



Por Alex Sergeev*

Riesgos del uso de cartas de crédito en el comercio pesquero

Las cartas de crédito son un método de pago muy utilizado en el comercio internacional, incluido el de productos pesqueros. Sin embargo, su uso no es tan simple como parece. El problema es que hay empresarios poco honestos, ya sean compradores o vendedores, que se escudan en ellas para estafar a sus contrapartes del exterior. Este artículo describe los procedimientos más comunes que utilizan comerciantes pesqueros deshonestos y explica cómo evitar caer víctima de ellos.

Hecha la ley, hecha la trampa

Cuando se abre una carta de crédito (C.C.), el comprador puede estar seguro de que recibirá la mercadería acordada en tiempo y forma, y que los documentos necesarios serán emitidos de acuerdo a sus instrucciones. Y por otro lado, asegura que el vendedor no se quede sin cobrar.

Al recibir una C.C., el vendedor está confirmando que su cliente cuenta con la capacidad financiera como para pagar el producto. Sin embargo, el uso de cartas de crédito no es tan simple como parece. Hay empresarios inescrupulosos, que han aprendido a utilizar este instrumento de manera tal que su contraparte, o bien pierda la mercadería que envió por no recibir ningún pago a cambio, o bien pierda el dinero por no haber recibido los productos solicitados.

Uno de los métodos que utilizan los empresarios deshonestos para eludir el pago de los productos recibidos, es emitir una C.C. con una discrepancia incorporada. Si un exportador distraído acepta un documento de este tipo, tendrá grandes posibilidades de no recibir ningún pago por sus productos.

Aquí va un ejemplo de un caso reciente (los nombres de las empresas fueron cambiados):

Una importadora, Shark Bite Ltd. y un vendedor, NaïveFishExportLtd, hicieron un acuerdo para comercializar varios contenedores de pescado congelado. Las empresas estaban ubicadas en distintas partes del mundo y no tenían experiencia previa de haber hecho negocios juntas. El comprador quería pagar los productos, solo luego de la entrega y del control de calidad. Se comprometió a hacer una transferencia bancaria luego de recibir la mercadería. Como garantía de pago, ofreció una C.C. simple, en la cual decía que si no pagaba a tiempo, el vendedor podría reclamar inmediatamente el pago al banco. El vendedor no encontró nada extraño y aceptó el acuerdo.

El envío se realizó y las mercaderías fueron recibidas por el comprador. Cuando llegó el día del pago, NaïveFishExport Ltd. no había recibido dinero en su cuenta bancaria. Se contactaron con el importador, pero no recibieron una respuesta contundente acerca de cuándo se haría efectivo el mismo. Ante esta situación, la empresa decidió utilizar la C.C. y reclamarle el pago al banco. Para su sorpresa, el banco respondió que no pagaría porque no se habían cumplido todas las condiciones especificadas en la C.C. Faltaba la "la confirmación por defecto del comprador", y sin eso no se podía pagar (ver figura 1). El com-

prador fraudulento había intentado ganar tiempo para no tener que pagarle al vendedor y tampoco emitir la confirmación antes de la fecha de vencimiento de la C.C.. Una vez vencida la C.C., el banco se liberó de su responsabilidad y lo único que podía hacer el exportador era entablarle juicio a Shark Bite Ltd.

En este caso, se puede ver que el vendedor cometió un error fatal al aceptar una C.C. con una discrepancia incorporada, porque si la carta es así, para cobrar se necesita además otro documento que debe ser emitido por el comprador. El inescrupuloso comprador no tenía ninguna intención de pagar los productos y nunca envió la confirmación por defecto.

El problema fue que NaïveFishExport Ltd. tenía poca experiencia trabajando con instrumentos bancarios y perdió su dinero por eso.

En el próximo ejemplo veremos cómo un exportador experimentado evitó grandes pérdidas trabajando con cartas de crédito.

Un exportador, CleverFishLtd, firmó un contrato para abastecer de pescado congelado a un comprador en el extranjero, Importaciones Truchas Ltd. El cargamento acordado era de varios contenedores, a enviarse uno por se-

Figura 1: especificaciones de una carta de crédito

ACK	*	WE HEREBY AUTHORIZE BENEFICIARY TO DRAW ON.....
ACK	*	FOR ACCOUNT OF UP TO AN AGREGATE AMOUNT OF US DOLLARS ONE
ACK	*	MILLION ONLY (USD1.000.000.00) AVAILABLE BY DRAFTS AT SIGHT
ACK	*	INDICATING THIS SLC NO. AND DATE ACCOMPANIED BY BENEFICIARY'S
ACK	*	SIGNED STATEMENT CERTIFYING THAT THE AMOUNT DRAWN UNDER
THIS		
ACK	*	CREDIT IS DUE AND PAYABLE TO THEM BY..... AND
ACK	*	THAT THEY HAVE NOT REQUESTED THE SAID AMOUNT
FROM.....		
ACK	*	AND HAVE NOT RECEIVED PAYMENT. ACCOMPANIED BY APPLICANT'S
ACK	*	CONFIRMATION ON DEFAULT THROUGHBANK BY TESTED
ACK	*	TELEX/SWIFT TO THE ADVISING BANK.

mana durante la temporada de pesca que dura unos meses. Las partes acordaron una cierta cantidad y calidad y el comprador abrió una C.C. irrevocable para el cargamento acordado. Con el contrato en sus manos, CleverFishLtd, realizó un acuerdo con pescadores para abastecerse de materia prima. Cuando la temporada comenzó, la empresa comenzó a adquirir la materia prima y a congelarla para exportar. Importa aclarar que CleverFishLtd no era el único que congelaba pescado con destino a ese mercado importador. Tenía varios competidores, tanto en su propio país como en el extranjero. Al comenzar la temporada, muchas empresas de varios países comenzaron a vender a ese mercado. Los volúmenes enviados a aquel mercado se incrementaron drásticamente, el mercado se sobrealimentó y el precio cayó. Además, la calidad de los productos variaba entre un proveedor y otro. Ante esta situación, los gerentes de Importaciones Truchas Ltd se dieron cuenta de que cometieron un error al asegurarse el abastecimiento de cierta cantidad a un determinado precio. La empresa perdería mucho dinero si cumplía con el contrato. Tratando de solucionar esta situación, el comprador decidió corregir la carta de crédito. Le pidieron al vendedor documentos adicionales, entre ellos, uno que debería haber sido emitido por el propio comprador (ver figura 2).

En primer lugar, exigieron una inspección certificada, emitida por SGS, lo que significaba un costo adicional para el vendedor.

En segundo lugar, reclamaron el uso de cierta terminología en el certificado y no había garantía de que SGS la utilizara, dado que ésta tiene sus propios requisitos para emitir sus documentos.

El tercer punto fue una descripción poco clara de la calidad del producto. Decía "Producto de Primera Calidad". Y esta definición significa cosas diferentes en los distintos países, amén de que el SGS jamás certificaría productos bajo esa categoría.

El cuarto y más importante reclamo era que la importadora debía recibir el informe de inspección de SGS antes del cargamento, y en base a esto, decidir si lo aceptaba o lo rechazaba. Esto significaba que CleverFishLtd recibiría su pago únicamente si recibía la orden de embarque desde el comprador y la adjuntaban en el conjunto de documentos de exportación para presentar al banco. Si faltaba ese documento, el vendedor no podría embarcar ni recibir pago alguno. Al exigir esto, el comprador se reservaba el derecho de rechazar el cargamento y la única pérdida que tendría serían los costos de los servicios bancarios por abrir una C.C.

Se puede ver claramente que al cambiar las condiciones de mercado, Importaciones Truchas Ltd, no quería aceptar el cargamento, y en caso de recibirlo, o bien lo rechazaría o exigiría un importante descuento. Si CleverFishLtd, aceptaba esta modificación en la C.C., habría grandes posibilidades de que el cargamento, que ya había sido producido, empaquetado y

etiquetado de acuerdo a las instrucciones del comprador, no fuese aceptado. Esto significaba que el vendedor tendría que buscar otro comprador y re-empacar y re-etiquetar su mercadería, además de mantenerlas en stock por un tiempo extra que también cuesta dinero.

Lo más importante de toda esta historia, es que la C.C. era irrevocable, lo que significaba que no se le podían introducir modificaciones sin el consentimiento de las dos partes. CleverFishLtd, sabía ese detalle, y gracias a eso rechazó la modificación. Las mercaderías fueron enviadas como se estableció en el contrato y el vendedor prestó especial atención a los documentos de exportación. Todos ellos fueron enviados estrictamente como fue acordado en la C.C. y finalmente recibieron su pago por el cargamento. Es preciso aclarar que el producto era de gran calidad y de cualquier manera, el comprador pudo colocarlo sin problemas.

Hablando de calidad

Un importador tramposo puede utilizar otros trucos para evitar el pago de la mercadería. Por ejemplo, si los documentos presentados al banco emisor contienen discrepancias, el comprador puede solicitar una rebaja de precio, a cambio de aceptar esos documentos.

La principal idea de trabajar con cartas de crédito es que si los documentos enviados por el vendedor cumplen con los términos y condiciones establecidos, éste recibirá el pago por parte del banco emisor. El banco trabaja con papeles y no con mercadería, por lo que la gestión es independiente de la cantidad y calidad del producto que se transa. Sin embargo, hay exportadores deshonestos que utilizan esto para su propio beneficio.

El ejemplo siguiente sirve para ilustrar esto. Un importador pide el envío de un costoso producto pesquero a un proveedor extranjero. Es la primera vez que las dos empresas hacen negocios juntas. El vendedor exige una C.C. a la vista y el comprador acepta. Cabe aclarar que la mayor parte de las car-

Figura 2: documento adicional de una carta de crédito

Narrative	79	+ REQUIRED INSPECTION CERTIFICATE ISSUED BY S.G.S WHICH SHOW 1ST GRADE QUALITY-NO BLOOD COLOR, NO OVERHEATED MILK GOOD FRIENDSHIP, NO MIXED PINK COLOR MILK. + REQUIRED BUYER'S SHIPPING ORDER ISSUED BY FAX WHICH SHOWS BUYER HAS RECEIVED THE COPY OF S.G.S INSPECTION CERTIFICATE AND AGREES TO SHIP.
-----------	----	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

tas de crédito no exigen un informe de inspección previo al embarque, y esto facilita el accionar de los posibles estafadores. Es el caso de nuestro ejemplo: no se requirió en la C.C. una inspección previa al envío. El vendedor recibió la C.C. cargó el contenedor con desechos de pescado y lo envió al comprador. Mientras el cargamento estaba en tránsito, el exportador emitió el juego completo de documentos de exportación, declarando que la mercadería era pescado congelado y lo envió al banco emisor. Como el documento no tenía discrepancias y las condiciones de la C.C. se cumplían, el vendedor recibió su pago por parte del banco del comprador, y desapareció con el dinero.

Otro peligro probable es que el vendedor sea una empresa "fantasma" y que luego de recibir la C.C. no envíe nada, produzca falsos documentos y los mande al banco. Si el banco, por mucha similitud entre los documentos falsos y los verdaderos, no se da cuenta de la diferencia y le paga al vendedor, la víctima del engaño estará en serios problemas.

Los timadores más "profesionales" y que pretenden mantenerse en el negocio por un largo tiempo, lo que hacen es cargar los contenedores con productos de menor calidad a la convenida y luego despacharlo. Como en la mayoría de los casos no se requiere una inspección preembarque y los documentos son enviados al banco de acuerdo a las condiciones establecidas en la C.C., el vendedor recibe su

pago y el importador al recibir el cargamento tiene que iniciar costosos procesos legales para recibir algún tipo de compensación.

Zafar de la trampa

Como se pudo ver, existen riesgos tanto para el importador como para el exportador.

Pero aun así, hay muchos problemas con las cartas de crédito que podrían evitarse si las empresas siguieran estas recomendaciones:

- Las cartas de crédito deben siempre emitirse como irrevocables. Una carta revocable puede ser cancelada por una de las partes en cualquier momento, sin que la otra se entere.
- Evitar aquellas transacciones (que se hagan con carta de crédito) cuya documentación a presentar sea demasiado simple. Los documentos sencillos pueden falsificarse muy fácilmente.
- Evitar también las documentaciones demasiado complicadas. Hay que estar absolutamente seguros de que se podemos emitir los documentos que nos piden, antes de aceptar una C.C..
- Es aconsejable utilizar auditores independientes que inspeccionen la mercadería antes de embarcarla y de confirmar el envío. Los certificados de los inspectores deberían exigirse entre la documentación que se envía al banco.

- Evitar cartas de crédito que otorguen plazos muy cortos para el envío de los papeles. El vendedor debe contar con tiempo suficiente para emitir la documentación necesaria, enviarla al banco, y en caso de discrepancias, enviar los nuevos documentos conforme a lo establecido en la C.C..
- Prestar especial atención a las cartas de crédito que son emitidas por bancos pequeños o poco conocidos. Siempre hay que pedirle a nuestro banco que confirme la existencia del banco emisor. Si hay dudas, solicitar que la emisión de la C.C. sea confirmada por nuestro banco o por un banco de primera línea. Si la carta de crédito no pasa esta prueba, es una señal de alarma.
- Si el beneficiario no es una empresa muy conocida o con la que nunca antes se hicieron negocios, se debe tener extremo cuidado en el descuento de las facturas. Es aconsejable chequear exhaustivamente la situación de esta compañía antes de realizar negocios juntos.
- Asegurarse de que se puede enviar lo acordado antes de la fecha pactada. Si el embarque se realiza después, la C.C. pierde vigencia, a no ser que el comprador acepte la discrepancia.
- No aceptar ninguna carta de crédito en que la documentación a presentar, sea emitida por el beneficiario o por alguna persona que dependa de éste.
- No aceptar cartas de crédito que incluyan términos contradictorios, como en lo relacionado a fechas de envío, formas de presentación, documentos requeridos, etc.

*Alex Sergeev es gerente de BL International Ltd. CompanyFact File, empresa basada en Gibraltar, y que se dedica a consultorías sobre fraudes, reclamos internacionales, cobro de deudas y solución de conflictos. Sus clientes son procesadores, exportadores e importadores de todo el mundo. Contacto: BL International Ltd. Company Fact File - 518, Eurotowers, Europort Avenue - Gibraltar Tel: +350-54015717 / +44-20-32395902 - Fax:+350-21628708 / +44-20-30148627 Email: info@black-lists.com - www.black-lists.com

Traducido del inglés por Diego Gentile