

Servicios de transacciones globales

Administración de fondos Servicios de comercio y financiamiento Servicios de valores Servicios de fondos

Maximización de los beneficios
de las cartas de crédito de
exportación:
Una herramienta para mitigar los
riesgos

William E. Morrissey

Director / Actividades comerciales de Norteamérica

"Este material se entrega exclusivamente con fines educativos e ilustrativos y no constituye una promoción de ningún producto ni servicio en particular de parte de Citigroup"

Objetivos del exportador

Aumentar las ventas a través de la expansión a mercados extranjeros. . .

. . . sin incurrir en riesgos indebidos

. . . y sin influir negativamente en el flujo de caja ni en el balance general (DSO)



Riesgos del exportador

- **Riesgos comerciales**
 - Falta de pago
 - Rechazo de bienes
- **Riesgo político (soberano)**
 - Inestabilidad política en el país de importación
- **Riesgo regulatorio / legal**
 - Falta de cumplimiento de las normas locales
- **Riesgo de la divisa extranjera (FX)**
 - Fluctuación de la divisa
- **Riesgo de transferencia**
 - Controles de la divisa extranjera
- **Riesgo de convertibilidad**
 - Disponibilidad insuficiente de divisa extranjera

Necesidades del exportador en las ventas internacionales

- **Mitigación de riesgos**
- **Ayuda con los pagos internacionales**
- **Financiación / Administración del capital circulante**
- **Información**
- **Automatización y otros recursos externos**

Definición

Un crédito documentario irrevocable constituye el compromiso definitivo del banco emisor de efectuar el pago a un vendedor contra la presentación de la documentación en estricto cumplimiento de los términos del crédito.

Constituye un método internacionalmente reconocido a través del uso de intermediarios financieros, es decir, bancos, que ofrece al comprador el beneficio de aseguramiento documentario antes que se efectue el pago, y al vendedor el aseguramiento de pago si los términos y condiciones se cumplen.

Carta de crédito contingente y carta de crédito comercial

Carta de crédito comercial

- Para el pago de bienes y/o servicios
- Diseñada para ser utilizada después de enviar el producto contra la presentación de documentos estipulados.
- Típicamente utilizada para transacciones internacionales, aunque puede utilizarse a nivel nacional

Carta de crédito contingente

- Dos tipos: garantía ("incumplimiento") y pago ("pago directo")
- Utilizada para apoyar el desempeño bajo un contrato y las obligaciones de pago (por ejemplo: facturas impagas de una cuenta abierta)
- Los tipos de pago SBLC (carta de crédito contingente) se utilizan para efectuar pagos directamente a los beneficiarios
- Pueden utilizarse para administrar los riesgos asociados con proyectos o contratos complejos

Cartas de crédito de exportación - Descripción general

Ventajas	Riesgos
<ul style="list-style-type: none">■ Los bancos pueden controlar el título de los bienes■ Puede confiar en la capacidad crediticia de los bancos en lugar de la del importador■ Puede utilizar cartas de crédito (CC) para financiar la producción de bienes■ Mitigación de riesgos comerciales, crediticios y de los países (si se confirma la CC)	<ul style="list-style-type: none">■ La falta de cumplimiento de los términos y condiciones de la CC evitaría el pago por parte del banco■ Riesgo de la divisa extranjera si los bienes tienen precios en una divisa extranjera

Partes involucradas en una carta de crédito

1

Solicitante - Importador - Comprador - Parte solicitante:

El solicitante organiza la emisión de la carta de crédito a través de su banco.

2

Beneficiario - Exportador - Vendedor:

La parte a cuyo favor se emite la carta de crédito. Facultado para recibir el pago conforme a la carta de crédito si cumple con los términos y condiciones.

3

Banco de apertura o emisor:

El banco del solicitante que emite la carta de crédito a favor del beneficiario y ofrece su capacidad crediticia para ese solicitante.

4

Banco avisador:

Un banco que verifica la aparente autenticidad de la carta de crédito y la envía al beneficiario.

5

Banco pagador:

El banco nominado en la carta de crédito que realiza el pago al beneficiario sin recurso, después de determinar la conformidad de la documentación y contra recepción de los fondos por parte del banco emisor u otro banco intermediario designado por el banco emisor.

6

Banco confirmador:

El banco que, bajo la indicación del banco emisor, ofrece su capacidad crediticia asumiendo el compromiso de pago del banco emisor.

Ventajas

- **Menos riesgo comercial**
- **Facilidades de flujo de caja**
- **Acceso a una extensa red internacional de sucursales y corresponsales**
- **Asistencia técnica brindada por un equipo altamente experimentado**
- **Posibilidad de confirmación del crédito**
- **Posibilidad de obtener descuentos en letras a plazo fijo**

Técnicas de mitigación de riesgo con el uso de CC

- **Carta de crédito confirmada**
- **"Confirmación silenciosa de carta de crédito"**
- **Carta de crédito contingente**

Riesgos

- **Cualquiera sea el medio utilizado para el pago, el riesgo de fraude no puede evitarse totalmente.**
- **Las dos partes involucradas deben obtener información acreditada antes de involucrarse en cualquier transacción de venta**
- **Saber "con quién está negociando" es ciertamente tan importante como saber "cómo llevar a cabo el trato"**

Antes de la emisión de la CC - Un proceso representativo

Ventas debe notificar a Finanzas/Créditos sobre contratos que requieren CC

Finanzas/Créditos debe aprobar el banco emisor de la CC propuesto antes de la emisión de la CC

Finanzas/Créditos debe revisar los términos de pago especificados en la solicitud de la CC

- El comprador debe enviar por fax la solicitud previa de CC a Finanzas/Créditos para su revisión antes de la emisión
 - En caso de que el banco emisor no sea aceptable, deberá buscarse la confirmación de la CC
 - Es posible que los cargos de confirmación sean responsabilidad del comprador, si se lo establece con antelación
- Plazo de la letra
 - Términos y condiciones de financiación y quién asume los cargos de financiación

Discreción del banco emisor

- **Elegir el banco avisador**
- **Elegir el banco confirmador (si lo hay)**
- **Designar un banco como un banco pagador, aceptador o negociador**
- **Elegir un banco de reembolso o estipule otro método de reembolso**
- **Términos de refinanciación**

Responsabilidades del banco avisador

- **Verificar la aparente autenticidad**
- **Entregarla al beneficiario**

Revisión del beneficiario de la CC

- Irrevocable
- Monto de la carta de crédito
- Fecha de vencimiento
- Última fecha de embarque
- Términos de embarque
- Descripción de la mercadería
- Plazo de la letra
(por ejemplo: letra pagadera a la vista o a un plazo prolongado)
- Documentos
- Condiciones adicionales
- Cargos bancarios
- Instrucciones de pago/reembolso
- UCP 500*
(próximamente UCP 600)
- Compromiso del banco/
aceptación del banco emisor

* Uniform Customs & Practice Publication 500

Manejo de las discrepancias

- 1 **Notificar al beneficiario y acordar el camino a seguir**
- 2 **El beneficiario puede corregir discrepancias reparables**
 - El beneficiario entrega la documentación de reemplazo
- 3 **El beneficiario contacta al comprador para organizar la renuncia**
 - El banco envía la documentación al banco emisor en base a la aprobación
 - o
 - El banco envía el mensaje al banco emisor para la aprobación
- 4 **El beneficiario contacta al comprador para organizar la aprobación y/o enmienda**

Métodos de reembolso

- 1 Débito en la cuenta del banco emisor
- 2 Reclamo de reembolso
(de un banco de reembolso designado)
- 3 Envío de un reclamo de reembolso SWIFT™ al
banco emisor directamente
- 4 Envío de la documentación al banco emisor para el pago

Confirmaciones de la carta de crédito

¿Cuáles son sus preocupaciones principales?

- **Estabilidad política del país del comprador**
- **Riesgo de crédito comercial del banco emisor**
- **Protección de los márgenes de ganancia**

Confirmaciones "silenciosas" de CC

Reemplazo de confirmación de CC:

- **CC original emitida sin solicitud de agregar confirmación**
- **El banco confirmador entrega al exportador una carta de compromiso, conocida como "Compromiso de negociación"**
- **El banco emisor no es informado sobre la confirmación de la CC**
 - El banco confirmador asume los riesgos adicionales
- **El exportador puede solicitar el pago sin recurso (con descuento) por la documentación de cumplimiento**
- **No todos los bancos ofrecen "confirmaciones silenciosas" ni toman riesgos de documentación sobre "confirmaciones silenciosas"**

Motivos por los cuales un banco puede declinar confirmar una CC

- **Riesgo de crédito débil del país**
- **Restricciones en la línea de crédito del banco emisor**
- **Instrucciones de reembolso**
- **Letra y plazo**
- **Condiciones documentarias**
- **Asuntos legales**

Soluciones posibles - Resumen

Usted aún puede coordinar una confirmación de CC

- Consultar con su banco comercial
- Determinar su capacidad de distribución de riesgo
- Identificar enmiendas o estructuras posibles para la CC
- Obtener ayuda de terceros para la confirmación

Carta de crédito contingente y carta de crédito comercial

Carta de crédito comercial

- Para el pago de bienes y/o servicios
- Diseñada para ser emitida cuando se envía el producto y se reúnen las condiciones documentarias
- Típicamente utilizada para transacciones internacionales, aunque puede utilizarse a nivel nacional

Carta de crédito contingente

- **Dos tipos: garantía ("incumplimiento") y pago ("pago directo")**
- **Utilizada para apoyar el desempeño bajo un contrato y las obligaciones de pago (por ejemplo: facturas impagas de una cuenta abierta)**
- **Los tipos de pago SBLC (carta de crédito contingente) se utilizan para efectuar pagos directamente a los beneficiarios**
- **Se utilizan para administrar los riesgos asociados con proyectos o contratos complejos**

¿Por qué una carta de crédito contingente?

Beneficios:

- **Tipicamente menos documentación exigida para reclamar y recibir pago**
- **Tipicamente pagadera exclusivamente contra la declaración escrita del beneficiario con el propósito que algo haya o no haya pasado**
- **Útil para transacciones complejas**
 - Suficientemente flexible para apoyar múltiples tipos de transacciones

Pero, ... recuerde:

- **Debe controlar la fecha de vencimiento como fecha tope para presentación de documentos**
- **Una SBLC puede ser más costosa para su comprador**
- **La "confirmación silenciosa" está raramente disponible**
- **Se rige por la ISP 98**

Manejo de los términos y condiciones de una CC

- **Diseñe un formulario de instrucciones de carta de crédito para compradores**
 - Ofrece a los compradores los términos y condiciones de CC requeridos por su empresa
 - Se puede personalizar para regiones, productos y países diferentes
 - Se puede detallar o contener sólo elementos de datos clave
- **Entregue el formulario de instrucciones de CC a sus representantes de ventas para que lo presenten a los compradores anticipadamente o para anexarlo a los contratos de venta**
- **Publique sus instrucciones de CC en el sitio Web de su empresa**

Solicitud de apertura de crédito

- **Nombre y domicilio completos del beneficiario (exportador)**
- **Monto y divisa del crédito**
- **El tipo de crédito es:**
 - Irrevocable / Revocable
 - Avisado / Confirmado
- **Disponibilidad: a la vista, por pago diferido, por aceptación o negociación**
- **Una clara, precisa pero breve descripción de la mercadería**
- **Pago anticipado del flete o pagadero en destino (INCOTERMS 2000)**
- **Documentación de envío requerida**

Solicitud de apertura de crédito

- **El lugar de recepción y/o puerto de carga y el puerto de descarga y/o destino final**
- **Transbordo autorizado o no**
- **Utilizaciones y/o embarques parciales autorizados o no**
- **Última fecha de embarque**
- **Fecha y lugar del vencimiento del crédito**
- **Cargos bancarios para el solicitante o beneficiario**
- **Cuando se desea un crédito transferible, el solicitante debe indicar expresamente esa intención en la aplicación**
- **Tipo de transmisión de crédito: por correo o por SWIFT/ Telex**

A la vista

- **Cuando el crédito estipula este plazo, usted, el vendedor, tiene derecho a recibir el pago contra la presentación de la documentación en conformidad con los términos de la CC**

Al vencimiento

- **Este plazo indica que el pago al vendedor se efectuará en una fecha específica luego de la presentación de la documentación**
- **Sin embargo, el vendedor tiene la oportunidad de descontar el pago antes de la fecha de vencimiento**

Puntos técnicos clave para recordar

- **El banco emisor ofrece su calificación crediticia para el comprador**
- **El vendedor puede mitigar los riesgos del país o del banco emisor a través de una confirmación**
- **Los bancos negocian en documentos, no en bienes ni en contratos subyacentes**
- **La CC es el compromiso de pago condicional con el vendedor, es decir el pago se realiza contra la presentación de la documentación de cumplimiento**
- **La cobertura de la CC puede perderse cuando se presenta documentación no conforme**
- **Las CC documentarias deben establecer que se rigen por la UCP 500 (UCP 600 a partir del 1 de julio de 2007)**

Lista de verificación práctica para exportadores

Seguro

- 1 ¿El documento asegurador cubre todos los riesgos estipulados en el crédito?
- 2 El documento asegurador estipula lo mismo que se estipula en el crédito (póliza, certificado, etc.)?
- 3 ¿El documento tiene fecha anterior o al menos la misma fecha del embarque en el conocimiento de embarque u otra documentación de transporte?
- 4 Los datos en el documento coincide con los datos en el resto de la documentación respecto del peso, marcas, modo de transporte?
- 5 ¿El documento asegurador está en la misma divisa que la factura comercial?
- 6 ¿Está firmado correctamente?
- 7 ¿El documento asegurador cubre el valor de los bienes más el porcentaje solicitado bajo el crédito?

Lista de verificación práctica para exportadores

Documentación de transporte

- 1 ¿El tipo está estipulado en el crédito?
- 2 De ser necesario, ¿está endosado el conocimiento de embarque?
- 3 ¿Constan todas las partes en el conocimiento de embarque conforme a lo estipulado en el crédito (compañía naviera, consignatario)?
- 4 ¿Los detalles que figuran en el tipo de unidad de embalaje son los mismos que se estipulan en el crédito? (es decir: peso, marcas, número de unidades, cajas, etc.)
- 5 El documento de transporte, ¿está correctamente firmado?

Conclusión: Los beneficios de una CC en el comercio internacional

- **Las cartas de crédito son instrumentos versátiles que pueden**
 - Mitigar el riesgo
 - Acelerar el flujo de caja
 - Mejorar los DSO (Días de Cobro Pendientes)
 - Facilitar las ventas internacionales
- **Comprender el proceso de una carta de crédito es clave para obtener el mayor beneficio de sus transacciones con CC, mientras se minimizan o eliminan los riesgos involucrados.**
- **Administrar el proceso antes de la emisión de una CC resulta en cartas de crédito que satisfacen las necesidades del vendedor y del comprador, de ese modo eliminando los malos entendidos.**
- **Trabajar con un banco comercial fuerte ofrece experiencia técnica, servicio comprometido, estructuración innovadora y oportunidades para racionalizar el ciclo de compra desde el pedido hasta el cobro cuando los términos de pago exigen una "carta de crédito"**

¿Alguna pregunta?

Nuestros **especialistas técnicos en comercio de exportación** con gusto responderán a sus preguntas técnicas sobre CC. ¡Mencione que asistió a nuestro webinar sobre cartas de crédito de exportación!

Percil Simmons en Tampa, FL

Teléfono: 1-813-604-7044

Correo electrónico:

percil.r.simmons@citigroup.com

Blesilda Romero – San Francisco, CA

Teléfono: 1-415-658-4439

Correo electrónico:

blesilda.romero@citigroup.com

Nuestros **ejecutivos de banca comercial** están a su disposición para brindar información adicional sobre nuestros servicios comerciales, nuestras capacidades de financiación comercial y nuestra red internacional. Comuníquese con:

Richard Scalgione en Nueva York, NY

Teléfono: 1-212-816-8315

Correo electrónico:

richard.scalgione@citigroup.com

Charlie Grimes en San Francisco, CA

Teléfono: 1-415-627-6340

Correo electrónico:

charles.grimes@citigroup.com

¿ALGUNA PREGUNTA?

Nuestros **especialistas técnicos en comercio** con gusto responderán a sus preguntas técnicas sobre CC. ¡Comuníquese con su Gerente de Relaciones local o representante de Citiservice y mencione que asistió a nuestro webinar sobre “Maximización de los beneficios de las cartas de crédito de exportación: Una herramienta para mitigar los riesgos”.

!

