTÍAS	12
• LAS URDG 758	13
• LAS ISP 98	14
• OTRAS NORMAS RELATIVAS A GARANTÍAS	14
• VIDEOSesión: GARANTÍAS Y CARTAS DE CRÉDITO STANDBY	15
EL CRÉDITO DOCUMENTARIO: QUÉ ES Y CÓMO FUNCIONA	16
¿QUÉ ES UN CRÉDITO DOCUMENTARIO?	16
• UNA DEFINICIÓN	16
• EL TRES EN UNO FINANCIERO	17
• EL CRÉDITO DOCUMENTARIO EN EL CONTEXTO DE OTROS MECANISMOS DE PAGO	17
¿POR QUÉ UN CRÉDITO DOCUMENTARIO?	19
• RESPUESTA A LA COMPLEJIDAD	19
• OBLIGACIÓN INDEPENDIENTE Y DOCUMENTARIA	21
• VENTAJAS PARA EL COMPRADOR	22
• VENTAJAS PARA EL VENDEDOR	22
• INCONVENIENTES	22
• UNAS REGLAS PROBADAS Y ACEPTADAS	23
FUNCIONAMIENTO DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO	25
• PARTES QUE INTERVIENEN	25
• CIRCUITO SEGUIDO POR LOS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS	25
LA PRÁCTICA BANCARIA INTERNACIONAL ESTÁNDAR (ISBP)	28

COMPROMISOS Y OBLIGACIONES BANCARIOS	30
DISPONIBILIDAD Y BANCO DESIGNADO	30
• ¿QUÉ SIGNIFICA LA DISPONIBILIDAD EN UN CRÉDITO DOCUMENTARIO?	30
• EL BANCO DESIGNADO	31
• OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES DEL BANCO DESIGNADO	31
• BANCO EMISOR COMO BANCO DESIGNADO	32
LAS FORMAS DE DISPONIBILIDAD	33
• PAGO, ACEPTACIÓN Y NEGOCIACIÓN	33
• UN POCO DE HISTORIA	34
• HONRAR O NEGOCIAR BAJO LAS UCP 600	34
• NEGOCIACIÓN Y OTRAS FINANCIACIONES	35
LAS OBLIGACIONES BANCARIAS	37
• COMPROMISOS DEL BANCO EMISOR	37
• COMPROMISOS DEL BANCO CONFIRMADOR	38
• EXONERACIONES BANCARIAS	38
LAS DISPUTAS EN LOS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS	40
• FORMAS DE RESOLUCIÓN DE DISPUTAS	40
• EL MECANISMO DE DOCDEX	41
TIPOLOGÍA DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO	42
LA IRREVOCABILIDAD	42
EL CRÉDITO CONFIRMADO	42
EL CRÉDITO TRANSFERIBLE	43
• ¿QUÉ ES?	43
• EL BANCO AUTORIZADO A TRANSFERIR	44
• ¿CUÁNDO PUEDE SER ÚTIL?	45
• CONDICIONES DE LA TRANSFERENCIA	45
• PRESENTACIÓN DE DOCUMENTOS	46
• ALGUNAS COMPLICACIONES RELACIONADAS CON LA TRANSFERENCIA	47
EL CRÉDITO DE RESPALDO O BACK-TO-BACK	48
EL CRÉDITO CONTINGENTE O STANDBY	48
EL CRÉDITO ROTATIVO O REVOLVING	49
LOS CRÉDITOS ANTICIPATORIOS O DE CLÁUSULA	50
LA CESIÓN DEL PRODUCTO DEL CRÉDITO	51
LOS CRÉDITOS ELECTRÓNICOS Y LAS EUCP	52

LA EMISIÓN Y EL AVISO	54
• EL CONTRATO DE COMPRAVENTA Y EL CRÉDITO DOCUMENTARIO	54
• RELACIÓN ENTRE AMBOS CONTRATOS	54
• GASTOS BANCARIOS	54
• DISPONIBILIDAD Y DOCUMENTOS	55
• INCORPORACIÓN DE CONDICIONES A LA COMPRAVENTA	56
• VIDEOSESIÓN: CLAVES PARA QUE EL VENDEDOR OBTENGA EL CRÉDITO DOCUMENTARIO ADECUADO A SU NEGOCIO	57
EL CONVENIO DE CRÉDITO	57
• LAS PARTES	57
• SUJECCIÓN A LAS REGLAS	58
• IMPORTES, CANTIDADES Y PRECIOS UNITARIOS	58
• FECHA Y LUGAR DE VENCIMIENTO	59
• FECHA MÁXIMA DE EMBARQUE	60
• EXPEDICIONES PARCIALES	60
• TRANSBORDOS	61
• LUGAR DE EMBARQUE	63
• USO DE ABREVIATURAS	63
• FECHA DE EMISIÓN Y FECHA DE EMBARQUE	64
• DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCÍA	64
AVISO Y CONFIRMACIÓN DEL CRÉDITO	64
MODIFICACIONES	65
¿QUÉ DEBE HACER EL EXPORTADOR AL RECIBIR EL CRÉDITO?	65
LA PRESENTACIÓN DE LOS DOCUMENTOS	67
• TIEMPO PARA DECIDIR	67
• PRESENTACIÓN CONFORME	67
• PRESENTACIÓN NO CONFORME	68
• CAUSAS PRINCIPALES DE RECHAZO	69
• EL CRÉDITO DOCUMENTARIO EN UNA IMAGEN	69
LOS DOCUMENTOS	72
DOCUMENTOS (GENERALIDADES)	72
• PRECISIÓN	72
• ¿QUÉ DOCUMENTOS?	72
• ¿CUÁNTOS EJEMPLARES DE CADA DOCUMENTO?	72
• ¿COPIAS U ORIGINALES?	72

• FIRMAS Y LEGALIZACIONES	73
• EMISOR Y CONTENIDO	73
• EMISORES DE PRIMERA CLASE	73
• CONCORDANCIA ENTRE LOS DOCUMENTOS	73
• DIRECCIONES DEL ORDENANTE Y DEL BENEFICIARIO	74
• ERRORES ORTOGRÁFICOS Y TIPOGRÁFICOS	75
• CONDICIONES NO BASADAS EN DOCUMENTOS	75
• DESCRIPCIÓN DE LAS MERCANCÍAS	75
LA FACTURA COMERCIAL	76
• ¿A NOMBRE DE QUIÉN DEBE EMITIRSE?	76
• DESCRIPCIÓN DE LAS MERCANCÍAS	76
• CERTIFICACIÓN O LEGALIZACIÓN DE FACTURAS	76
• ¿DEBE IR FIRMADA LA FACTURA COMERCIAL?	76
• LA FACTURA EN UNA IMAGEN	77
DOCUMENTOS DE TRANSPORTE (GENERALIDADES)	78
• ¿QUÉ TIPO DE DOCUMENTO DE TRANSPORTE?	78
• ¿QUIÉN DEBE EMITIRLO?	78
• FUNCIONES DEL DOCUMENTO DE TRANSPORTE	79
• DOCUMENTOS LIMPIOS	79
• LA FORMA DE RECEPCIÓN	80
• LA RECEPCIÓN A BORDO	80
• LOS TÍTULOS-VALOR	81
• EL JUEGO COMPLETO (FULL SET)	81
• LA FORMA DE LEGITIMACIÓN DE LOS TÍTULOS-VALOR	82
• LAS COPIAS NO NEGOCIABLES	82
• DOCUMENTOS DE TRANSITARIO	83
DOCUMENTOS DE TRANSPORTE MARÍTIMO	84
• EL CONOCIMIENTO DE EMBARQUE MARÍTIMO (OCENA BILL OF LADING)	84
• ¿QUIÉN DEBE EMITIRLO?	84
• LA EVIDENCIA A BORDO	84
• LA UTILIZACIÓN DE DOCUMENTOS COMBINADOS COMO CONOCIMIENTO DE EMBARQUE MARÍTIMO	85
• PUERTO Y BUQUE PREVISTOS (INTENDED)	86
• TRANSBORDOS	86
• EL BILL OF LADING EN UNA IMAGEN	89
• EL DOCUMENTO DE EMBARQUE MARÍTIMO NO NEGOCIABLE (SEA WAYBILL)	89
• EL CONOCIMIENTO DE EMBARQUE SUJETO A CONTRATO DE FLETAMENTO (CHARTER PARTY BILL OF LADING)	89

EL TRANSPORTE MULTIMODAL	90
• EL DOCUMENTO DE TRANSPORTE MULTIMODAL	90
• ¿QUIÉN DEBE EMITIRLO?	91
• ¿CÓMO DEBE SER LA RECEPCIÓN DE LA MERCANCÍA?	91
• EL TRANSPORTE MULTIMODAL Y EL TRANSBORDO	92
• EL DOCUMENTO DE TRANSPORTE MULTIMODAL EN UNA IMAGEN	92
OTROS DOCUMENTOS DE TRANSPORTE MARÍTIMO	93
• EL CONOCIMIENTO DE EMBARQUE ABREVIADO (SHORT FORM BILL OF LADING)	93
• EL RECIBO DEL PILOTO (MATE'S RECEIPT)	93
• EL CONOCIMIENTO DE EMBARQUE DIRECTO (THROUGH BILL OF LADING)	93
LAS OPERACIONES PORTUARIAS Y SU INCIDENCIA EN EL FLETE	94
• ¿QUÉ OPERACIONES ESTÁN INCLUIDAS EN EL FLETE?	95
EL TRANSPORTE AÉREO	95
• LA CARTA DE PORTE AÉREO (AIR WAYBILL)	95
• ¿QUIÉN DEBE EMITIRLA?	96
• FECHA DE EMBARQUE	96
• JUEGO COMPLETO DE ORIGINALES	97
• TRANSBORDO	97
• EL HOUSE AIR WAYBILL	97
• LA CARTA DE PORTE AÉREA (AEW) EN UNA IMAGEN	98
EL DOCUMENTO DE TRANSPORTE TERRESTRE	99
• ¿QUIÉN DEBE EMITIRLO?	99
• JUEGO COMPLETO DE ORIGINALES	99
• TRANSBORDO	99
• CONVENIOS INTERNACIONALES	100
• EL DOCUMENTO DE TRANSPORTE POR CARRETERA EN UNA IMAGEN	100
DOCUMENTOS DE TRANSPORTE EMITIDOS POR TRANSITARIO	101
• ACEPTACIÓN EN EL CRÉDITO	101
• CERTIFICADOS DE RECIBO O DE TRANSPORTE DE TRANSITARIOS (FCR/FCT)	101
DOCUMENTOS DE SEGURO	102
• PÓLIZA DE SEGURO	102
• PÓLIZA DE SEGURO INDIVIDUAL	102
• PÓLIZA DE SEGURO ABIERTA	102
• CERTIFICADO DE SEGURO	102
• ¿QUIÉN DEBE EMITIRLO?	103
• TIPO DE DOCUMENTO DE SEGURO	103

• PRESENTACIÓN DEL JUEGO COMPLETO DE ORIGINALES	103
• IMPORTE DE LA COBERTURA	103
• FECHA DE EMISIÓN	103
• EL DOCUMENTO DE SEGURO EN UNA IMAGEN	104
OTROS DOCUMENTOS (DIFERENTES DE FACTURA, TRANSPORTE Y SEGURO)	105
• EMISOR Y CONTENIDO	105
• DOCUMENTOS DE ORIGEN Y SIMILARES	105
• CERTIFICADO DE INSPECCIÓN	107

ANEXO INCOTERMS	108
------------------------	------------

DEFINICIÓN	109
FUNCIONES	109
CLASIFICACIÓN	110
REGLAS PARA CUALQUIER MODO O MODOS DE TRANSPORTE	110
EXW	111
FCA	112
CPT	112
CIP	112
DAT	112
DAP	113
DDP	113
REGLAS PARA TRANSPORTE MARÍTIMO Y VÍAS NAVEGABLES INTERIORES	114
FAS	114
FOB	115
CFR	115
CIF	115
LOS INCOTERMS C (TRANSPORTE PRINCIPAL PAGADO): CFR, CIF, CPT, CIP	116
LOS INCOTERMS D Y EL CRÉDITO DOCUMENTARIO	117
VIDEOSESIÓN: INCOTERMS 2010, CONTENEDORES Y CRÉDITOS DOCUMENTARIOS	117
REFERENCIA A LOS INCOTERMS	117
RECOMENDACIONES RELATIVAS AL USO DE LOS INCOTERMS	118
SELECTOR DE INCOTERMS	118
UNA VISIÓN GRÁFICA DE LOS INCOTERMS	119
DISTRIBUCIÓN DE COSTOS SINÓPTICA	119

ANEXOS PRESCRIPTIVOS	120
LISTAS DE COMPROBACIÓN DE DOCUMENTOS EN CRÉDITOS DOCUMENTARIOS	121
• EFECTOS	121
• FACTURA	121
• DOCUMENTOS DE TRANSPORTE (GENERALIDADES)	121
• CONOCIMIENTO DE EMBARQUE (ART. 20)	122
• DOCUMENTO DE TRANSPORTE MULTIMODAL (ART. 19)	122
• CONOCIMIENTO AÉREO (ART. 23)	123
• DOCUMENTO DE SEGURO	123
• DOCUMENTO DE ORIGEN	123
• OTROS DOCUMENTOS	123
LOS PASOS (UNO A UNO) PARA IMPORTAR CON ÉXITO	124
LOS PASOS (UNO A UNO) PARA EXPORTAR CON ÉXITO	124
DECÁLOGO DEL IMPORTADOR	124
DECÁLOGO DEL EXPORTADOR	125
DECÁLOGO DEL USUARIO DE LOS INCOTERMS	126
LAS 10 RAZONES PARA CONFIAR SU NEGOCIO EXTERIOR A BANCO SABADELL	126
ÁRBOL DE DECISIÓN PARA ELEGIR EL MEDIO DE COBRO	127
ANEXOS NORMATIVOS	128
REGLAS Y USOS UNIFORMES RELATIVOS A LOS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS (UCP 600)	129
REGLAS UNIFORMES RELATIVAS A LAS GARANTÍAS A PRIMER REQUERIMIENTO (URDG 758)	135
USOS INTERNACIONALES RELATIVOS A LOS CRÉDITOS CONTINGENTES (ISP98)	141
ANEXOS TERMINOLÓGICOS	146
GLOSARIO	147
ABREVIACIONES COMUNES EN COMERCIO INTERNACIONAL	154
CÓDIGO ISO DE LAS PRINCIPALES MONEDAS	157
ÍNDICE	160