

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI



Universidad Abierta Interamericana

Facultad de Ciencias Empresariales

Licenciatura en Comercio Internacional

Sede Regional Rosario

Campus Pellegrini

- 2008 -

Titulo: Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

Autor: Marianela Sampietro

Domicilio: 3 de febrero 1457 – 1° B

Teléfono: 0341-4242520

E-mail: marianelasampietro@arnet.com.ar

Tutor: Antonio Rubulotta

INDICE

	Página
INTRODUCCIÓN.....	3
CAPÍTULO I: Medios de pago utilizados en el comercio internacional.....	6
El Cheque.....	6
La orden de pago.....	7
La cobranza comercial.....	8
Carta de crédito.....	10
CAPÍTULO II: Reglas de uso uniformes aplicadas a las cartas de crédito.....	16
La UCP 600.....	17
Las eUCP – presentación electrónica de documentos.....	22
CAPÍTULO III: Factores que influyen en la gestión de cobro de una exportación	24
Análisis de los principales países de destino de las exportaciones argentinas dentro del ALADI	
Brasil.....	30
Chile.....	31
Colombia.....	32
Ecuador.....	33
Venezuela.....	34
Un Caso muy especial:	
Cuba.....	36
CONCLUSIONES.....	38
GLOSARIO.....	40
ANEXO I: Secuencias de los medios de pago.....	41
ANEXO II: Convenio de Pagos y Créditos recíprocos.....	48
ANEXO III: Casos Particulares.....	53
BIBLIOGRAFÍA.....	58

INTRODUCCIÓN

En el comercio Internacional, se entiende como medios de pago a aquellos instrumentos por medio de los cuales se logra cancelar el compromiso de pago que el comprador contrajo con el vendedor como consecuencia de un contrato de compra-venta internacional. Como exportadores, debemos conocer en detalle cuáles son los riesgos y los beneficios que conlleva la elección adecuada del mismo.

Si bien existen cláusulas internacionalmente establecidas para determinar las obligaciones y derechos de las distintas partes de un contrato de compraventa internacional, llamadas INCOTERMS, éstos no son completamente utilizados de manera homogénea por parte de todos los países, y además no hacen referencia específica sobre el modo de pago, sino sobre los conceptos que se deben incluir en el mismo. Por esta razón es aconsejable el establecimiento de los términos en forma clara y precisa, para evitar controversia alguna.

Dentro de éstos acuerdos que realizan exportador e importador debe establecerse el modo en que se pagará/cobrará la operación y depende del medio utilizado, quién será el encargado de gestionarlo.

El medio de pago elegido es muy importante ya que en él puede recaer el éxito de toda la operación. La falta de cobro puede significar una pérdida muy grande para las empresas pequeñas y sobretodo una experiencia negativa que puede llevar a retroceder a aquellas que estén atravesando su proceso de internacionalización.

Es necesario aclarar que cada operación es única y que el análisis debe ser particular, de nada sirve optar por un mismo medio de cobro para todas las operaciones, ya que se pueden correr riesgos inconscientemente o por el contrario, soportar costos altos por buscar una seguridad que es innecesaria.

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

Muchos especialistas aconsejan realizar la elección del medio a utilizar al mismo tiempo que se evalúa la factibilidad de la exportación, es decir, evaluar el mercado conjuntamente con las condiciones macroeconómicas y financieras, analizando la estabilidad a largo plazo, proyectando el negocio a futuro. Sin embargo, el método a elegir debe cumplir con las expectativas y exigencias de ambas partes.

El exportador argentino, suele ver la elección del medio de pago como un paso más dentro de la operación de exportación. Sin embargo, debe ser consciente que sobre tal punto podría estar decidiendo el éxito o fracaso de la exportación, ya que es una decisión que debe tomarse al momento de cerrar el contrato de compraventa internacional, y dependiendo de ella se deberán seguir determinadas acciones para dar cumplimiento al mismo. Por lo tanto, se debe considerar su importancia ya que marcará el principio y fin de la operación.

Es necesario aclarar que no basta sólo con el conocimiento de los diferentes medios para tomar el adecuado, sino que también debemos analizar las características principales del país de destino, en particular, la existencia o no de restricciones cambiarias, que puedan afectar al tipo de gestión de cobro a realizar.

Analizar los factores influyentes de todos los países con los que comercializa Argentina, sería dificultoso y estaríamos analizando países en distintas circunstancias o bajo acuerdos diferentes. Por lo que tomaremos como base para el análisis los países miembros del ALADI, dentro del cuál existe un sistema de cobro recíproco donde intervienen los bancos centrales de los diferentes miembros.

Entonces, buscaremos a lo largo de nuestra investigación responder la siguiente incógnita: ¿Cómo reducir los riesgos de cobro de las exportaciones dentro del ALADI? ¿Cuáles son los medios más seguros para garantizar el cobro?

Nuestro objetivo es analizar los factores influyentes a tener en cuenta a la hora de establecer el medio de pago a utilizar en una operación de exportación dentro del marco de ALAD, y los instrumentos con los que contamos para reducir el riesgo de la misma.

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

Para esto comenzaremos detallando los distintos sistemas de cobros, sus características, ventajas, desventajas, circunstancias en las cuales es conveniente utilizarlos, etc., además de enumerar la diversidad de factores que influyen sobre los medios de pago, como las políticas y restricciones cambiarias, y también los acuerdos vigentes dentro del ALADI. Finalmente, analizaremos los casos especiales de países que aplican políticas unilaterales, que son muy importantes y pueden darnos un claro ejemplo de cuáles son los riesgos que debemos reducir.-

CAPITULO I:

MEDIOS DE PAGOS INTERNACIONALES UTILIZADOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

Los principales instrumentos de pago son:

1. El cheque (personal o bancario)
2. Orden de pago (simple o documentaria)
3. Cobranza o Remesa (simple o documentaria)
4. Crédito documentario

I - 1. EL CHEQUE:

Definición: El cheque es una orden de pago escrita pura y simple librada contra un banco en el cual el librador posee fondos depositados a su favor o autorización para girar en descubierto. Un cheque puede ser personal o bancario.

El cheque personal es el documento que remite el comprador de la mercadería en cumplimiento del contrato de compraventa acordado con el vendedor, ya fuere en forma anticipada o al cumplirse el plazo acordado. Es librado contra una cuenta corriente correspondiente a una institución bancaria con sede en su país o en un tercer país.

El vendedor al recibir el mismo lo presenta al banco interviniente para que lo descuenta en firme o lo envíe al cobro.

Si bien por este medio se evitan determinados gastos bancarios y se actúa en forma ágil, se debe tener presente que el descuento es dificultoso, porque deben tomarse los recaudos del caso a fin de establecer la responsabilidad de los firmantes, la existencia de saldo en la cuenta y que la expedición de dicho cheque se efectúe en forma legal. Este tipo de cheque NO asegura el cobro.

El cheque bancario, es diferente. El comprador instruye en forma precisa a su banco para que emita un cheque a favor del vendedor y a cargo de un banco del país del vendedor. Este, al recibir el cheque lo presenta al banco, quién cuenta con el registro de firmas

autorizado para emitir cheques. Cumplidos los controles y las formalidades del caso, se procede a su pago, y por último, el banco que realizó el pago, remite los documentos al comprador.

Este medio es más ágil en cuanto a los gastos bancarios, y prácticamente no presenta riesgos, ya que asegura el cobro.

I - 2. LA ORDEN DE PAGO¹

Definición: La orden de pago es una instrucción que da el deudor (importador) a su banco, para que éste pague a un tercero beneficiario (exportador).

La orden de pago puede ser simple o documentaria:

La orden de pago SIMPLE es la solicitud que cursa una persona a su banco a fin de que éste (directa), o su corresponsal (indirecta), abone a un tercero (beneficiario) o ponga a su disposición, una determinada cantidad de dinero indicando el concepto de pago.

El trámite comienza integrando una solicitud al efecto, en la que se especifican todos los datos de la operación. El banco informa a su corresponsal del exterior para que cumpla con las instrucciones de pago en la plaza del beneficiario.

Al recibir en banco corresponsal la comunicación sobre la orden de pago, procede a informarle al beneficiario, imponiéndole de los documentos que debe aportar para hacer efectiva la misma.

La orden de pago puede emitirse para ser abonada con anterioridad a la entrega de la mercadería (anticipada), en forma simultánea o posteriormente a dicho acto.

La orden de pago DOCUMENTARIA es aquella por la que un comprador (importador) de un país determinado, ordena a su banco que pague aun vendedor (exportador) ubicado en otro país, una determinada cantidad de dinero (divisas), contra la entrega de un documento previamente estipulado.

A diferencia de la orden de pago simple, en la documentaria es el banco pagador quién ejecuta la documentación presentada.

¹ Ver secuencias Anexo I

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

Como VENTAJA, la orden de pago documentaria es más idónea para los casos de las ventas cuyo pago se verifica contra la entrega de los documentos de embarque. Es ágil y relativamente económica.

Sin embargo, como DESVENTAJA presenta una relativa inseguridad por el hecho que el comprador (importador), puede cancelar y/o modificar los términos del acuerdo antes que el vendedor (exportador) presente la documentación pertinente y haga efectiva la Orden de pago.

Es RECOMENDABLE utilizar este medio para cubrir transacciones entre partes de mutua confianza y que involucren mercaderías en stock de inmediata expedición.-

I - 3. COBRANZA COMERCIAL (REMESA)

La Cobranza o remesa está regulada por la publicación N°522 de la Cámara de Comercio Internacional². Dicha publicación se encarga de definir las Reglas Uniformes Relativas a las Cobranzas.

Definición: la cobranza es la tramitación por los bancos de documentos de acuerdo con las instrucciones recibidas a fin de:

- 1) Obtener el pago y/o aceptación; o
- 2) Entregar documentos contra pago y/o aceptación; o
- 3) Entregar los documentos según otros términos o condiciones.

La cobranza comercial se compone de:

- a. Cobro simple: documentos financieros: Letra de cambio, pagarés a la orden, cheques, etc.-
- b. Cobro documentario: pueden ser los documentos financieros acompañados de documentos comerciales o documentos comerciales no acompañados de documentos financieros. Incluye los documentos que deben ser entregados contra el pago, aceptación (Trust receipt) o conforme a otras condiciones. El comprador ha de

² Última revisión. Vigente en la actualidad.

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

requerir al vendedor (exportador) los documentos necesarios para el despacho a plaza de la mercadería.

La cobranza simple consistente en una Letra de Cambio “A LA VISTA”, será contra el pago; pero si es a una fecha aplazada, la misma será presentada para su aceptación y el librado firmará, comprometiéndose al pago en la fecha prevista (vencimiento).

La cobranza documentaria o remesa puede ser:

“CONTRA PAGO” (D/P)³: si el efecto es “a la vista”; o si se trata de documentos comerciales a entregar bajo esta condición.

“CONTRA ACEPTACIÓN”(D/A)⁴, el pago puede postergarse requiriéndose un compromiso de pago por escrito al momento de la entrega de los documentos.

Los documentos se acompañan con una “carta de remesa”. Esta, es una orden de cobro, donde se transmiten las instrucciones del exportador al banco remitente, que las hace llegar al banco encargado del cobro para que actúen en consecuencia.

COBROS PARCIALES:

En las cobranzas simples los pagos parciales serán aceptados en la medida y en las condiciones en que estén autorizadas por la LEGISLACIÓN VIGENTE en el lugar de pago. Los documentos financieros solamente serán entregados al librado cuando se haya recibido el pago en su totalidad.

En cambio, en las cobranzas documentarias se aceptarán los pagos parciales si están expresamente autorizados en las instrucciones de cobro. Se entregarán los documentos comerciales cuando haya recibido el importe total del pago, salvo instrucciones en contrario. En ambos casos, los pagos parciales serán aceptados sujetos a los términos de la moneda de pago (local o extranjera) y a la disposición inmediata del banco remitente.

Cabe aclarar que los bancos no tienen responsabilidad ante el incumplimiento del comprador, sino que solo se comprometen a informar a la parte que emitió las instrucciones del resultado de la gestión.

DESVENTAJA:

³ Ver anexo I: Secuencia Cobranza documentaria contra pago.

⁴ Ver anexo I: Secuencia Cobranza documentaria contra aceptación.

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

Para gestionar el cobro, es necesario embarcar la mercadería, por lo que es necesaria una relación de confianza entre las partes, ya que la cobranza no asegura el cobro.

VENTAJA:

Para el importador:

- ✓ Le asegura que contra el pago o aceptación recibirá los documentos de dominio.
- ✓ Puede resultarle menos costoso que la apertura de un crédito documentario irrevocable.

Para el exportador:

- ✓ Tiene la seguridad de que el importador no podrá disponer de la mercancía antes del pago o de la aceptación de una letra o giro.
- ✓ Puede quedar en posesión de una letra o giro, lo que permite su descuento, o bien puede utilizarla como instrumento de ejecución, en caso de no pago, para efectuar una acción de protesto.

CON AVAL: La única forma de garantizar el cobro con una Cobranza, es a través de un aval del Banco presentador que se convierte en responsable solidario del importador.

Para asegurar el aval, el banco presentador se obliga a avalar las letras que sean presentadas y que el importador haya aceptado, informando al banco emisor.

I - 4. CARTA DE CRÉDITO

La carta de crédito o crédito documentario es un instrumento de pago independiente del contrato que dio origen a la relación entre las partes negociantes, es decir, el comúnmente llamado "Contrato de compra-venta Internacional". Tienen sustento legal en las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios - UCP 600 de la ICC (International Chamber of Commerce), que en la jerga son conocidas en conjunto como "la brochure 600".

Definición

Legalmente, siguiendo las disposiciones de la UCP 600, un crédito es toda operación por la que un banco, obrando por cuenta y orden de un cliente, se obliga a:

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

Pagarle a un tercero

Aceptar y pagar o descontar Letras de cambio

Autorizar a otro banco a pagar, aceptar o descontar dichas letras

Las obligaciones del banco pueden estar supeditadas a la entrega de documentos de índole comercial (Conocimiento de Embarque, Factura Comercial o Invoice), aduanero (certificado de origen) o técnico (certificado de calidad), pudiendo variar según las instrucciones de quien ordene la apertura de dicho crédito.

SUJETOS

Ordenante: es quien solicita la apertura del crédito documentario, e instruye al banco sobre las condiciones para llevarlo a cabo.

Banco Emisor: es el banco sobre quien recae la obligación principal para con el beneficiario. Obra a pedido y bajo las instrucciones del Ordenante.

Beneficiario: es quien tiene el derecho de cobro en función del cumplimiento de las condiciones impuestas en el crédito.

Banco Corresponsal: según la responsabilidad que tenga, se llamará Banco Pagador si debe entregarle dinero a la vista al Beneficiario contra el cumplimiento de sus obligaciones (pago a la vista), Banco Negociador si estuviera encargado de descontar Letra/s al Beneficiario contra el cumplimiento de sus obligaciones (pago diferido), Banco Aceptador si acepta la/s Letra/s del beneficiario para pagárselas al vencimiento, o Banco Avisador si solo actúa notificando al Beneficiario de la apertura del crédito a su favor. Los usos y costumbres hacen que el Banco Corresponsal puede investir la figura de más de un sujeto, por tener responsabilidades diferentes (ej: puede ser Banco Avisador y Negociador a la vez).

Una carta de crédito puede ser:

- ✓ **Revocable, o**
- ✓ **Irrevocable.**

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

REVOCABLE:

Son modificables o revocables sin previo aviso, siempre que el beneficiario no haya presentado con anterioridad a ese acto la documentación correspondiente. Las garantías del beneficiario de este tipo de créditos son pocas ante la incertidumbre que representa.

Sin embargo se estipula que el crédito es “válido hasta ser cancelado” o “si no es revocado con anterioridad”, por lo que una vez que el giro ha sido negociado, el crédito se convierte en irrevocable con respecto a la suma negociada.

No existe seguridad de cobro, ya que el banco notificador no es responsable del pago. Cuando se embarca y se presentan los documentos exigidos, la misma pasa a ser irrevocable.

IRREVOCABLE:

Siempre que se presenten los documentos estipulados y se cumplan los términos y condiciones del crédito, un crédito irrevocable constituye un compromiso firme para el banco emisor, sin poder modificarse si en acuerdo de todas las partes.

La publicación 600 mantiene el artículo que reglamenta que ante ausencia de especificación en cuanto a esta condición, la carta de crédito se considerará Irrevocable.

Dentro de los créditos Irrevocables encontramos el **Crédito Irrevocable Confirmado**⁵:

El banco emisor, solicita a otro banco, normalmente de la plaza del beneficiario, que confirme su crédito irrevocable.

La confirmación constituye una obligación autónoma, directa, un compromiso firme por parte del banco confirmador, además del compromiso del banco emisor, siempre que se presenten los documentos estipulados y se cumplan los términos y condiciones del crédito.

Los compromisos asumidos no podrán ser modificados ni cancelados sin la aprobación del banco emisor, del banco confirmador y del beneficiario.

La aceptación parcial de las modificaciones contenidas en un único y mismo aviso no tendrá validez sin el acuerdo de todas las partes mencionadas.

La confirmación mejora la situación del beneficiario al contar con uno de los deudores en su propia plaza, sometido a la misma legislación y jueces que el beneficiario.

⁵ Ver secuencias Anexo I: Carta de crédito irrevocable confirmada a la vista y a plazo.

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

Según su disponibilidad la Carta de Crédito podrá ser a vista cuando el pago se efectúe de inmediato contra presentación de documentos conformes; por aceptación, cuando el pago se produzca por la aceptación del Banco pagador de una letra de cambio librada a plazo cierto; ó por pago diferido, cuando el pago se establezca a un plazo determinado luego de la utilización del instrumento (Días fecha factura o de la emisión de documento de transporte).

CARTAS DE CRÉDITO PARTICULARES

Transferibles: es aquél crédito por el cual el banco encargado de efectuar el pago o la aceptación permite la utilización total o parcial del crédito por parte de uno o varios terceros.

Un crédito transferible no podrá ser transferido sino una sola vez. De no estar prohibidos los embarques parciales, se podrán transferir por separado fracciones del crédito, que en conjunto constituyen una sola transferencia.

Asimismo, que un crédito sea intransferible no afecta el derecho del beneficiario de ceder el producto de su crédito o el que podrá obtener en virtud del mismo.

La omisión de indicación al respecto implica que es intransferible.

Rotativas: Incluye la restitución inmediata del valor del crédito toda vez que sea utilizado permitiendo su reutilización en la misma forma, monto y condiciones originales, durante un plazo determinado.

De Anticipo: Permiten el pago anticipado total o parcial contra simple recibo y compromiso expreso de presentación de documentos (Cláusula Roja) ó contra un certificado de depósito en almacén autorizado, facturas u otros comprobantes de disposición previamente convenidos e identificados en el crédito (Cláusula Verde).

ETAPAS

Se pueden distinguir 3 etapas:

- 1. Apertura:** El exportador y el comprador extranjero acuerdan en el contrato de compraventa que el pago se realizará mediante Crédito Documentario. El comprador (ordenante) pide a un banco situado en su lugar de negocio (banco emisor) que abra un Crédito Documentario a favor del exportador (beneficiario), en los términos expresados por el comprador. Dicha entidad bancaria se pone en contacto con un

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

banco que se encuentra próximo al exportador (llamado banco avisador) para que negocie, acepte o pague el importe de la transacción contra remisión de los documentos de transporte por parte del beneficiario. El banco avisador informa al beneficiario de esta situación, y podrá negociar, aceptar o pagar la factura sin asumir riesgo alguno o confirmando el crédito abierto por el banco emisor.

- 2. Utilización:** esta etapa comienza con la entrega de los documentos. El exportador debe entregar los documentos en un plazo no mayor de 21 días a contar desde la fecha de embarque, sin importar que la validez sea mayor.
- 3. Liquidación:** es la última etapa del crédito y comprende su cancelación. Dependiendo de las condiciones de pago, se procederá a la cancelación ante la presentación de los documentos, cuando es a la vista; o bien a su vencimiento, cuando es contra aceptación.

DOCUMENTOS REQUERIDOS

El banco debe requerir en todo caso todos los documentos que solicite el ordenante del crédito. No obstante, los más habituales son los siguientes:

Factura comercial

Salvo estipulación en contrario, deben emitirse por el beneficiario designado en el crédito y a nombre del ordenante del mismo, debiendo contener como mínimo:

Documentos de transporte

Conocimiento de embarque

Carta de transporte aérea

Carta de parte por ferrocarril o carretera

Conocimiento de transporte combinado

Documentos de seguro

Los documentos de seguro deben haber sido expedidos y firmados por las compañías de seguros, aseguradores (“underwriters”) o por sus agentes.

Las pólizas de seguro pueden ser individuales o globales. Cuando el asegurado tiene concertada una póliza global obtiene como resguardo acreditativo de la cobertura un

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

certificado de seguro, que únicamente será válido si así se admite en el condicionado del crédito

Otros documentos

Certificados de origen

Facturas consulares

Facturas de aduanas

VENTAJAS

Para el importador

- ✓ Se asegura de recibir la mercancía y establece la forma y fecha de pago.
- ✓ Establece todas las condiciones a la vez que constituye un pedido irrevocable.
- ✓ Es una garantía de que contra el pago recibirá los documentos que le aseguran la posesión de la mercancía.

Para el exportador

- ✓ Tiene seguridad absoluta de que recibirá el importe íntegro de la venta.
- ✓ Mantiene la posesión de la mercancía hasta que recibe el cobro.
- ✓ Fabrica bajo pedido, pues el crédito puede ser irrevocable.
- ✓ La posibilidad de obtener financiación para la producción de la mercadería.

Cuál es el crédito más adecuado a solicitar en cada caso?

Un crédito irrevocable no confirmado, siempre que el país del comprador goce de reconocida estabilidad política y económica, y además el banco emisor tenga una calificación de riesgo satisfactoria. (Debe tenerse siempre en cuenta el factor de los gastos bancarios, evitando incurrir en todo aquello que no sea necesario y pueda repercutir en un mayor coste).

Un crédito irrevocable confirmado, cuando no concurren estas premisas o bien se trate de una operación con vencimiento para pago a largo plazo (pueden variar las circunstancias en muchos sentidos)

CAPITULO II:

REGLAS DE USOS UNIFORMES APLICADAS A LAS CARTAS DE CRÉDITO

El contrato de compraventa internacional se distingue del típico contrato de compraventa nacional por dos elementos: la DISTANCIA y la DESCONFIANZA mutua entre comprador y vendedor. Estas dos características determinan que el vendedor no quiera entregar las mercaderías vendidas hasta tanto se produzca el pago de las mismas, mientras que el comprador no quiere pagar dichas mercaderías hasta haberlas recibido.

Por esta razón, desde hace muchos años se viene instrumentando el crédito documentario como mecanismo de pago que ofrece al vendedor y al comprador la seguridad que ambos necesitan para poder cerrar la operación de compraventa que están negociando.

En términos muy básicos, el crédito documentario es un medio de pago en virtud del cual un banco (emisor) se compromete, siguiendo las instrucciones de su cliente/comprador (ordenante), a pagar una determinada cantidad de dinero contra la presentación de documentos por parte del vendedor (beneficiario) a través de su banco (avisador y/o confirmador), siempre que los citados documentos cumplan con los requisitos pactados en el crédito documentario.

De esta forma, la utilización del crédito documentario como medio de pago supone la intervención de un tercero, un banco, que merece la confianza del comprador y del vendedor.

Para la regulación e implementación uniforme a nivel mundial, la Cámara de Comercio Internacional, con sede en París, ha elaborado las llamadas UCP.⁶

⁶ UCP: *Uniform Customs Practices*.

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

Los términos de las Reglas y Usos Uniformes han formado la columna vertebral de las Cartas de Crédito durante muchos años y han facilitado el crecimiento del comercio internacional entre contrapartes alrededor del mundo. Estas reglas universalmente aceptadas fueron recientemente actualizadas y la nueva versión, llamada “UCP 600” entró en vigencia desde el 1ro de julio 2007.

II - UCP 600

La UCP 600 (Reglas y Usos Uniformes para los Créditos Documentarios) es la publicación oficial emitida por la Cámara Internacional de Comercio.-

Las disposiciones de la UCP han determinado las reglas de compromiso entre las diversas partes que intervienen en una Carta de Crédito y en particular entre los bancos involucrados en una transacción. La versión anterior - UCP 500 - estuvo en vigencia desde 1993 .- Las modificaciones más importantes introducidas por las nuevas UCP 600 son las siguientes:

Reducción del número de artículos de 49 a 39.

Concentración frente a la dispersión, esto hace que, por ejemplo, el nuevo artículo 14 de las UCP 600 aglutina las disposiciones contenidas anteriormente en 4 artículos distintos de las UCP 500. Generando una redacción más clara, sencilla y comprensible.

Se introdujeron dos nuevos artículos de “Definiciones” e “Interpretaciones”.

Definiciones (Art.2):

Honour – un término introducido en la UCP 600 para clarificar las obligaciones de un Banco Emisor o Confirmador y eliminar ambigüedad.

“*Honour* significa:

- pagar a la vista si el crédito es disponible mediante pago a la vista.
- asumir un compromiso de pago diferido y pagar al vencimiento si el crédito es disponible mediante pago diferido.
- aceptar una letra de cambio (“draft”) girada por el beneficiario y pagar al vencimiento si el crédito es disponible mediante aceptación”.

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

Negotiation – un término que no estaba claramente definido en la UCP 500 y que estaba abierto a diversos usos fue clarificado.

“*Negotiation* significa la compra por parte del banco nominado de letras (giradas sobre un banco diferente que el banco nominado) y/o documentos bajo una presentación conforme, anticipando o acordando anticipar fondos al beneficiario en la fecha bancaria o antes de la fecha bancaria en la que debe efectuarse el reembolso al banco nominado”

Interpretaciones (Art. 3)

No existía en la UCP 500 y se refiere a los términos usados en las Cartas de Crédito para describir documentos requeridos o condiciones. Es probable que este artículo sea de uso práctico cotidiano y conduzca a una mejor redacción y a que sea más simple la emisión de la Carta de Crédito. Ejemplos de items bajo este artículo son:

“Términos tales como “first class” (primera clase), “well known” (conocido) , “qualified” (calificado), “independent” (independiente/independientemente), “official” (oficial), “competent” (competente), o “local” (local) utilizados para describir al emisor de un documento permiten que cualquier emisor –excepto el beneficiario- emita tal documento.”

“A menos que se requiera su utilización en un documento, debe evitarse el uso de términos tales como “prompt” (pronto), “immediately” (inmediatamente) o “as soon as possible” (tan pronto como sea posible).”

Nominación (Art. 12):

Una importante mejora con respecto a la UCP 500 es la clarificación provista por el Art 12 (b) que un banco nominado está autorizado a pagar anticipadamente/ financiar su propio compromiso de pago diferido – lo que se espera clarifique la cuestión del descuento de compromisos de pago diferido por bancos, siguiendo el famoso caso de Banco Santander – BNP Paribas.

También se ha mantenido la consistencia en relación a esto en los Artículos 7 (Compromiso de Banco Emisor) y 8 (Compromiso de Banco Confirmador).

“**b**-Al nominar un banco para que acepte una letra o asuma un compromiso de pago diferido, un banco emisor autoriza que ese banco nominado pague anticipadamente o

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

compre una letra aceptada o un compromiso de pago diferido que dicho banco nominado haya asumido”.

Estándar para la Revisión de Documentos (Art.14)

El concepto de “tiempo razonable” fue eliminado. Los bancos tienen un máximo de cinco días bancarios para determinar si una presentación está conforme.

“b. Un banco nominado, actuando como tal, un banco confirmador, si lo hubiera, y el banco emisor, tendrá, cada uno, un máximo de cinco días bancarios, a partir del día siguiente al de la presentación para determinar si una presentación está conforme. Este período no se ve reducido ni afectado de ningún modo si se produce un vencimiento o última fecha para presentación, en la fecha de presentación o después de tal fecha.”

Se espera que la Cláusula “d” más abajo reduzca las diferencias relativas a la inconsistencia en el manejo de documentos bajo un crédito.

“d. Los datos en un documento, cuando son leídos en contexto con el crédito, el documento mismo y la práctica bancaria internacional estándar no necesariamente deben ser idénticos a los datos en tal documento, pero no deben entrar en conflicto con tales datos, ni con ningún otro documento estipulado o con el crédito.”

Para empresas con diferentes sucursales en el mismo país, la siguiente nueva regla ayudará a reducir las presentaciones con discrepancias:

“j. Cuando las direcciones del beneficiario y del ordenante aparecen en cualquier documento estipulado, no necesariamente deben ser las mismas indicadas en el crédito o en cualquier otro documento estipulado, pero deben estar en el mismo país que las direcciones respectivas mencionadas en el crédito.”

Documentos Originales y Copias. (Art. 17)

Adicionalmente a clarificar que los documentos originales también pueden ser presentados bajo una carta de crédito que requiera copias, la descripción de un documento original ha sido definido:

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

“b. Un banco tratará como un original cualquier documento que aparentemente contenga una firma, sello, marca o etiqueta en original, del emisor de tal documento; a menos que el documento mismo indique que no es un original.”

Relativo al Transporte de los Documentos. (Art. 19 a 27)

El propósito de los cambios a estas cláusulas ha sido el de hacer la redacción más específica y definir más explícitamente qué deben evidenciar los documentos en línea con las prácticas de la industria del transporte.

Se han hecho esfuerzos para definir explícitamente aspectos como:

- Qué es el documento?
- Quién puede firmarlo y cómo?
- Determinación de la fecha de embarque.
- Naturaleza y modo de transporte, incluyendo transbordo, por ejemplo.

“l. Un documento de transporte puede ser emitido por cualquier parte que no sea un *carrier*, *owner*, *master* o *charterer*, siempre y cuando el documento de transporte cumpla con los requerimientos de los artículos 19-24 de estas reglas.”

Documento de Seguro y Cobertura (art.28)

Los cambios en este artículo incluyen:

- Firma de apoderados:

“a. Un documento de seguro, como una póliza, un certificado de seguro o una declaración deben ser emitidos y firmados por una compañía de seguros, un *underwriter* o sus agentes o sus apoderados.”

- Cláusulas de exclusión:

“i. Un documento de seguro puede contener referencia a cualquier cláusula de exclusión.”

Fuerza Mayor (art.36)

Este artículo ahora incluye provisiones para actos de terrorismo.

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

Con el objetivo de valorar la conveniencia de una nueva revisión de las UCP, es necesario señalar que un elevado porcentaje de los documentos presentados a los bancos al amparo de créditos documentarios está siendo actualmente rechazado con base en “disconformidades” exclusivamente formales que afectan a la compraventa subyacente. Esta situación genera inseguridad a los exportadores que habían confiado en el crédito documentario como instrumento que garantizaba el cobro de sus mercancías y, consecuentemente, afecta la credibilidad del crédito documentario como instrumento de pago en el comercio internacional.

El objetivo es lograr que los nuevos artículos de “Definiciones” e “Interpretaciones” junto con la inclusión usos bancarios internacionales para el examen de documentos que aparecen en la publicación de la CCI sobre la Práctica Bancaria Internacional Estándar (“*International Standard Banking Practice*” o “*ISBP*”), ayudarán a clarificar y a dar seguridad jurídica en relación con la “conformidad” de los documentos presentados, evitando el rechazo sobre la base de “disconformidades” exclusivamente formales.

La claridad de las reglas del juego y la seguridad jurídica son condiciones necesarias e imprescindibles para el desarrollo del comercio y, por ello, se espera que las nuevas UCP 600 brinden a los usuarios de créditos documentarios mayor protección para potenciar el comercio internacional

Documentos digitales:

El uso creciente de documentos digitales llevó al desarrollo de la eUCP en 2002.

Los 12 Artículos de la eUCP cubren un rango de temas incluyendo el formato de registros electrónicos, presentación, revisión y, lo más polémico, la corrupción de un registro electrónico.

La eUCP fue actualizada y continúa siendo un suplemento de la UCP 600 como lo fue de la UCP500. Las Cartas de Crédito necesitan estipular aplicación de eUCP, si corresponde

II – 2. LAS EUCP - PRESENTACIÓN ELECTRÓNICA DE DOCUMENTOS

El pasado 31 de marzo entró en vigor el Suplemento a las Reglas y Usos Uniformes relativos a Créditos Documentarios para la presentación electrónica⁷ (o, en su denominación corta, las eUCP.)

Es un suplemento que, se utiliza 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 (o EDI, según sus siglas inglesas), sino que son 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 PDF⁸; la compañía aseguradora, el certificado de seguro en formato TIFF⁹, y la empresa exportadora, la factura en Word o la lista de empaque en Excel.

Las eUCP no regulan la emisión ni el aviso de un crédito documentario, ya que éstos aspectos están regulados por las propias UCP.

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 equilibrar la evolución desde la presentación tradicional en papel hasta la presentación puramente electrónica.

⁷ Según publicación de la Cámara de Comercio Internacional.

⁸ PDF: Formato estandarizado de documentos que se utilizan y transfieren por Internet.

⁹ TIFF: Formato de archivo de intercambio imágenes digitales utilizado a nivel mundial.

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

El crédito documentario, y en general los pagos condicionados documentalmente, no puede permanecer al margen de la evolución general del comercio, donde la «desdocumentación» es una tendencia general que avanza imparable, en ocasiones de forma tentativa y en otras con absoluta resolución, pero siempre en una clara dirección hacia la desmaterialización. El «premio» final no es otro que los procesos denominados STP (por Straight Through Processing), que permiten el tratamiento automático, rápido, seguro y a menor coste de las transacciones comerciales. Los beneficios detrás del intercambio electrónico de datos (o EDI en sus siglas inglesas) son conocidos por las empresas, pero el próximo impulso al STP debe darlo la introducción de los estándares basados en XML. La velocidad de tránsito al mundo electrónico dependerá en buena medida del ritmo de aceptación y difusión de los nuevos estándares.

En este sentido, al tratarse de unas normas que se anticipan a la práctica (hecho inédito en la historia normativa de la Cámara de Comercio Internacional), los redactores han tenido especial cuidado en hacerlas independientes de tecnologías y sistemas específicos, así como de prever, si resulta necesario, su revisión y actualización por medio del habitual sistema de versiones para programas informáticos, así la versión actual es la 1.0.

Para que las eUCP sean de aplicación será necesario que las partes las incorporen específicamente, es decir, el crédito deberá indicar (campo 47A de SWIFT¹⁰) que está sujeto a las eUCP. Si el crédito incorpora las eUCP no es necesario incorporar también las UCP, puesto que sujetarlas a las eUCP equivale a sujetarlas a las eUCP y a las UCP simultáneamente.

En Argentina, las eUCP no son utilizadas en la actualidad, pero se está buscando el desarrollo y el avance tecnológico para comenzar a utilizarlas en el corto plazo.

¹⁰ SWIFT: permite identificar de forma única la entidad de crédito. Es un código único de identificación bancaria.

CAPITULO III:

FACTORES QUE INFLUYEN EN LA GESTIÓN DE COBRO DE UNA EXPORTACIÓN

Según los diferentes textos consultados encontramos que existe una variedad inmensa de factores ajenos a los exportadores e importadores en el ámbito macroeconómico global que influyen sobre las alternativas viables de cobro para cada operación, que van desde las condiciones en las que se desarrollan los mercados internacionales (mayor o menos oferta de bienes, retracción o expansión de la demanda, etc.) el grado de respuesta de la competencia (mayores o menores plazos de financiación, tasa de interés, etc.), y las condiciones del mercado en el país del comprador o vendedor (restricción cambiaria, retraso en los pagos, peligros de moratorias, o cesación de pagos internacionales, etc.).

Asimismo, también influyen las condiciones financieras otorgadas a nivel gubernamental que resultan ser verdaderos subsidios a la producción de bienes exportables.

Ahora bien, si nos situamos dentro del marco del ALADI¹¹, según lo planteado en nuestra investigación, encontramos que por volatilidad mundial se vienen incrementando determinadas regulaciones en materia cambiaria o en materia logística ante las cuales hay que estar atentos para no fracasar en el intento.

Como principales factores que afectan la gestión de cobro de las exportaciones dentro del ALADI debemos considerar:

1) Factores económicos particulares:

Solvencia de la contraparte: es el factor principal a tener en cuenta a la hora de asegurar el cobro de una exportación. Sin embargo, no es nuestro principal motivo de análisis, ya que es

¹¹ ALADI: Asociación Latino Americana de Integración, creada en 1980.-

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

un factor controlable para el exportador. Hoy en día existen empresas a nivel internacional que efectúan los análisis de solvencia que van a determinar la capacidad o no de pago de tal importador. Otra de las formas de controlar este factor es la utilización de la seguridad que nos brindan los medios de pago, en este caso, de no tener certezas es aconsejable utilizar la carta de crédito irrevocable confirmada.

2) Políticas unilaterales del país de destino:

- Medidas paraarancelarias y de seguridad:

Estas son barreras al comercio, que influyen indirectamente sobre la gestión del cobro. Corresponden a los requisitos documentales que se exigen con motivos de seguridad, preservación de la salud, del medio ambiente, y de la industria local (sobre todo cuando no está permitida la utilización de aranceles). Se componen básicamente de certificados que deberán ser tramitados ante las autoridades competentes en cada caso, y registros de importadores, que si bien no constituyen un obstáculo impenetrable, se deben tener en cuenta, ya que requieren de tiempos diferentes, los cuales pueden retrasar los cobros en algunos casos.

- Medidas aduaneras y aranceles:

Estas son barreras que no deberían existir dentro del ALADI. Sin embargo podemos encontrarnos con alguna de ellas debido a la existencia de sub-bloques regionales que las utilizan como forma de resguardar el comercio intrazonal, objetivo por el cual se asocian. Podemos destacar algunas como la utilización de distintos sistemas en cuanto a los dígitos de clasificación arancelaria, intervención consultiva de facturas, o requisitos de certificados de origen para la aplicación de aranceles preferenciales según los acuerdos existentes.

4) Políticas de regulación Cambiaria:

Estas políticas influyen directamente sobre el tipo del medio de pago a utilizar, ya que establecen los plazos para la liquidación de las divisas y en algunos casos pueden restringir el envío anticipado de fondos. En este punto debemos resaltar que no sólo evaluaremos la existencia de las mismas en los países de destino, sino también la existencia en Argentina,

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

con respecto al ingreso de divisas por importaciones vigentes en la actualidad y regulada por nuestro Banco Central.

Una ventaja adicional que debemos mencionar es que los operadores internacionales pueden canalizar sus pagos y cobros de transacciones de comercio de bienes y servicios a través del Convenio recíproco de pagos de ALADI. A continuación sus principales características:

Es un Convenio suscrito por doce Bancos Centrales, a través del cual se cursan y compensan entre ellos, durante períodos de cuatro meses, pagos derivados del comercio de los países miembros, de bienes originarios y de servicios efectuados por personas residentes, de modo que al final de cada cuatrimestre (período de compensación) sólo se transfiere o recibe, según resulte deficitario o superavitario, el saldo global del Banco Central de cada país con el resto.

El Convenio fue suscrito el 25 de agosto de 1982, en el marco del Consejo para Asuntos Financieros y Monetarios (creado por Resolución 6 del Comité de Representantes de la ALADI, del 17 de setiembre de 1981; integrado por las máximas autoridades de los Bancos Centrales, al que compete, entre otras funciones, el gobierno del Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos), por los Bancos Centrales de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela y de la República Dominicana. Este Convenio sustituyó, al "Acuerdo de México" de 1965, a partir del cual se creó e inició entre los Bancos Centrales, la operación del mecanismo multilateral de compensación de pagos en monedas convertibles y libremente transferibles¹².

El uso del mecanismo está regido por las normas generales del Convenio y su Reglamento, así como por lo dispuesto en las Resoluciones del Consejo. Además, contempla la posibilidad de que los Bancos Centrales reglamenten en sus países la operativa interna de los pagos cursables. Esto significa que los Bancos Centrales, en uso de esta facultad y ajustándose a las normas básicas de aquél, como ser las relativas a la garantía de reembolso, pueden restringir, de acuerdo a sus necesidades internas, tanto las operaciones canalizables como los instrumentos utilizables.

¹² Última modificación del convenio en vigencia, 19 de mayo de 2006.-

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

Los objetivos básicos del Convenio son: estimular las relaciones financieras entre los países de la región; facilitar la expansión de su comercio recíproco; y, sistematizar las consultas mutuas en materias monetarias, cambiarias y de pagos.

Adicionalmente, el mecanismo multilateral de compensación de pagos persigue, entre otros, los siguientes propósitos:

- a) Facilitar la canalización de los pagos e intensificar las relaciones económicas entre sus respectivos países;
- b) Reducir los flujos internacionales de divisas entre los participantes; y
- c) Estimular las relaciones entre las instituciones financieras de la región.

Las garantías que prevé el Convenio son las de convertibilidad de las monedas nacionales a dólares de los Estados Unidos; la de transferibilidad de éstos a través del Mecanismo; y la de reembolso, entre los Bancos Centrales, de las operaciones cursadas por el Convenio, las cuales constituyen uno de los elementos más relevantes de su funcionamiento.

Debemos tener en cuenta que es un mecanismo aplicable a las relaciones entre los Bancos Centrales señalados anteriormente, lo que determina la exigencia del origen de las mercaderías para las operaciones comerciales y la residencia de las personas intervinientes en algún país de la región para el intercambio de servicios (comprendidos en acuerdos que celebren pares o grupos de Bancos Centrales).

La canalización de pagos por el Convenio es voluntaria. Los operadores económicos pueden solicitar a un banco comercial autorizado que sus operaciones se cursen por él, y de ese modo, acogerse a los beneficios y garantías que ofrece.

Por el Convenio pueden cursarse:

- Órdenes de pago,
- Giros nominativos,
- Cartas de crédito,
- Créditos documentarios,
- Letras con aval bancario, y

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

- Pagares derivados de operaciones comerciales.

Todos estos instrumentos deberán consignar que son reembolsables a través del Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos.

La variedad de instrumentos acuerda una amplia flexibilidad al uso del mecanismo de pagos, dado que puede optarse por cualquiera de ellos dependiendo del tipo de transacción, de sus plazos, del volumen e importancia de la misma, el carácter de las relaciones existentes entre el importador y el exportador, y de las tradiciones comerciales de cada país, ofreciendo, además, una gama diversa de costos operativos.

Cada Banco Central establece, con cada uno de los demás del Sistema, una línea de crédito recíproco expresada en dólares norteamericanos y que varía, según el caso, conforme a la importancia de las corrientes comerciales establecidas con los respectivos países. Estas líneas de crédito permiten canalizar los pagos entre los miembros, cubriendo los saldos diarios producidos entre dos Bancos Centrales; así como, posibilitar el pago diferido del saldo de los débitos de las cuentas que llevan entre ellos.

En este convenio, todos los Bancos Centrales de los países miembros de la ALADI tienen vigentes y en operación líneas de crédito bilaterales.

En ningún caso, el agotamiento eventual de una línea de crédito supone la suspensión de la canalización de operaciones; y éstas continúan cursándose por el Sistema de manera irrevocable.

Como funciona el procedimiento¹³:

Para el caso de una operación comercial canalizada a través del convenio se procede como sigue:

En la fecha de pago de una transacción, el exportador debe ser reembolsado por su banco comercial (banco o institución autorizada) contra la presentación de la documentación válida (los instrumentos). A su vez, el banco comercial del exportador obtiene el reembolso

¹³ Ver secuencia en Anexo II. Cuadro N°4

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

del Banco Central de su país y éste último asienta un crédito a su favor y un débito a cargo del Banco Central del país del importador, por cuenta del cual efectuó el pago. El Banco Central que fue debitado debe ser reembolsado por el banco comercial del importador, y éste por el propio importador.

Para cumplir con dicho procedimiento, cada Banco Central lleva una cuenta, a cada uno de los demás, en la que registra el importe de los pagos que efectúa a los exportadores de su país, por intermedio de un banco autorizado, en nombre de los Bancos Centrales de los importadores, o sea sus créditos frente a esos Bancos Centrales. Asimismo, en otra cuenta registra los cargos que le son avisados por cada uno de los otros Bancos Centrales, o sea sus propios débitos. La diferencia diaria entre créditos y débitos de un Banco Central está cubierta por la línea de crédito bilateral establecida por pares de Bancos Centrales entre sí.

La multilateralización opera a través de la determinación primaria de los saldos bilaterales resultantes al momento del cierre del período cuatrimestral, cuando se compensan las posiciones bilaterales dando lugar a un solo saldo deudor o acreedor para cada Banco Central, el que debe transferirse o recibirse, según sea el caso.

Este mecanismo ofrece en cierta forma las garantías cuando no se encuentra por parte del importador la confianza para realizar otra forma de gestión de cobro.

Sin embargo, siguen existiendo barreras de las cuales este convenio no contempla como lo son los requisitos de documentos, registros de importadores, es decir, aquellas de tipo paraarancelarias.

Entonces, teniendo en cuenta éstas últimas, haremos una breve descripción de los países que conforman los principales destinos de las exportaciones argentinas dentro del ALADI, para analizarlos y establecer las principales particularidades de cada uno, así como también verificar el uso del Convenio recíproco de pagos en lo que respecta a la gestión de cobro.

III. 1- ANÁLISIS DE LOS PRINCIPALES PAÍSES DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS DENTRO DEL ALADI:

Los principales destinos de las exportaciones argentinas dentro del ALADI son:

BRASIL:

Es el principal destino de las exportaciones argentinas.

A la hora de establecer la negociación del medio de pago con el importador brasileño con el cual no se tiene una relación de confianza, se puede proponer trabajar con cobranza documentaria con letra de cambio aceptada por el importador y avalada por un Banco brasileño como medio de pago en lugar de la carta de crédito que puede ocupar línea crediticia por bastante tiempo al importador.

Con respecto a otros factores que influyen indirectamente podemos resaltar: el manejo de documentación y folletería en el idioma Portugués, así como la correcta utilización del INCOTERMS expresada en el documento de transporte, ya que el Estado brasileño posee regulaciones aduaneras, por la cual no se admiten facturas comerciales o conocimientos de carga que presenten un INCOTERMS (International Commercial Term) que no corresponda al medio de transporte utilizado. Por ejemplo, no se puede indicar en la documentación que el exportador vende FOB si la mercadería se embarcó por vía terrestre. Así como es necesario conocer que los despachos de exportación e importación deben estar acompañados por listas de empaque.

Como dato adicional destacamos que la posición arancelaria que se utiliza es la misma de Argentina, es decir, es la correspondiente a la Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCM) y fue actualizada de acuerdo con la Enmienda N° 4 del Sistema Armonizado Mundial, a partir del 1° de enero de 2007, por la Resolución N° 43/06 de 22 de diciembre de 2006 de la Cámara de Comercio Exterior (CAMEX).

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

Dentro del Convenio de Pagos recíprocos del ALADI, podemos afirmar que Brasil es uno de los países con mayor participación en el mismo, ya que durante el año 2007, canalizó a través del mismo el 13,7% de sus operaciones¹⁴.

CHILE:

El país trasandino es el tercer destino de las exportaciones argentinas.

Para este destino en particular debemos distinguir la naturaleza de nuestro comprador, es decir, necesitamos conocer si el importador será el usuario directo de la mercaderías, o si el mismo actúa bajo la figura de empresa Trading, esto es, destinará la mercadería importada a la reexportación a países con los cuales Chile ha firmado acuerdos bilaterales de libre comercio, como lo son China, unión Europea, Canadá, Estados Unidos, Corea del Sur, etc.

¿Por qué es necesario conocer esta condición? Porque nos será muy útil en dos aspectos, primero, a la hora de establecer el precio de muestras mercaderías y la elección del modo de pago, ya que con la intención de reexportar, el importador chileno buscará el mejor precio de mercado para luego adicionar su ganancia, y difícilmente aceptará una carta de crédito aún cuando la relación no sea de confianza, ya que el costo de la misma encarecerá la operación. Por esto es que será conveniente buscar en el medio de pago la seguridad a menor costo como lo puede ser una cobranza con letra de cambio avalada.; y en segundo lugar, el volumen de demanda será mayor de lo que sería si el mercado de destino es solo el chileno.

Chile, tiene una participación en el comercio intrarregional del 10,7%, canalizando por el convenio de pagos recíprocos del ALADI solo el 3,9%¹⁵.-

A diferencia de Brasil, Chile no forma parte del MERCOSUR, por lo que utiliza una posición arancelaria de 8 dígitos, conforme a la Enmienda N° 4 del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercaderías.

¹⁴ Ver anexo II: Cuadro 3: Participación de los países en el sistema del convenio.

¹⁵ Consultar anexo II: Cuadro 3.

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

Por último debemos mencionar que Chile aplica a las importaciones un arancel ad valorem general de 6%, que podrá ser menos en la medida en que el bien importado se encuentre enmarcado dentro de algún acuerdo firmado, con lo cual es necesario que se emitan los certificados de origen según el caso.

COLOMBIA:

A nivel cambiario, no se encuentran restricciones en Colombia, entonces aquí el medio de pago estará directamente afectado por la relación entre las partes.

La participación de Colombia dentro del convenio del ALADI es del 19,9% de sus operaciones intrarregionales, un porcentaje importante, ya que según lo investigado, se establece como el medio más seguro para el exportador, sobre todo si se trata de la primera operación.

En materia comercial existe el acuerdo de alcance parcial N° 48 de ALADI, que establece preferencias arancelarias para la comercialización de unos 1000 productos entre Argentina y Colombia, por lo que la exportación de los mismos requiere del certificado de origen para la implementación de la misma.

Ahora bien, fuera de dicho acuerdo, para ingresar al mercado colombiano es necesario tener en cuenta los siguientes puntos:

Colombia posee 3 regímenes de importación, a saber:

- 1) LIBRE = Mayoría de mercaderías. Se pide registro del importador y licencia automática.
- 2) LICENCIA PREVIA = Se incluyen productos químicos, bienes usados. Buscan proteger la industria colombiana.
- 3) PROHIBIDO = Armas químicas, biológicas y nucleares; residuos nucleares o tóxicos, equipamientos bélicos. Sólo pueden ser importados por el gobierno colombiano a través de su industria militar.

Mientras que a nivel de Importaciones temporarias, existen distintos y variados regímenes que se aplicarán de acuerdo al proceso productivo al que se someterán los bienes.

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

Destacamos también que el envío de muestras es admisible hasta un valor de USD1000, siempre que contengan la leyenda “mercadería sin valor comercial”.

Por último, a nivel de información recortamos que Colombia forma parte de la Comunidad Andina de Naciones¹⁶ (CAN), que cuenta con un sistema armonizado propio llamado NANDINA, que si bien está actualizado de acuerdo a la Enmienda N° 4 del sistema armonizado mundial, prevee la utilización de 8 dígitos más dos dígitos adicionales a nivel regional, para mayor precisión en la clasificación, por lo que queda compuesta por un total de 10 dígitos.

ECUADOR:

Al igual que Colombia descrito anteriormente, Ecuador forma parte de la CAN, por lo que también utiliza la nomenclatura propia del bloque regional llamada NANDINA, donde el código numérico se compone de 10 dígitos.

Como importante en este destino destacamos la obligación de cada importador de inscribirse como tal en un Banco Comercial que dependa del Banco Central Ecuatoriano, sin consideración del tipo de mercadería que pretendan importar. Además debemos considerar que desde el año 2002, Ecuador fijó el dólar norteamericano como moneda oficial.

Así mismo nos encontramos con la existencia de varios registros de importadores, a saber:

- CONSEP = Consejo Nacional de Estupefacientes y Sustancias psicotrópicas para sustancias químicas;
- MAG = Ministerio de Agricultura y Ganadería para fertilizantes (minerales, químicos y orgánicos);
- Ministerio de Defensa = para armas, municiones, explosivos;
- Ministerio de Salud = para medicamentos en general, cosméticos, productos higiénicos; Registro Sanitario de Productos;

¹⁶ CAN: se inició como pacto Andino en 1969, y desde agosto de 1997 se la conoce como la Comunidad Andina de Naciones.-

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

- Registro de importadores unificado en los Ministerios de Agricultura y Salud para plaguicidas o productos de uso veterinario.

Cuando se trate de productos de origen primario, el importador deberá solicitar autorización al Ministerio de Agricultura y Ganadería de Ecuador.

Ecuador representa un 4% del comercio intrarregional, y canaliza a través del convenio el 2,4% de tales operaciones.-

VENEZUELA

Es un caso muy especial a la hora de pensarlo como un destino de nuestras exportaciones, ya que posee restricciones de diversa índole, sobre las cuales desarrollaremos algunos comentarios, pero sobre todo, haremos hincapié en las restricciones cambiarias.

Como primera medida es necesario conocer que para exportar a Venezuela, algunos productos pueden requerir la previa emisión de permisos de diversos organismos venezolanos para su ingreso, por lo general fitosanitarios.

Al mismo tiempo encontramos medidas como por ejemplo:

El cumplimiento de reglamentos en materia de envasado y Etiquetado.

El establecimiento de una Inspección Preembarque de Mercaderías en origen (en este caso en Argentina), cuyo valor exceda los USD. 5.000.

Determinados productos deberán cumplir con las normas Técnicas y Control de Calidad que rige la Normalización Técnica “ COVENIN “ Productos argentinos con potenciales de ingreso en Venezuela: Carnes y embutidos, miel, vinos y champagne, servicios y productos para la industria petrolera y minera, lácteos, genética bovina, telecomunicaciones, productos eléctricos, servicios de Ingeniería y Construcción, frutas (en particular peras y manzanas), cueros y sus manufacturas, tecnología nuclear, maquinaria agrícola, maquinaria para el procesamiento de alimentos.

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

El Arancel de Aduanas vigente fue establecido en 2005. De acuerdo al nuevo texto único de la NANDINA, la nomenclatura arancelaria común utilizada está basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Su código numérico tiene una extensión de 8 dígitos y al igual que en los restantes países andinos, se utilizan 2 dígitos adicionales para clasificar mercancías a un nivel nacional más detallado.

A las medidas detalladas anteriormente se suman las regulaciones cambiarias existentes en Venezuela a partir de la implementación de una Comisión de Administración de Divisas, llamada CADIVI en el año 2003. Situación que pasaremos a desarrollar y explicar más claramente.

Venezuela, afronta un cambio importante en cuanto a la implementación de un sistema político nacionalista, tendiente a la estatización de sus empresas y a la intervención por parte del estado en su política exterior, supervisando cada movimiento.

Es por esto, que desde el 2003, exportar a Venezuela se ha convertido en un problema, sobretodo si se desconocen sus políticas cambiarias.

Como medida para controlar el egreso de divisas, se implementa La Comisión de Administración de Divisas (CADIVI). Esta comisión cumple con la labor de autorizar a los importadores a la liquidación de sus operaciones con el exterior. Esto es muy importante, ya que a la hora de cerrar un negocio con un importador venezolano debemos pedir que nos acredite que está autorizado por la CADIVI, y si no es así que esté en condiciones de hacerlo, para no generar demoras en los pagos.

Además de este esencial requisito debemos conocer qué medios de pago serán los más convenientes utilizar en Venezuela.

Por un lado, encontramos que las transferencias por adelantado no están restringidas, pero exigen una fianza o caución que garantice la entrada de los bienes al tiempo determinado, lo cual no es muy aceptado por los importadores. A su vez, las transferencias luego de

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

nacionalizada la mercadería es uno de los medios mas cómodo para los importadores, pero es muy riesgosos para el exportador, por lo que tampoco es muy utilizado.

Entonces, encontramos las cartas de crédito, dentro de las cuales existen aquellas articuladas en el Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos del ALADI, que es actualmente uno de los medios más seguros, ya que intervienen los bancos centrales de ambos países, generando una garantía de cobro, aunque este no sea inmediato, por cuál no es el más utilizado, aunque para una primera exportación sea el más recomendado.

Como dato estadístico, debemos resaltar que Venezuela es el país que más utiliza el Convenio de Pagos recíprocos del ALADI, llegando a canalizar por el mismo el 46,7% de sus operaciones intrarregionales.-

III- 2. UN CASO MUY ESPECIAL:

CUBA¹⁷

Cuba, un país con un régimen económico comunista que está experimentando cambios y transformaciones en su sistema financiero y realiza una comercialización con el mundo de manera restringida, por lo que es muy particular la forma de operar.

Sin embargo, es un destino frecuente de las exportaciones argentinas, por lo que nos resulta fundamental analizar sus reglas cambiarias.

Como primera medida, es necesario conocer las características de su sector financiero, ya que el mismo se encuentra en transformación, bajo la supervisión del Banco Central Cubano, quién controla la recaudación de divisas.

¹⁷ Ver Anexo II: Caso especial: ¿Como cobrar em Cuba?

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

Por otro lado, no debemos olvidar que todos los bancos de Cuba son estatales, esto implica que son inembargables, en caso de querer iniciar acciones para el cobro de los montos de las exportaciones.

Otro punto importante es que está prohibida la utilización del dólar y la operación de los bancos estadounidenses en las transacciones internacionales. Por lo que Cuba, si bien forma parte del ALADI, no está suscripta al Convenio de Pagos Recíprocos del ALADI.

Como primera medida, los importadores cubanos deben solicitar al Banco Central las divisas para realizar sus pagos al exterior, cuando el monto supere los USD5000, lo que demanda mayor tiempo de espera en el cobro si no se solicita con los plazos adecuados.

Los pagos por anticipado están restringidos, no pudiendo superar el 15% del valor de la mercadería. Por lo tanto, las garantías en el cobro son muy pocas, por lo que existen entidades que se dedican a asesorar a los exportadores de los distintos puntos del mundo, sobre el estado de los importadores con los cuales se busca comercializar.

Para finalizar, encontramos que los medios mas recomendables son las letras de cambio y las cartas de créditos, pero en el caso de éstas últimas, se hace infrecuente su uso, ya que algunos bancos exigen al importador una caución del 100% del valor de la mercadería como garantía, lo cual dificulta su apertura, y al mismo tiempo surge el obstáculo de encontrar un banco en el exterior que acepte confirmarla.

En resumen, se aconseja el uso de las letras de cambio, que dentro de las dificultades analizadas es la que mejor se adapta al sistema financiero cubano y a su relación con el mercado exterior.

CONCLUSIONES:

A lo largo de este trabajo de investigación fuimos describiendo los distintos medios de pago utilizados en las transacciones internacionales, y al mismo tiempo hicimos hincapié en los factores a nivel político económico como las restricciones cambiarias, entre otras, y en las dificultades que pueden derivar de su desconocimiento.

Por lo investigado podemos afirmar que es fundamental evaluar y analizar dos puntos:

- ✓ el medio de pago a utilizar;
- ✓ y las políticas particulares del país de destino al mismo tiempo que se analiza la factibilidad de la operación.

¿Por qué hemos planteado estos dos puntos? Simplemente porque consideramos que si bien existen innumerables factores que pueden influir en el éxito o fracaso de una exportación, las características de los medios de pago y las reglas aplicables en el país de destino son factores fundamentales para reducir al mínimo los riesgos y garantizar el cobro.

Es cierto que son factores que no podemos cambiar pero sí es posible combinarlos de la mejor forma posible para adaptarlos a las condiciones particulares de cada operación. Esta estrategia es posible sólo si conocemos las reglas de juego y elegimos el modo de pago de forma tal que podamos aprovechar las ventajas y seguridades que nos ofrece.

A modo de solución para reducir los riesgos de cobro, encontramos el Convenio de Pagos Recíprocos del ALADI, el cuál da un marco importante a las transacciones intrarregionales, ofreciendo las garantías que a veces no tenemos, por no confiar en el importador, o bien por la variabilidad de las políticas gubernamentales aplicadas por los países de destino.

Debemos destacar que éste mecanismo donde intervienen los bancos centrales registró en 2007 un incremento del 82,9% respecto al año anterior, alcanzando un monto global de 11.403,8 millones de dólares, equivalentes al 9,7% del comercio intrarregional. Así como también logró un ahorro de divisas de que alcanzó los 253,4 millones de dólares, lo cuál es muy importante para la región.

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

Ahora bien, dejando de lado este convenio, hemos remarcado la existencia de políticas cambiarias exigentes, requisitos de inscripciones y documentales dificultosas a la hora de gestionar el cobro de una exportación sobre todo porque pueden significar tiempos más amplios y demoras en los pagos.

Por otro lado, no debemos olvidarnos que Argentina también posee restricciones y plazos para el ingreso de divisas que no debemos descuidar. Actualmente el Banco Central de la República Argentina establece como plazos para el ingreso y la liquidación de divisas que varían entre 60 y 360 días corridos a contar desde la fecha de embarque, más 120 días hábiles otorgados por el BCRA.

No podemos dejar de mencionar que a favor de las relaciones comerciales bilaterales, y de facilitar los pagos entre ambos países, Brasil y Argentina lanzaron recientemente un convenio por el cual se podrán liquidar las transacciones entre sí en moneda local, sin la utilización del dólar. Es un gran avance a nivel comercial, sobre todo porque se eliminan gastos derivados de la utilización de tipos de cambio diferentes. Esta medida es muy reciente y todavía no se registran datos de los beneficios, pero esperamos que sean positivos, y que pueda llegar a implementarse a largo plazo con distintos países con los cuales se comercializa frecuentemente.

Para ir cerrando esta conclusión, podemos afirmar que a medida que el exportador y el comprador se van conociendo, se puede modificar la forma de pago, para adaptarla a las necesidades cambiantes de ambos, reduciendo los costos.

Mientras tanto, se recomienda buscar el modo más seguro para gestionar el cobro como lo es el Convenio de pagos recíprocos del ALADI, gantizado por la intervención de los bancos centrales, ya que comprobamos a lo largo de nuestra investigación que existen factores del entorno que influyen en la gestión de cobro y que el conocimiento de éstos junto con las características de los medios de pago, constituyen nuestra principal estrategia a la hora de buscar la seguridad en la gestión del cobro de una exportación.

GLOSARIO

COMPRAVENTA INTERNACIONAL es aquel contrato bilateral en el que una de las partes ubicada en un país (exportador) se obliga a la entrega de una cosa determinada y la otra parte, ubicada en el exterior (importador) debe pagar por ella un cierto precio, en dinero o signo que lo represente.

MEDIOS DE PAGOS: se denominan medios de pago a aquellos instrumentos por medio de los cuales se logra cancelar el compromiso de pago que el comprador contrajo con el vendedor como consecuencia de un contrato de compra-venta internacional.

INCOTERMS son los términos comerciales internacionales que definen y reparten claramente las obligaciones, los gastos y los riesgos del transporte internacional y del seguro, tanto entre el exportador y el exportador. Estos términos son reconocidos como estándares internacionales por las autoridades aduaneras y las cortes en todos los países.

CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL: es la única organización empresarial que representa mundialmente los intereses empresariales. Se constituyó en París en 1919 y continúa teniendo su sede social en la capital francesa.

Tiene personería y su naturaleza jurídica es asociativa.

Sus fines estatutarios básicos son actuar a favor de un comercio abierto y crear instrumentos que lo faciliten, con la firme convicción de que las relaciones económicas internacionales conducen a una prosperidad general y a la paz entre los países.

Los miembros de la CCI son empresas que efectúan transacciones internacionales y también organizaciones empresariales. En la actualidad las miles de empresas que agrupa proceden de más de 130 países y se organizan como Comités Nacionales en cerca de 80 de ellos.

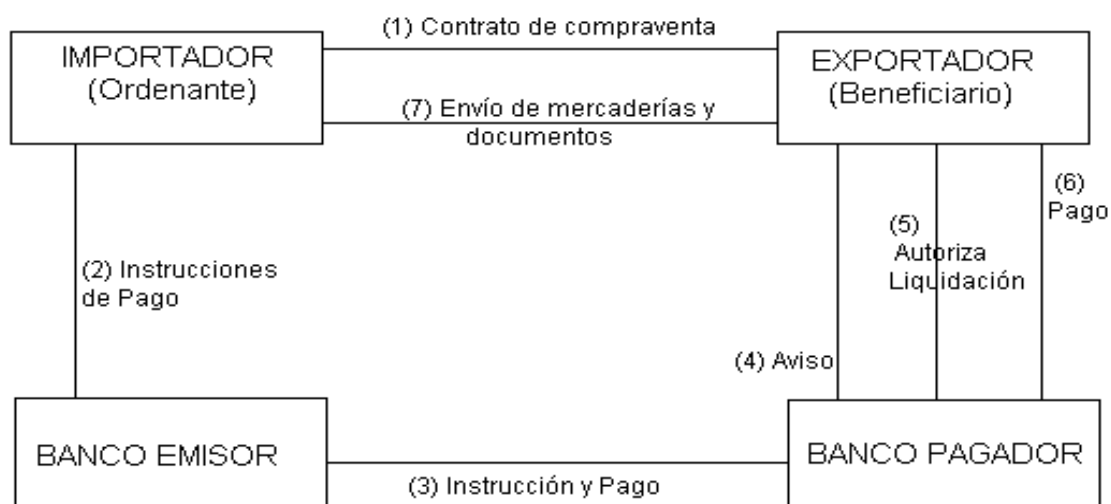
ALADI: La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) es un organismo intergubernamental que, continuando el proceso iniciado por la ALALC en el año 1960, promueve la expansión de la integración de la región, a fin de asegurar su desarrollo económico y social, y tiene como objetivo final el establecimiento de un mercado común.

ANEXOS

ANEXO I:

SECUENCIAS DE ORDEN DE PAGO SIMPLE

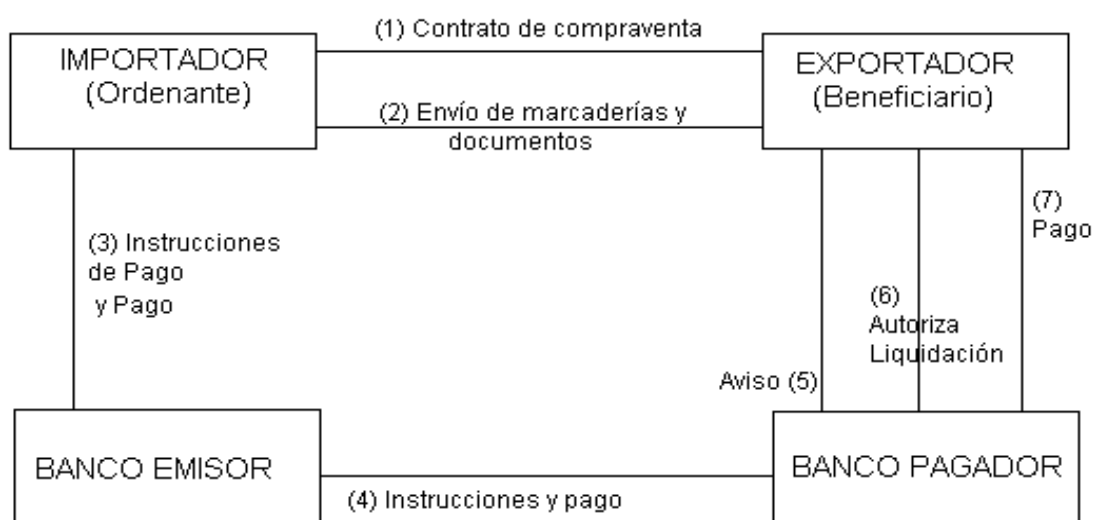
ORDEN DE PAGO SIMPLE ANTICIPADA



- 1) Se suscribe el contrato de compraventa internacional
- 2) El comprador envía a su banco las instrucciones (Formulario de orden de Pago anticipada) de acuerdo al contrato y el pago correspondiente.
- 3) El banco emisor envía las instrucciones y el pago al banco pagador en destino.
- 4) El Banco pagador da aviso al exportador de la existencia de un pago a su favor.
- 5) El exportador autoriza a la liquidación de divisas recibidas por la operación.
- 6) El banco pagador efectúa el pago.
- 7) Una vez recibido el pago, el exportador envía la mercadería y los documentos correspondientes.-

SECUENCIAS DE ORDEN DE PAGO SIMPLES

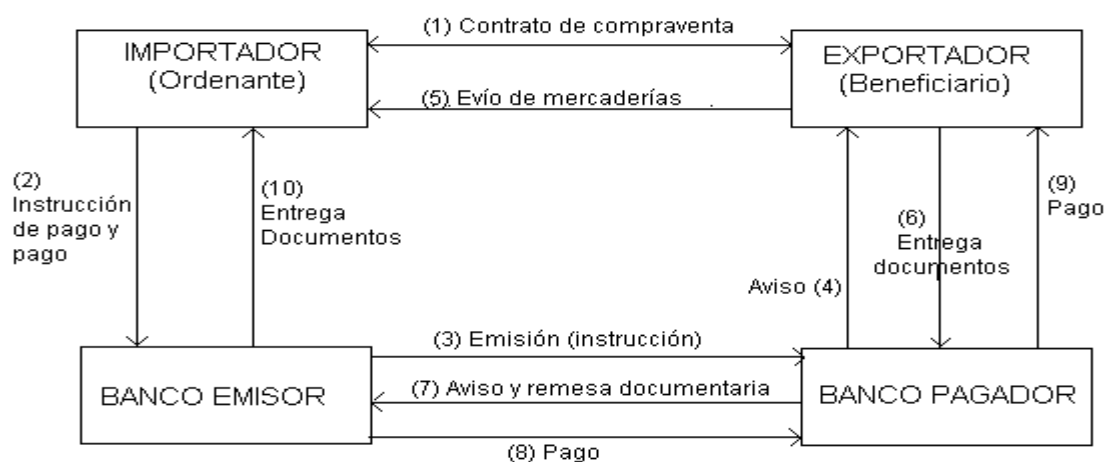
ORDEN DE PAGO SIMPLE DIFERIDA



- 1) Se suscribe el contrato de compraventa internacional
- 2) El exportador envía la mercadería y la documentación.
- 3) El comprador envía a su banco las instrucciones (Formulario de orden de Pago anticipada) de acuerdo al contrato y el pago correspondiente.
- 4) El banco emisor envía las instrucciones y el pago al banco pagador en destino.
- 5) El Banco pagador da aviso al exportador de la existencia de un pago a su favor.
- 6) El exportador autoriza a la liquidación de divisas recibidas por la operación.
- 7) El banco pagador efectúa el pago.

SECUENCIA ODREN DE PAGO DOCUMENTARIA

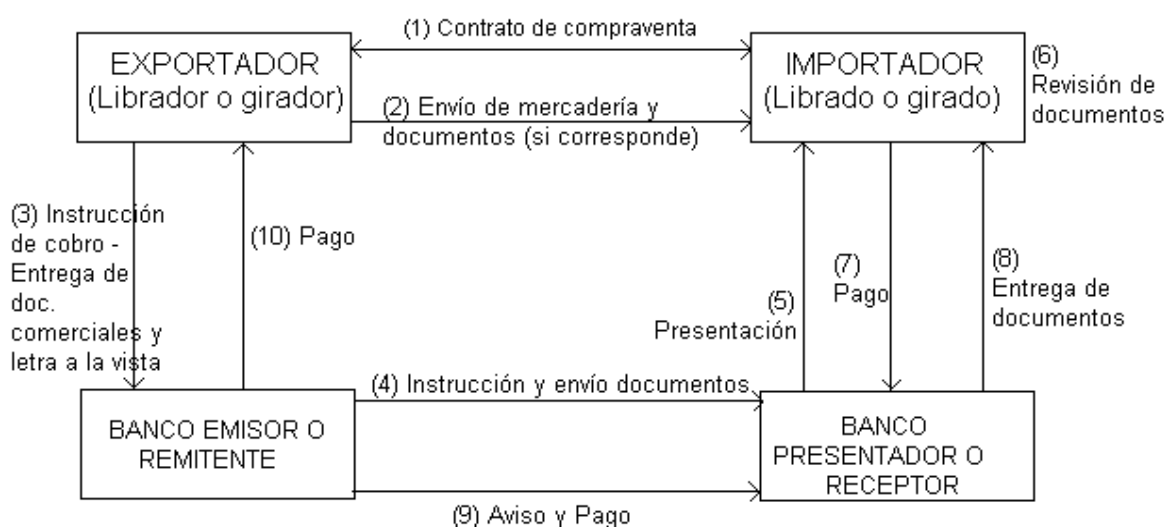
ORDEN DE PAGO DOCUMENTARIA



- 1) Se suscribe el contrato de compraventa internacional
- 2) El comprador envía a su banco las instrucciones de acuerdo al contrato y el pago correspondiente, por ser una operación a ser abonada contra la documentación de embarque y demás documentos.
- 3) El banco interviniente en destino envía las instrucciones al banco emisor.
- 4) El banco emisor impone las condiciones de la orden de pago al vendedor.
- 5) El vendedor procede al embarque de las mercaderías de acuerdo con las instrucciones pertinentes.
- 6) El vendedor entrega los documentos al banco pagador.
- 7) El banco pagador, una vez que recibe la documentación la envía al banco emisor.
- 8) El banco emisor efectúa el pago al banco pagador contra la entrega de los documentos que acreditan el embarque de la mercadería.
- 9) El banco pagador traslada el pago al beneficiario (exportador)
- 10) Finalmente el Banco emisor entrega la documentación al importador.

SECUENCIA COBRANZA DOCUMENTARIA CONTRA PAGO

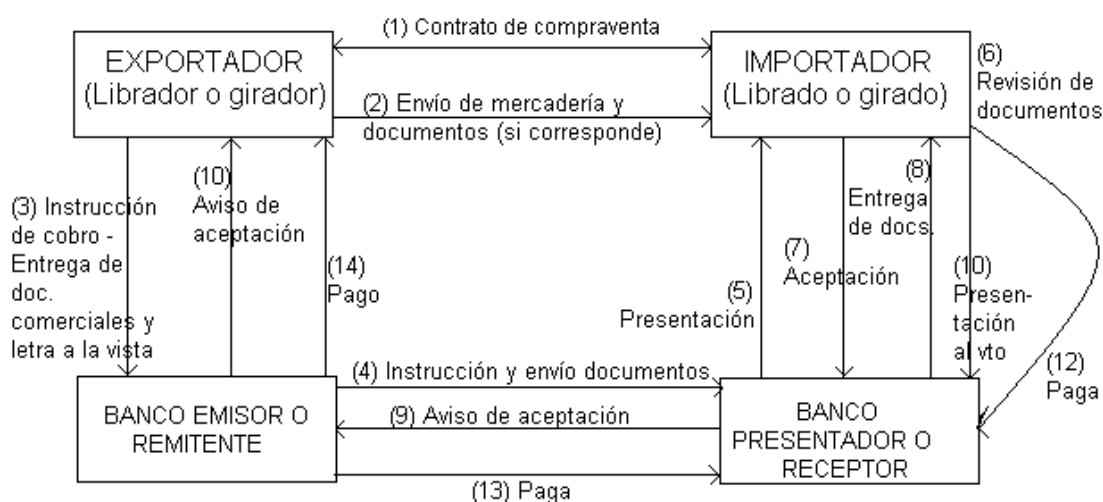
COBRANZA DOCUMENTARIA CONTRA PAGO



- 1) Se suscribe el contrato de compraventa internacional.
- 2) Envío de la mercadería y documentos, si corresponde.
- 3) El exportador emite las instrucciones de cobro a su banco
- 4) El banco emisor realiza el envío de las instrucciones recibidas al banco receptor en el exterior.
- 5) El banco receptor las presenta al importador.
- 6) El Importador revisa que la documentación esté de acuerdo a lo acordado.
- 7) En caso de estar conforme a lo acordado, realiza el pago.
- 8) El banco receptor entrega los documentos al importador
- 9) El banco receptor avisa de la gestión realizada y paga al banco emisor, (10) quién efectúa le pago al exportador.

SECUENCIA COBRANZA DOCUMENTARIA CONTRA ACEPTACIÓN

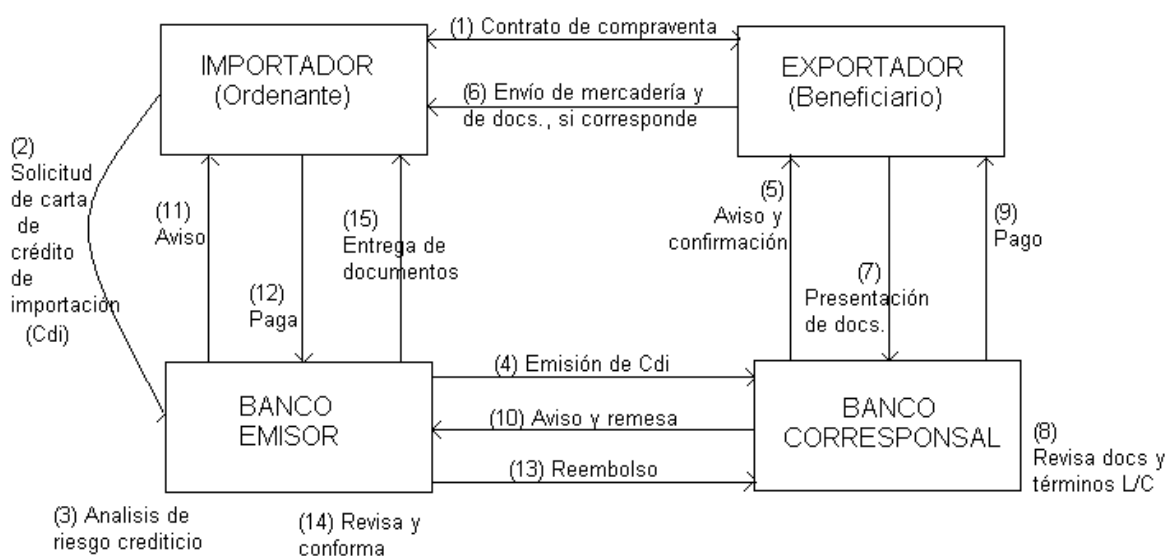
COBRANZA DOCUMENTARIA CONTRA ACEPTACIÓN



- 1) Se suscribe el contrato de compraventa internacional.
- 2) Envío de la mercadería y documentos, si corresponde.
- 3) El exportador emite las instrucciones de cobro a su banco
- 4) El banco emisor realiza el envío de las instrucciones recibidas al banco receptor en el exterior.
- 5) El banco receptor las presenta al importador.
- 6) El Importador revisa que la documentación esté de acuerdo a lo acordado.
- 7) Si está conforme a lo acordado acepta pagar al vencimiento.
- 8) El banco receptor entrega los documentos al importador y
- 9) Avisa al banco emisor de la aceptación.
- 10) El banco emisor notifica tal aceptación al exportador.
- 11) El importador se presenta la vencimiento
- 12) Efectúa el pago de la operación.
- 13) El Banco receptor transfiere el pago la banco emisor, y este último paga a su cliente, el exportador (14).-

SECUENCIA CARTA DE CRÉDITO IRREVOCABLE CONFIRMADA A LA VISTA

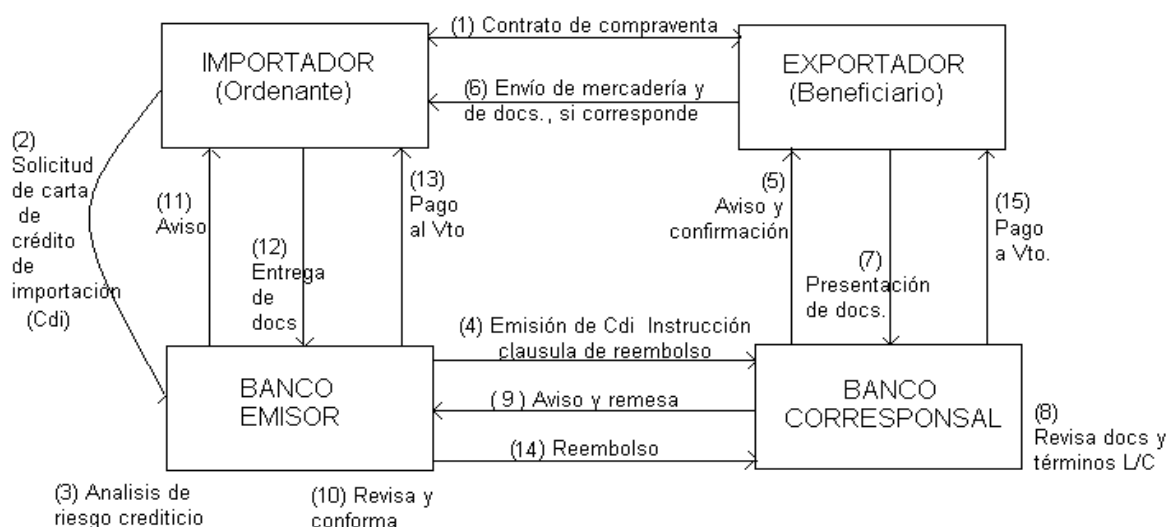
CARTA DE CRÉDITO IRREVOCABLE CONFIRMADA A LA VISTA



- 1) Se suscribe el contrato de compraventa internacional.
- 2) El importador solicita la apertura de una carta de crédito de importación.
- 3) El banco realiza un análisis de riesgo crediticio, en caso de estar conforme procede con la solicitud de apertura.
- 4) El banco emisor envía a su corresponsal las instrucciones (a través del SWIFT).
- 5) El banco corresponsal avisa al importador de la existencia de una L/C abierta a su nombre.
- 6) El importador procede al embarque de las mercaderías.
- 7) Una vez embarcadas, presenta la documentación al banco corresponsal.
- 8) Este último, revisa los documentos de acuerdo con los términos de la L/C y la UCP 600.-
- 9) Si todo coincide, efectúa el pago al exportador.
- 10) Luego, da aviso al banco emisor y entrega los documentos.
- 11) El banco emisor avisa a su cliente, el importador.
- 12) El importador efectúa el pago.
- 13) El banco emisor reembolsa a su corresponsal en el exterior.
- 14) El banco emisor revisa y conforma la documentación.
- 15) Por último, procede a entregarla la documentación al importador.

SECUENCIA CARTA DE CRÉDITO IRREVOCABLE CONFIRMADA A PLAZO

CARTA DE CREDITO IRREVOCABLE CONFIRMADA A PLAZO



- 1) Se suscribe el contrato de compraventa internacional.
- 2) El importador solicita la apertura de una carta de crédito de importación.
- 3) El banco realiza un análisis de riesgo crediticio, en caso de estar conforme procede con la solicitud de apertura.
- 4) El banco emisor envía a su corresponsal las instrucciones (a través del SWIFT).
- 5) El banco corresponsal avisa al importador de la existencia de una L/C abierta a su nombre.
- 6) El importador procede al embarque de las mercaderías.
- 7) Una vez embarcadas, presenta la documentación al banco corresponsal.
- 8) Este último, revisa los documentos de acuerdo con los términos de la L/C y la UCP 600.-
- 9) El banco corresponsal avisa y envía los documentos al banco emisor.
- 10) Este último revisa y conforma.
- 11) Luego da aviso al importador
- 12) Entrega los documentos.
- 13) El importador efectúa el pago al vencimiento.
- 14) El banco emisor reembolsa al su corresponsal
- 15) Este último, entrega el pago al exportador al vencimiento.

ANEXO II: CONVENIO DE PAGOS Y CRÉDITOS RECÍPROCOS

EVALUACION DEL FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA DE PAGOS EN EL AÑO 2007

El volumen de operaciones cursadas por el Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos de la ALADI registró en 2007 un incremento del 82,9% respecto al año anterior, alcanzando un monto global de 11.403,8 millones de dólares, equivalentes al 9,7% del comercio intrarregional.

Cuadro 1 - Operaciones canalizadas (Millones de U\$S y %)

Años	Millones de U\$S	% de las import. intrarregionales
2003	702,3	1,6
2004	2.402,0	3,9
2005	4.106,5	5,3
2006	6.233,8	6,5
2007	11.403,8	9,7

A pesar de la expansión lograda por cuarto año consecutivo, el monto en dólares corrientes de las operaciones canalizadas no logra todavía los valores de 1995, cuando la operativa del Convenio registrara su máximo histórico (14.020 millones de dólares). A partir de esta fecha, las operaciones descendieron en forma sostenida hasta el 2003, cuando alcanzó su menor registro (poco más de 700 millones de dólares).

La comparación de las operaciones canalizadas por el Convenio con el comercio entre los países miembros muestra una evolución similar a la anterior. Por cuarto año consecutivo, el aumento de las operaciones superó a la expansión del intercambio comercial, de tal forma que el porcentaje resultante entre ambas variables se ubicó en el 9,7%. Si bien de esta forma se afirma la reversión de la tendencia decreciente, luego de alcanzar un mínimo histórico en 2003 (1,6%), los porcentajes de estos últimos años se encuentran lejanos de los registrados a fines de los ochenta, cuando la operativa del Convenio representaba alrededor del 89% del comercio intrarregional.

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

Asimismo, cabe destacar que la recuperación señalada de la operativa, sigue estando asociada al dinamismo de los débitos canalizados por Venezuela. Dicho país contribuyó en 2007 con el 100,7% del incremento global de los mismos. Como contrapartida, el aumento de los créditos tuvo en Colombia (44,2%), Brasil (17,2%), Chile (10%), México (8,8%) y Argentina (8,4%) a los principales operadores. De esta forma, la participación de Venezuela en el total de movimientos (débitos más créditos) del Convenio de Pagos alcanzó al 46,7% (participación que asciende al 93,4% si se toman sólo los débitos). Le siguieron, en orden de importancia, Colombia, con un 19,9%, Brasil, con un 13,7% y México, con un 5,3%. En conjunto, estos países concentraron más del 85% de dicho total.

La operativa del Convenio en 2007 permitió un ahorro de divisas que alcanzó los 253,4 millones de dólares, representando un grado de compensación multilateral global de 2,2%, el mínimo registro en la historia del Convenio, continuando la tendencia decreciente que comenzara a inicios de los noventa.

Cuadro 2 - Ahorro de divisas y grado de compensación multilateral global(%)

Años	Ahorro de divisas (millones de U\$S)	Gdo Compensación (%)
2003	174,0	24,8
2004	168,6	7,0
2005	189,4	4,6
2006	220,1	3,5
2007	253,4	2,2

Este comportamiento está relacionado con dos factores: el crecimiento de los pagos que se realizan con anterioridad al cierre del período respectivo (transferencias anticipadas) y el mayor desequilibrio entre débitos y créditos por país.

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

Con relación a los pagos anticipados, en 2007 los mismos alcanzaron un total de 10.369,8 millones de dólares, equivalente al 90,9% de las operaciones cursadas por el Convenio. De no haberse realizado estos pagos, el ahorro de divisas habría sido de 683,2 millones de dólares, incrementando en 429,8 millones lo efectivamente ahorrado. En términos generales, este comportamiento refleja una preferencia por el no pago de los costos financieros asociados al uso del crédito frente al posible ahorro de divisas, así como también al desequilibrio entre créditos y débitos

**Cuadro 3 - Participación de los países en el Sistema de Pagos
y en el comercio intrarregional
Período: 2006 - 2007**

Países	Porcentajes			
	2006		2007	
	Pagos	Comercio	Pagos	Comercio
Argentina	3,3	18,0	3,7	17,9
Bolivia	0,7	2,3	0,4	2,2
Brasil	17,5	26,0	13,7	25,6
Colombia	18,0	7,8	19,9	8,5
Chile	3,1	11,4	3,9	10,7
Ecuador	2,7	4,0	2,4	4,0
México	6,0	11,3	5,3	10,7
Paraguay	1,0	1,7	0,5	2,1
Perú	3,1	5,8	2,7	5,6
Uruguay	0,6	2,3	0,5	2,3
Venezuela	43,7	7,9	46,7	9,3
R.Dom.	0,4	1,5	0,3	1,3
Totales	100,0	100,0	100,0	100,0

- Notas:
- La participación de cada país resulta de la sumatoria de sus débitos y créditos individuales sobre la sumatoria de los débitos y créditos del conjunto.
 - La información de comercio corresponde al intercambio entre los países miembros del Convenio.
 - Las cifras de comercio de 2007 son estimadas.

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL FUNCIONAMIENTO DEL CONVENIO DE PAGOS

ESTADÍSTICA HISTÓRICA DEL USO DEL CONVENIO

Millones de dólares

Años	Transferencias Anticipadas (1)	Divisas Transferidas (2)	Operaciones Canalizadas (3)	% (2/3)	Importaciones Intrarregionales (4)	% (3/4)
1966	0,0	31,4	106,4	29,5	985,0	10,8
1967	0,0	93,8	332,8	28,2	1.008,0	33,0
1968	0,0	129,5	392,1	33,0	1.062,0	36,9
1969	0,0	81,0	481,8	16,8	1.301,0	37,0
1970	15,0	109,6	560,5	19,5	1.354,0	41,4
1971	24,2	136,2	695,2	19,6	1.485,0	46,8
1972	8,7	188,6	979,2	19,3	1.664,0	58,8
1973	10,2	281,3	1.398,4	20,1	2.312,0	60,5
1974	77,7	387,3	2.275,9	17,0	3.930,0	57,9
1975	53,1	661,9	2.384,7	27,8	4.006,0	59,5
1976	105,4	652,3	2.922,9	22,3	4.711,0	62,0
1977	170,1	887,3	3.936,0	22,5	5.962,0	66,0
1978	55,7	1.134,9	4.456,7	25,5	5.939,0	75,0
1979	300,0	1.629,6	6.420,7	25,4	8.671,0	74,0
1980	681,9	2.020,5	8.642,6	23,4	10.529,0	82,1
1981	868,9	2.553,6	9.331,4	27,4	12.199,0	76,5
1982	632,9	2.244,8	7.769,7	28,9	10.620,0	73,2
1983	309,2	1.809,0	6.470,5	28,0	7.698,0	84,1
1984	155,0	2.051,8	6.775,9	30,3	8.543,0	79,3
1985	61,7	1.498,8	6.725,8	22,3	7.533,0	89,3
1986	13,7	1.066,3	6.672,6	16,0	7.674,0	87,0
1987	65,5	1.269,2	7.491,8	16,9	8.496,0	88,2
1988	61,0	1.458,0	8.752,6	16,7	9.914,0	88,3
1989	162,0	2.512,6	10.136,9	24,8	11.147,0	90,9
1990	472,4	3.469,0	10.019,6	34,6	12.691,8	78,9
1991	768,8	2.866,1	11.610,5	24,7	16.036,0	72,4
1992	2.346,9	3.845,3	13.772,2	27,9	20.614,5	66,8
1993	3.293,1	3.823,6	13.175,8	29,0	23.538,9	56,0
1994	3.473,4	3.836,5	11.721,1	32,7	29.322,2	40,0
1995	5.698,1	6.096,5	14.020,2	43,5	35.631,6	39,3
1996	3.887,0	4.176,8	9.621,3	43,4	40.271,2	23,9
1997	3.579,3	3.756,3	7.864,2	47,8	46.979,0	16,7
1998	2.503,1	2.655,0	5.570,2	47,7	45.733,0	12,2
1999	1.735,1	1.923,5	3.930,5	48,9	37.989,5	10,3
2000	1.541,5	1.661,4	3.265,9	50,9	47.157,3	6,9
2001	730,6	840,7	1.472,8	57,1	45.818,4	3,2
2002	523,6	660,2	917,9	71,9	40.157,0	2,3
2003	406,6	528,3	702,3	75,2	44.882,9	1,6
2004	1.912,7	2.233,4	2.402,0	93,0	61.374,0	3,9
2005	3.409,8	3.917,1	4.106,5	95,4	77.702,1	5,3
2006	5.361,1	6.013,7	6.233,8	96,5	96.280,7	6,5
2007	10.369,8	11.150,4	11.403,8	97,8	117.311,3	9,7
TOTALES	55.844,9	88.342,9	237.923,9	37,1	978.234,4	24,3

62,9

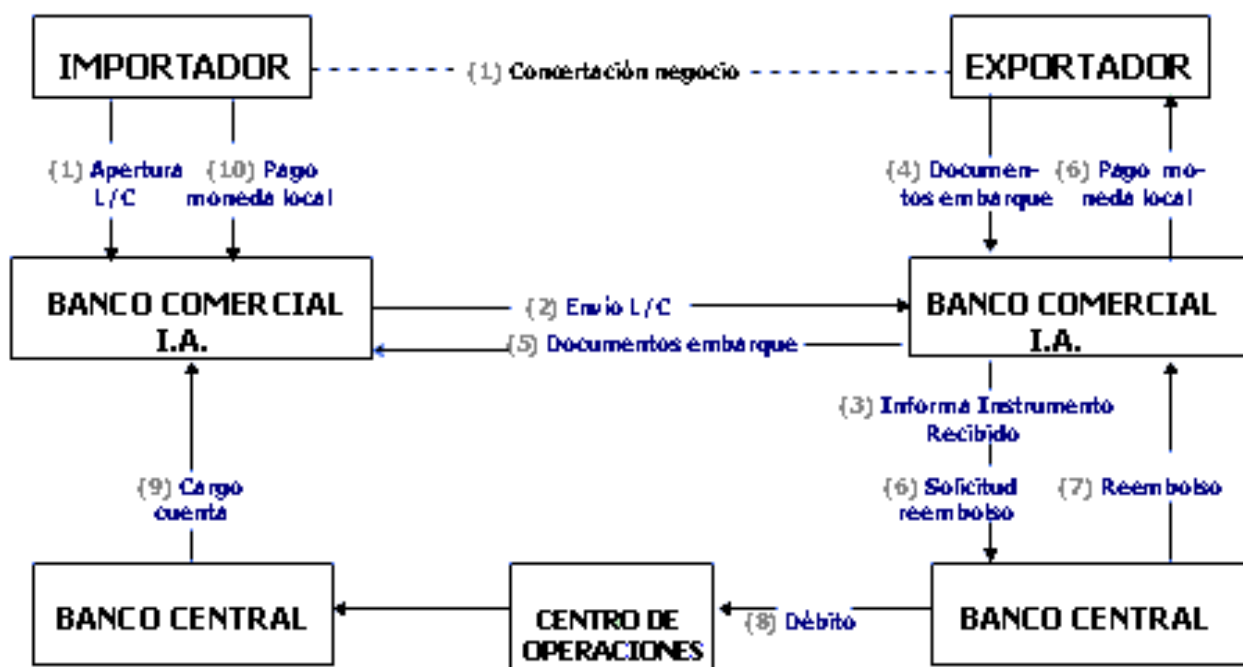
1. Se entiende por Divisas Transferidas, la sumatoria de los saldos multilaterales de la compensación, más/menos los resultados de los ajustes derivados de la operación de arreglos bilaterales y las transferencias anticipadas.
2. Se entiende por Operaciones Canalizadas aquellas que realmente se cursaron por el Convenio, es decir, la sumatoria del total global de los débitos del conjunto de países, más/menos los resultados de los ajustes derivados de la operación de arreglos bilaterales y las transferencias anticipadas.
3. A partir del año 1998 las cifras de importaciones intrarregionales contienen datos de las importaciones de y desde la República Dominicana. Las cifras de importaciones del año 2007 son estimadas.

SECUENCIA DE UNA OPERACIÓN COMERCIAL DENTRO DEL CONVENIO DE PAGOS RECÍPROCOS DE ALADI

CUADRO Nº4

CICLO DE OPERACIONES POR EL CONVENIO DE PAGOS

I - OPERACION COMERCIAL Y PAGO POR EL CONVENIO (DURANTE PERIODO)



ANEXO III: UN CASO PARTICULAR:

1º: Cobrar en Cuba

La economía cubana es una de las últimas economías socialistas que subsisten en el mundo. Los medios de producción están en poder del Estado, que es quien toma las principales decisiones económicas. El mismo, por medio de sus empresas, es el único agente económico, el cliente en cualquier operación de comercio exterior y el socio en cualquier inversión

La situación económica del país, menos que boyante en su sector exterior, provoca que una de las principales dificultades a la que se enfrentan los empresarios que comercian con Cuba sea el cobro a vencimiento de sus créditos, debiendo además soportar los costes financieros derivados de la subsiguiente mora.

Este contexto obliga a que el primero y principal elemento en el diseño de una estrategia de ventas sea asegurar el cobro. No todas las empresas tienen la misma facilidad de pago. Algunas generan divisas y otras, por su prioridad política y social, logran más recursos presupuestarios. Como es lógico, vender a estas empresas será menos difícil y cobrar resultará más fácil.

En resumen, exportar a Cuba tiene sus peculiaridades. Es imprescindible diseñar un sistema de cobros con suficientes garantías.

La **garantía de pago** generalmente ofrecida por las entidades cubanas son sus flujos financieros futuros y sus cuentas a cobrar. Hay que tener en cuenta que estas empresas son estatales y, por tanto, inembargables. Nunca responden con sus activos fijos. No existen la quiebra o la suspensión de pagos.

En **resumen**, la adecuada elección y formalización del medio de pago es fundamental. El conocimiento del cliente y de terceros que avalen o garanticen la operación es la mejor

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

garantía de cobro. Son las entidades financieras extranjeras quienes mejor le pueden asesorar sobre la capacidad de pago de las empresas cubanas, ya que no hay empresas de información crediticia (salvo Increfin) y no es fácil conocer los datos financieros del cliente.

El **sistema financiero cubano** se está transformando bajo la tutela del Banco Central, que se encarga de la política monetaria y de centralizar las divisas que recauda el país. Trabaja en modernizar, dar credibilidad y estabilidad a un sistema que, no obstante, todavía no se puede equiparar al de los países desarrollados. La competencia es escasa. Además, hay que recordar la prohibición de utilizar dólares y los bancos norteamericanos para las transacciones internacionales con Cuba, impuesta por el Tesoro Estadounidense.

Los Bancos de capital 100% estatal cubano son las únicas entidades autorizadas a abrir y operar cuentas corrientes, de ahorro y a término, depósitos y a pagar intereses. Los más importantes son:

- Banco Financiero Internacional (BFI).
- Banco Internacional de Comercio (BICSA).
- Banco Popular de Ahorro (BPA).

El resto de instituciones financieras cubanas reciben una licencia que especifica las operaciones que pueden desarrollar. La mayoría se especializa en algunos productos concretos o en un determinado sector o ministerio. Este último es el caso de las **Casas Financieras**. El hecho de que trabajen realizando funciones de tesorería de varias empresas, con la consiguiente posibilidad de desviar fondos de unas a otras, puede suponer una traba a la garantía de los proveedores, ya que el pago, en ocasiones, depende del estado financiero de la totalidad del sector y no sólo de la empresa cliente. Suelen reservar sus recursos a financiar la actividad de empresas cubanas.

Del resto de entidades financieras no bancarias, destacamos primeramente dos: Corporación Financiera Habana (CFH), empresa mixta entre el Banco Popular de Ahorro (BPA) y Caja Madrid; y Financiera Iberoamericana, entre el grupo Nueva Banca y el Banco Sabadell.

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

Ambas llevan varios años radicadas en el país, conocen el mercado y son quienes mejor asesoramiento financiero pueden darle.

Las oficinas de representación de bancos extranjeros no pueden operar directamente en el mercado cubano, pero desarrollan una actividad muy importante en la operativa con bancos locales (líneas de tesorería, actividades de corresponsalía, etc.), en prestar asesoramiento a sus clientes en el mercado cubano y en la captación de negocios y oportunidades de inversión en el país.

Existen cuatro oficinas de representación de entidades españolas:

- BBVA
- Caja Madrid
- Banco Sabadell
- CAM

Conviene conocer algunas peculiaridades de la regulación financiera cubana y para ello sirven de guía dos importantes resoluciones:

- **Resolución 100 del BCC:** política financiera en las relaciones comerciales con el exterior.

Recoge las directrices de la política financiera cubana en operaciones con el exterior y da una idea del funcionamiento del sistema cubano. Por ejemplo:
- la autorización de gastos o inversiones puede exigir la utilización de una estructura de financiación determinada,

- - recomienda tratar de modificar la estructura de financiación de compras del corto al mediano plazo,
- - los pagos adelantados no pueden superar el 15% del valor total del contrato.
- **Resolución 65/2003 del BCC:** reforma del sistema monetario cubano. La resolución 65 obliga a las empresas y bancos cubanos a denominar en CUC todos los activos, pasivos y cuentas de capital en moneda extranjera a la tasa de cambio de

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

1\$ por 1 CUC. Ello convierte al CUC en el único medio de pago para todas las transacciones entre empresas cubanas que hasta entonces se realizaban en divisas.

Y cuando una empresa cubana necesita disponer de divisas (excepto para transacciones iguales o inferiores a 5.000 USD) debe solicitar una autorización al BCC para poder cambiar sus CUC. La solicitud debe realizarse con una antelación mínima de 16 días. Además la tramitación supone un coste, actualmente fijado y susceptible de modificación en cualquier momento por el BCC, del 1% del valor de la operación. Con este nuevo sistema las empresas cubanas, temerosas de la sanción, esperan a disponer efectivamente de los fondos para pedir la autorización, lo que ha alargado innecesariamente el plazo para el cobro. Sin embargo en opinión de los empresarios extranjeros instalados en la isla también ha servido para conseguir una mayor seriedad y disciplina de las empresas cubanas en previsión de tesorería.

Los medios de pago más frecuentemente utilizados son los siguientes:

- **Transferencia internacional.** El sistema bancario cubano se ha conectado al sistema electrónico internacional SWIFT. Irrevocables. Estandarizadas.
- **Cheque.** Ajustado a los estándares internacionales.
- **Carta de crédito.** Es un medio de pago poco utilizado en este país en la actualidad porque las entidades financieras suelen exigir un depósito por el 100% de la operación como garantía de cumplimiento, lo que hace desaparecer la financiación buscada por las empresas cubanas.

Una carta de crédito irrevocable abierta por BFI o BICSA es, en principio, una buena garantía, incluso sin existir cobertura de un segundo banco extranjero, que no obstante es muy recomendable.

- **Cuentas *escrow* o de plica.** El deudor se obliga a destinar un determinado flujo de tesorería a una cuenta concreta, afecta al pago de la deuda. El acreedor notifica las obligaciones, la entidad financiera comprueba la documentación aportada, liquida la operación y se liberan los fondos sobrantes.

A raíz de la resolución 65 el sistema está funcionando ágilmente.

Reducción de los riesgos en la gestión de cobro de exportaciones argentinas según los principales países de destino dentro del ALADI

- **Fideicomiso.** Se utiliza para instrumentar la liquidación de las operaciones de compraventa de mercancías en consignación.
Existe una entidad cubana, la Compañía Fiduciaria, especializada en estos servicios. Las entidades mixtas de empresas españolas y otras entidades financieras también lo prestan.
- **Seguro de crédito CESCE.** La Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE) tuvo hasta julio 2001 líneas oficiales de financiación de la exportación. Actualmente, estas líneas no están operativas debido al impago de las cantidades pendientes.

Este artículo se basa en el estudio Medios de pago en Cuba, editado por la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en La Habana.
<http://www.el-exportador.com/022004/digital/gestion.asp>

BIBLIOGRAFÍA

FRATALOCHI, ALDO: “Cómo exportar e importar”. Ediciones Macchi. Buenos Aires, 2002.

LEDESMA, CARLOS ALBERTO: “Principios del Comercio internacional”. Buenos Aires: Ediciones Macchi, 2000

RIVA, JORGE LUIS:: “Crédito Documentario y otros mecanismos de pago en las operaciones de comercio exterior”. Buenos Aires: Depalma,. - Edición: 2007.

PERIÓDICOS Y REVISTAS ESPECIALIZADAS:

Diario La Capital.(Febrero de 2008)

Darío El Clarín y revista PYMES, Febrero, Marzo, Abril de 2008.

Diario La Nación y suplemento de comercio exterior, Enero de 2008.

Publicaciones de la Cámara de Comercio Internacional: UCP 600, relativa a los Créditos documentarios y textos de apoyo (eUCP); UCP 522 relativas a las Cobranzas.

SITIOS WEB:

ALADI – www.aladi.org

Fundación ExportAr. – www.exportar.org.ar

Exportapymes – www.exportapymes.com

Banco Central de la República Argentina – www.bcra.gov.ar

Ministerio de Economía – www.mecon.gov.ar

Organización Mundial del Comercio – www.wto.org

Cámara de Comercio Internacional – www.iccwbo.org