

EL CREDITO DOCUMENTARIO (Agosto 2005).

Las ventas a mercados exteriores presentan a menudo dificultades en la relación con los importadores, y más concretamente en lo que se refiere al cobro de la mercancía vendida. Factores diversos como las distintas legislaciones, idioma, costumbres, los posibles percances en el trayecto, los trámites aduaneros, influyen de forma importante en la complejidad de la operación. Pero es quizá la incertidumbre que acompaña al cobro de la venta el factor más problemático cuando se realiza una exportación.

Existen diversos medios de pago internacionales como el cheque internacional, transferencia, remesa simple o documentada, etc., pero la que más seguridad otorga al exportador es el *Crédito documentario*. Hoy en día, es un instrumento esencial en el comercio internacional tanto para asegurar el pago como para garantizar la entrega de la mercancía, a pesar de ser un medio caro y algo complejo.

El Crédito documentario es una orden que el importador (obligado a pagar la factura) da a su banco para que realice el pago en el momento en que el banco del exportador le presente la documentación acreditativa de que la mercancía ha sido enviada en la forma convenida.

El crédito documentario cumple estas funciones:

- Instrumento de pago, sirve para pagar el precio de las mercancías a través del crédito que emite un banco.
- Instrumento de garantía para el vendedor puesto el importe es abonado por una entidad financiera.
- Instrumento de crédito, ya que el comprador no procede al pago hasta que el banco no le presente los documentos remitidos por el vendedor.

Etapas en el proceso de emisión de un crédito documentario:

1. A través del contrato de compraventa, comprador y vendedor llegan al acuerdo de que el pago se realice mediante crédito documentario.
2. El importador (que compra la mercancía) solicita a un banco de su entorno (banco emisor) que abra un crédito documentario a favor del exportador, en las condiciones expresadas por el importador.
3. El banco emisor contacta con un banco del entorno del exportador (banco avisador) para que negocie, acepte o pague el importe previa remisión de los documentos exigidos al exportador.
4. El banco avisador informa al exportador de la apertura del crédito a su favor, condiciones y documentos exigidos.
5. Si el exportador está de acuerdo con las condiciones, envía las mercancías, procediendo a la entrega de documentos al banco avisador que los hará llegar al banco pagador (que puede ser el mismo banco avisador).
6. Si el banco avisador está de acuerdo con la documentación presentada realiza el pago en los términos establecidos.

Ventajas del Crédito documentario:

- Queda cubierto el riesgo comercial de cobro. Una vez emitido el crédito el exportador tiene la garantía de cobrar si la entrega se produce en las condiciones pactadas.
- Quedan controladas las condiciones de la venta. El importador informa al banco de estas condiciones, y solicita los documentos que prueben su cumplimiento. Entre tanto, el exportador es propietario de la mercancía hasta que el importador acepta los documentos pactados.
- Posibilidad de conseguir para el importador mejores condiciones de pago, una vez asegurado el cobro por parte del exportador.

Inconvenientes:

- La tramitación del crédito es compleja tanto para el importador como para el exportador.
- Los costes que conlleva son altos, dada su mayor tramitación.
- Puede haber diferencias entre los documentos entregados y la mercancía recibida.