

[CULTURESPREAD]

Por Javier Balbín*



La figura del intermediario en el Comercio Exterior: carta de crédito transferible o *back-to-back*

Una de las figuras habituales en el comercio es la del intermediario, cuya función consiste precisamente en eso, intermediar en las compraventas, generando su margen o comisión entre el precio de compra y el de venta. Se trata de agentes que generalmente no precisan de grandes inversiones industriales, puesto que no fabrican ni distribuyen (no mantienen stocks), sólo comercializan, proveyendo de las mercancías que les solicitan los clientes y coordinando con los fabricantes el suministro de dichos bienes.

Éste es un trabajo que requiere mantener al día dos agendas, a la postre, el principal activo: una, la cartera de clientes; y otra, la de los fabricantes. Lo normal es que el intermediario se especialice en un sector o en una gama concreta de productos que le permitan darse a conocer en su ambiente y al que recurran habitualmente los potenciales compradores cuando precisen de mercancías que integren su portafolio. Las citadas agendas y una sencilla oficina (o lugar donde realizar su trabajo) dotada de teléfonos y equipos informá-

ticos conectados a internet, deberían ser suficientes para operar en el mundo de la intermediación.

Precisamente, provocado por una estructura tan reducida, en muchas ocasiones los estados contables de este tipo de compañías acostumbran a ser escasamente solventes, por carecer del necesario patrimonio (ausencia de bienes raíces), lo que dificulta el acceso a la financiación bancaria que pudiera requerir el capital circulante de sus negocios, consecuencia de las exigencias de determinados fabricantes que solicitan el pago con carácter anticipado. En estas circunstancias, si no se sincronizan las condiciones de pago entre las exigidas por el fabricante y las pactadas con el comprador, el intermediario estará imposibilitado para llevar a cabo la transacción por carecer de la liquidez necesaria. Sin embargo, quizás con el fabricante se podría negociar un pago diferido, aunque lo normal es que esta fórmula sólo se acepte si dicho pago está de algún modo garantizado.

Para paliar esta contingencia, al

¿Por qué algunos bancos rechazan la figura del *back-to-back*? ¿Por qué el Crédito Transferible constituye una alternativa que salva la contingencia? He aquí un análisis profundo sobre los riesgos y ventajas de estas figuras garantes.



intermediario le convendría utilizar las capacidades crediticias que el comprador pudiera poner a su disposición y que, convenientemente direccionadas, deberían servir para garantizar el pago al fabricante. La cuestión es cómo montar esta estructura financiera.

En el Comercio Exterior existe un instrumento ideal para satisfacer estas expectativas; de nuevo nos referimos al Crédito Documentario, por tratarse, ante todo, de una garantía bancaria basada en un compromiso independiente del subyacente (=contrato comercial).

El problema está en que, a menudo, cuando el intermediario obtiene una Carta de Crédito de su cliente, la pretende emplear en garantía, ante su Entidad Financiera, para que ésta acceda a emitir un segundo Crédito Documentario a favor del fabricante que, en definitiva, se convierte en el *proveedor/exportador* real de la mercancía.

Este mecanismo, que técnicamente es conocido como *back-to-back* o *crédito de respaldo*, choca con la escasa predisposición de los bancos que, no sin razón, se suelen mostrar reacios a aceptarlo.

Posiblemente, el fondo de la cuestión radica en que, con frecuencia, se cae en el error de pensar que por el simple hecho de ser el *beneficiario* de

un Crédito Documentario, ya se está en disposición, sin más, de poder o de tener el derecho de acceder a facilidades crediticias, desde el mismo momento de la recepción de la Carta de Crédito; pero, nada más lejos de la realidad.

Ante ello, cabe recordar que el crédito documentario es un medio de pago, en el que el banco que lo emite (*banco emisor*) se compromete a pagar a un beneficiario contra presentación de documentos conformes (=utilización) de acuerdo con el condicionado recogido en el propio crédito. Es decir, sólo a partir del momento de la utilización, el banco emisor (y el *banco confirmador*, si lo hay) tiene comprometido el pago, lo que trasladado al beneficiario implica que ha devengado su derecho al cobro en el marco de la propia Carta de Crédito.

Como lo normal es que uno de los documentos exigidos en el crédito corresponda al que acredita el transporte, el cual se obtiene cuando el exportador entrega la mercancía al transportista (o su agente), en la práctica, el beneficiario no podrá disponer de un instrumento negociable hasta que la exportación haya sido realizada; entre tanto, el banco emisor todavía no tiene compromiso de pago y nunca lo

llegará a tener si finalmente el crédito no fuese utilizado; lo cual, trasladado a la estructura del *back-to-back*, podría ser un verdadero problema, si se tratase del crédito que el intermediario hubiese aportado como afianzamiento ante el banco que haya emitido el segundo crédito (a favor del fabricante); puesto que, al tratarse de dos créditos totalmente independientes entre sí (obligaciones separadas), quizás se diese el caso de que el banco del intermediario tuviese la obligación de pagar el crédito que emitió a favor del fabricante (si éste cumple) y sin poder contar para ello con el cobro del otro crédito empleado como garantía (*el crédito de respaldo*).

Por este motivo, un ponderado análisis de riesgo demuestra que la fórmula del *back-to-back* no se sostiene, de ahí que muchos bancos lo rechacen, puesto que se articula en base a dos créditos documentarios totalmente independientes entre sí, a pesar de que, uno de ellos, supuestamente actúa como garantía del otro, soporte que fácilmente se puede desvanecer.

Afortunadamente, la operativa documentaria dispone de alternativa para salvar la contingencia anterior, basada en la figura del *crédito transferible*.

Cuando el intermediario necesita una garantía a favor del proveedor, pero no dispone de capacidad para obtener de su banco la emisión de esa garantía, el crédito documentario transferible es una solución.

Al contrario que sucede en la estructura del *back-to-back*, el Crédito Documentario transferible es un único crédito que, al igual que cualquier Carta de Crédito, puede ser utilizada por el beneficiario (presentación de documentos en tiempo y en forma); pero además, al ser transferible le permite designar a un tercero como nuevo beneficiario (denominado *segundo beneficiario*), incluso a varios terceros, en el caso de que los embarques (=utilizaciones) parciales estuviesen permitidos.

Lo normal es que el intermediario no llegue a transferir el importe total del crédito, reservándose una parte equivalente a lo que, se supone, corresponderá al beneficio que obtendrá por la intermediación.

Cuando se transfiera un crédito al segundo beneficiario se le puede considerar como el beneficiario pleno de la parte que le ha sido transferida, lo que significa que nadie más que él puede utilizarlo, asumiendo directamente el control de su derecho de cobro.

Llegado el momento del pago, cada una de las partes cobrará lo que le corresponda; al segundo beneficiario se le pagará el importe que le haya sido transferido, mientras que el intermediario (primer beneficiario), percibirá la diferencia hasta el importe total del crédito que, en buena lógica, deberá coincidir con lo que pagará el comprador que ha ordenado el Crédito Documentario.

Ahora bien, un crédito se puede transferir a condición de que el propio crédito sea transferible, lo cual deberá indicarlo de forma expresa. De ser así, el intermediario (primer beneficiario), tendrá el derecho a cursar instrucciones al banco donde sea *disponible* el crédito, para que lo transfiera a favor de un segundo o segundos beneficiarios.

Seguidamente, una vez que el banco donde está disponible el crédito autoriza la transferencia (a lo cual se pudiera oponer, pero no es lo habitual), procederá a notificarlo (*aviso*) por segunda vez, dado que se trata del mismo crédito, así como en lo referente a sus términos y condiciones que deberán coincidir con las originariamente establecidas por el banco emisor, ya que no se pueden alterar.

Sin embargo, atendiendo al espíritu por el que se concibió la figura de la transferencia en los créditos documentarios, que en su conjunto está diseñada para satisfacer las necesidades típicas de los agentes que ejercen la intermediación en el comercio, la *Publicación UCP 600 de la CCI*, relativa a las *Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios*, se ocupa en su art. 38 de la transferibilidad de los créditos documentarios, contemplando en esta situación las posibles variaciones en ciertos aspectos del crédito.

En este sentido, los cambios contemplados consisten exclusivamente en autorizar la modificación del importe y del precio unitario, que pueden reducirse. También el vencimiento, la fecha máxima de embarque y el período de presentación, que se pueden acortar. Del mismo modo se permite incrementar el porcentaje de cobertura del seguro, así como sustituir el nombre del beneficiario (que pasará a ser el del segundo beneficiario), además de ocultar el nombre del *ordenante*.

Estas y sólo estas son las permutas admitidas en los créditos transferibles; variaciones que tienen su lógica, puesto que, en lo referente al importe, se entiende que la diferencia es el margen que obtiene el intermediario; en cuanto a las fechas, estaría justificado para que, tanto el banco transferente como el primer beneficiario, dispongan de tiempo para sus gestiones dentro del crédito; en cuanto al seguro, al disminuir el importe necesariamente se tendrá que elevar el porcentaje de cobertura, al objeto de seguir mante-

niendo la cuantía de la indemnización que se requiere. Por razones obvias, nada que comentar respecto a la sustitución de los nombres. En todo caso, por el bien del intermediario, resultará indispensable salvaguardar las identidades entre las partes; en alusión, al comprador real y proveedor real, los que sólo debería conocer el intermediario que, por su lado, llegado el momento le asistirá el derecho de aportar su factura (por el importe total que corresponde pagar al comprador y a nombre de éste), en sustitución de la del fabricante (segundo beneficiario), posibilitando de este modo que el crédito pueda ser utilizado en su totalidad y completando así todo el proceso.

Sólo cabe añadir que si el intermediario no llegase a tiempo para sustituir la factura, sólo él saldría perjudicado, dado que finalmente no cobraría su parte; no así en lo que respecta al segundo beneficiario que, como ya se indicó, es el único habilitado para gestionar su participación en el crédito, prevaleciendo el derecho a percibir el monto de su factura.

De todos modos, no se debe confundir la facultad para utilizar un Crédito Documentario, con la de percibir el producto de dicho crédito. Lo primero, como ha sido expuesto, compete a la *transferibilidad* del crédito, mientras que lo segundo es consecuencia de la *cesión* de su producto (fórmula que encaja mejor para quienes perciben comisiones). Pero eso quedará para un posterior análisis. ■

*Javier Balbín Botello es consultor, académico y conferencista en Comercio Exterior. Actualmente es Director-Coordenador Territorial de Comercio Exterior del Banco Sabadell; Director-Consultor de Acroasis, firma internacional experta en comercio exterior; y profesor-asociado de la Universidad de Santiago de Compostela en España. Cuenta con Master en Comercio Exterior y Dirección de Empresas por la Universidad de Oviedo. Puede ser contactado en balbin@bancasabadell.com o a través de www.acroasis.net