



Mitjans de pagament internacionals

CFGS.CIN.M03/0.16

CFGS - Comerç Internacional

Aquesta col·lecció ha estat dissenyada i coordinada des de l'Institut Obert de Catalunya.

Coordinació de continguts Juan José Guerrero Barreira

Redacció de continguts Carme Farràs i Amigó
Carles Olives Felip

Primera edició: setembre 2016
© Departament d'Ensenyament

Dipòsit legal: DL B 13332-2017



Llicenciat Creative Commons BY-NC-SA. (Reconeixement-No comercial-Compartir amb la mateixa llicència 3.0 Espanya).

Podeu veure el text legal complet a

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/es/legalcode.ca>

Introducció

Tota transacció comercial hauria de finalitzar amb el respectiu cobrament i pagament per cadascuna de les parts que hi intervenen. Davant l'increment del comerç internacional, els mitjans de pagament habituals s'han anat diversificant i sofisticant gràcies al desenvolupament de nous mitjans de pagament que volen cobrir els diferents riscos d'aquestes transaccions a nivell global.

La unitat "Selecció i gestió de mitjans de pagament simples" té la finalitat de conèixer els mitjans de pagament més tradicionals, els simples, la particularitat dels quals resideix en el fet que no van units a cap altre document de la transacció comercial. S'anlitzava la normativa d'aquest tipus de mitjans de pagament i s'avaluava els possibles riscos de les transaccions comercials, així com les diferents garanties i avals que es poden fer servir. El principal risc per part de l'exportador és el no-cobrament de la mercaderia lliurada; així mateix, s'avaluarà quines opcions existeixen per fer front a la gestió dels impagats i el protest d'efectes no pagats.

A la unitat "Mitjans de pagament documentaris. El crèdit documentari" s'analitzen els mitjans de pagament que van associats a altres documents de la relació comercial com factures, transport..., amb la idea de donar més seguretat a la transacció. A partir d'una visió ràpida de la documentació requerida en les transaccions internacionals es relaciona quins mitjans de pagament documentaris es poden utilitzar i quines característiques presenten. A més de les variants documentàries dels mitjans de pagament simple, remesa documentària i ordre de pagament documentària, s'estudia en profunditat el crèdit documentari, mitjà de pagament actualment essencial en les transaccions comercials mundials. Es mostra el funcionament d'aquest mitjà de pagament i les normatives, tipologies i variants que existeixen.

A la unitat "Garanties i altres formes de pagament internacionals" es descriuen les diferents garanties que existeixen actualment, accessòries i independents, així com la seva relació amb els mitjans de pagament documentaris i la diferent normativa aprovada pels organismes internacionals, com la Cambra de Comerç Internacional. La principal missió d'aquestes garanties és cobrir els riscos de les transaccions comercials a través d'avals i fiances. Es tracten també altres mitjans de pagament més recents, com les obligacions de pagament bancàries, que tenen com a particularitat principal el seu funcionament totalment electrònic, amb el qual es pretén substituir els mitjans més tradicionals. També s'estudien els mitjans de pagament específics, com són el forfetatge, el facturatge i la confirmació de pagaments. Es basen principalment en la compra de les factures i remeses per part del banc, avançant així l'import a l'exportador, i fins i tot es pot donar la possibilitat d'assegurar el risc quan es fan sense recurs. Si un mateix banc ofereix la combinació d'aquests últims productes estem davant del concepte *supply chain finance*, o cadena de subministrament de finançament.

És important anar interioritzant els conceptes principals dels mitjans de pagament, ja que aquests es van repetint i ampliant amb les particularitats de cadascun

dels diferents mitjans de pagament estudiats. Per aquest motiu, és necessari que aneu estudiant els continguts i fent les activitats d'aprenentatge i els exercicis d'autoavaluació proposats.

Entre els diferents recursos trobareu també resums, adreces d'interès, glossari i bibliografia complementària, que us permetrà aprofundir i ampliar els continguts de les diferents unitats.

Resultats d'aprenentatge

En finalitzar aquest mòdul l'alumne/a ha d'assolir:

Selecció i gestió de mitjans de pagament simples

1. Caracteritza els diferents mitjans de cobrament i pagament internacionals simples, analitzant els procediments, els costos i l'operativa de cadascun i els efectes jurídics i econòmics de la normativa reguladora.
2. Gestiona la documentació per realitzar el cobrament o pagament internacional simple, analitzant els terminis i condicions estipulades, considerant els sistemes digitals a través d'Internet, i garantint la confidencialitat i seguretat de les transaccions.
3. Analitza les garanties i avals dels mitjans de cobrament i pagament internacionals simples, adequant-se a la normativa vigent.

Selecció i gestió de mitjans de pagaments documentaris

1. Caracteritza els diferents mitjans de cobrament i pagament internacionals documentaris, analitzant els procediments, els costos i l'operativa de cadascun i els efectes jurídics i econòmics de la normativa reguladora.
2. Gestiona la documentació per realitzar el cobrament o pagament internacional amb mitjans documentaris, analitzant els terminis i condicions estipulades, considerant els sistemes digitals a través d'Internet, i garantint la confidencialitat i seguretat de les transaccions.
3. Analitza les garanties i avals dels mitjans de cobrament i pagament internacionals documentaris, adequant-se a la normativa vigent

Continguts

Selecció i gestió de mitjans de pagament simples

Unitat 1

Selecció i gestió de mitjans de pagament simples

1. Mitjans de cobrament i pagament internacionals simples
2. Anàlisi de les garanties, avals internacionals i gestió d'impagats dels mitjans de pagament i cobrament simples

Selecció i gestió de mitjans de pagaments documentaris

Unitat 2

Mitjans de pagament documentaris. El crèdit documentari

1. Els mitjans de pagament documentaris
2. Crèdit documentari I
3. Crèdit documentari II

Unitat 3

Garanties i altres formes de pagament Internacionals

1. Garanties accessòries i independents
2. Altres formes de pagament/cobrament internacional

Selecció i gestió dels mitjans de pagament simples

Carme Farràs i Amigó

Mitjans de pagament internacionals

Índex

Introducció	5
Resultats d'aprenentatge	7
1 Mitjans de cobrament i pagament internacionals simples	9
1.1 El xec	9
1.1.1 Xec personal	10
1.1.2 Xec bancari	15
1.1.3 Sistemes que redueixen el temps de la gestió d'un xec a nivell internacional	18
1.2 Les lletres de canvi	18
1.3 L'ordre de pagament simple i la transferència	21
1.3.1 Característiques	22
1.3.2 Avantatges i inconvenients	24
1.3.3 Transmissió del missatge de pagament via SWIFT	24
1.3.4 Zona única de pagament en euros	28
1.4 Remesa simple	30
1.4.1 Remeses simples per compensació electrònica	31
1.4.2 Característiques de la remesa simple	32
1.4.3 Avantatges i inconvenients de la remesa simple	32
1.5 Interpretació de la normativa reguladora dels mitjans de pagament internacionals	34
1.5.1 Llei uniforme de Ginebra sobre el xec, la lletra de canvi i el pagaré a l'ordre	35
1.5.2 Normativa vigent sobre moviments de capitals	61
2 Anàlisi de les garanties, els avals internacionals i la gestió d'impagats dels mitjans de pagament i cobrament simples	69
2.1 Anàlisi de les garanties i els avals internacionals	69
2.1.1 Els riscos al comerç internacional	69
2.1.2 Modalitats de les garanties	76
2.2 Procediment de gestió d'impagats	85
2.2.1 Costos derivats dels efectes impagats	86
2.2.2 Indemnització per costos de cobrament	87
2.2.3 Protest d'efectes impagats	87
2.2.4 Reclamació judicial d'impagats	91

Introducció

Els mitjans de pagament internacional simples són aquells mitjans necessaris per tal de fer efectiu el pagament de les operacions comercials entre comprador (importador) i venedor (exportador), amb la particularitat que no inclouen la documentació comercial.

A l'apartat "Mitjans de cobrament i pagament internacionals simples", es realitza la caracterització d'aquests mitjans de pagament, analitzant els procediments, els costos i l'operativa de cadascun i els efectes jurídics i econòmics de la normativa reguladora.

Es veuran els efectes jurídics i econòmics dels convenis internacionals que regulen els diferents mitjans de pagament simples internacionals, la funció, les responsabilitats de les parts, les condicions formals i la selecció de la modalitat de pagament més adequada.

Es descriuran també els circuits operatius dels xecs personals i bancaris, les lletres de canvi, les ordres de pagament simple i les remeses simples com a mitjans de pagament simples internacionals, així com els avantatges i inconvenients, calculant els costos derivats de la seva gestió.

S'estudiarà també la gestió de la documentació per fer el cobrament o pagament internacional simple, determinant i emplenant per a cada mitjà de pagament el document base en el qual es veu representat, analitzant els terminis i les condicions estipulades, i es consideraran els sistemes digitals a través d'Internet per garantir la confidencialitat i seguretat de les transaccions.

També s'analitzarà la normativa vigent sobre moviments de capital, així com els seus efectes sobre les operacions comercials internacionals, tant per a residents com per a no residents.

A l'apartat "Anàlisi de les garanties veurem els avals internacionals i la gestió d'impagats dels mitjans de pagament i cobrament simples", a partir de la determinació de la solvència, el risc d'impagament i altres circumstàncies financeres en les operacions de comerç internacional; s'explicaran els tipus de garanties i avals dels mitjans de cobrament i pagament internacionals simples que preveu la normativa vigent.

Es presentarà també la regulació i els tràmits relacionats amb el protest d'efectes impagats associats a operacions comercials internacionals i la reclamació judicial d'impagats, a partir de la normativa vigent, i els diferents tipus de judicis segons les característiques dels impagaments.

En aquesta unitat es descriuen per una banda les qüestions teòriques relatives al funcionament de cada mitjà de pagament simple per poder avaluar amb posterioritat els procediments a l'hora de tirar endavant de manera pràctica

les operacions comercials, tant des del punt de vista de l'exportador com de l'importador. S'analitzen els avantatges, inconvenients i riscos tenint en compte la normativa vigent, per tal d'aportar solucions als possibles casos de conflicte en el pagament/cobrament que es poden donar a la relació comercial.

Resultats d'aprenentatge

En finalitzar aquesta unitat, l'alumne/a:

1. Caracteritza els diferents mitjans de cobrament i pagament internacionals simples, analitzant els procediments, els costos i l'operativa de cadascun i els efectes jurídics i econòmics de la normativa reguladora.

- Identifica la normativa nacional i internacional vigent que regula els mitjans de pagament simples internacionals.
- Analitza els efectes jurídics i econòmics dels convenis internacionals que regulen els mitjans de pagament simples.
- Interpreta la normativa reguladora dels mitjans de pagament internacionals a través d'Internet.
- Defineix els diferents mitjans de pagament simples internacionals, la funció, les responsabilitats de les parts i les condicions formals, i selecciona la modalitat de pagament més adequada.
- Descriu els circuits operatius dels xecs personals i bancaris, les lletres de canvi, les ordres de pagament simple i les remeses simples com a mitjans de pagament simples internacionals.
- Analitza els avantatges i els inconvenients, calculant els costos derivats de la seva gestió.
- Identifica les possibles formes d'operar dels mitjans de pagament internacionals a través d'Internet.
- Reconeix els documents necessaris per dur a terme el cobrament o el pagament d'una operació de comerç internacional simple.
- Verifica, per a cada mitjà de pagament internacional, el document base que el representa.
- Emplena els documents corresponents per dur a terme el cobrament o pagament d'una operació de comerç internacional simple.
- Utilitza sistemes de certificació digital que garanteixin la confidencialitat i assegurin les operacions de cobrament o pagament internacionals realitzades a través d'Internet.
- Determina les principals obligacions legals de les entitats financeres, d'assegurances i de transport associades a l'operació internacional, assegurant el cobrament o pagament.

2. Gestiona la documentació per fer el cobrament o pagament internacional simple, analitzant els terminis i les condicions estipulades, considerant els sistemes digitals a través d'Internet i garantint la confidencialitat i la seguretat de les transaccions.

- Determina la solvència, el risc d'impagament i altres circumstàncies financeres en les operacions de comerç internacional.
- Identifica les causes dels retards o impagaments associades als diferents mitjans de pagament en operacions de comerç internacional.
- Calcula els costos financers i no financers deguts a un retard o impagament d'una operació de comerç internacional.
- Utilitza tècniques digitals o convencionals d'investigació per a l'obtenció de la informació.
- Efectua els tràmits administratius relacionats amb el protest d'efectes impagats associats a operacions comercials internacionals.
- Analitza les garanties i els avals dels mitjans de cobrament i pagament internacionals simples, adequant-se a la normativa vigent.
- Identifica els riscos inherents a les operacions contractuals internacionals.
- Defineix els conceptes de garantia real i personal.
- Diferencia les principals garanties reals utilitzades a la pràctica bancària.
- Classifica les garanties en funció de la seva relació amb l'obligació.
- Valora els avantatges i inconvenients de cada modalitat de pagament en funció de les garanties exigides.
- Confecciona la documentació relativa a l'emissió, la modificació i la cancel·lació de les garanties i dels avals.

1. Mitjans de cobrament i pagament internacionals simples

En les relacions comercials internacionals es fa palesa la necessitat d'escollir el mitjà de pagament més adequat per tal d'assegurar al màxim possible el cobrament de les vendes.

La distància geogràfica, la diferència normativa i uns costums molt diversos i fins i tot antagònics entre diferents països fan que la tria del mitjà de pagament sigui essencial per dur a terme una operació comercial satisfactòria.

En els **mitjans de pagament simples** no hi ha cap tipus de gestió de la documentació comercial per part de l'entitat bancària vinculada al mitjà de pagament acordat. Això significa que el pagament no està condicionat a la presentació de documents de compravenda ni abans ni després de fer efectiu el pagament. Aquests documents s'envien al comprador de manera independent.

Els més destacats són:

- el xec
- les lletres de canvi
- l'ordre de pagament i transferència
- la remesa simple

1.1 El xec

El xec, tant bancari com personal, és un document que permet la retirada de fons per part del creditor de l'operació del compte del deutor d'aquesta operació a través de l'entitat bancària des de la qual s'ha emès.

El **xec** és una ordre de pagament per escrit que permet a la persona que el rep (tenidor) cobrar la quantitat estipulada en el document, i que ha d'estar disponible al compte de l'entitat bancària de qui l'emet (lliurador).

En un xec hi participen:

- **Lliurador** (importador): és la persona emet el xec.
- **Lliurat** (banc de l'importador-pagador): entitat dipositària dels fons propietat del lliurador.
- **Tenidor** (exportador): és la persona que cobra el xec.

Hi ha dues modalitats de xecs: el xec personal i el xec bancari.

1.1.1 Xec personal

El **xec personal** és emès per una persona física o jurídica contra una entitat financera en la qual hi manté un compte corrent.

El xec personal es divideix en:

- Nominatiu: només el pot cobrar la persona que hi consti:
 - A l'ordre: amb possibilitat de ser transmesos per endós (cedir a favor d'un altre fent-ho constar al xec).
 - No a l'ordre: sense possibilitat de ser transmesos per endós.
- Al portador: el pot cobrar qualsevol persona que presenti el xec a l'entitat pagadora.
- Barrat: per ser abonat s'ha d'ingressar en el compte del beneficiari.

A la figura 1.1 podem veure un exemple de xec personal, a la figura 1.2 un xec personal barrat, a la figura 1.3 un xec a l'ordre (permet transmissió per endós), i a la figura 1.4 un xec no a l'ordre (no permet la transmissió per endós).

FIGURA 1.1. Xec personal

ioc
 Institut obert de catalunya
 Banc IOC, S.A.

Entitat Oficial Control Núm. Compte

Euros // _____ //

Pagueu per aquest xec _____

Euros (en lletres) _____

Barcelona a _____ de _____ 20XX

Sèrie Núm.
 XXXXXXX XXXX XXXXX XX XXXXXXXXXXXXX

FIGURA 1.2. Xec personal barrat

Banc Comercial

Entitat	Oficina	Control	Núm. compte
2113	4512	15	0001110201

Euros #1.750#

Pagueu, per aquest xec, a COMERCIAL GRACIA EL

Euros (en lletres) MIL SET-CENTS CINQUANTA

Sitges, _____ dinc de _____ març de 20XX
 Distributions Panet, SA
 p. p. Joan Mas Riu

4968594 3145 0867 0100003790

FIGURA 1.3. Xec a l'ordre

Banc Comercial Via Laietana, 75 08001 Barcelona	Entitat 3145	Oficina 0867	Control 35	Núm. compte 0100003790
--	-----------------	-----------------	---------------	---------------------------

IBAN ES89 3145 0867 3501 0000 3790

Euros #2.100,00#

Pagueu, per aquest xec, a INSDÚSTRIES PERE, SA "A L'ORDRE"

Euros (en lletres) DOS MIL CENT-----

Barcelona, dotze de febrer de 20XX

NÚM. 4968594 6

4968594 3145 0867 0100003790 4200

FIGURA 1.4. Xec no a l'ordre

Banc Comercial Via Laietana, 75 08001 Barcelona	Entitat 3145	Oficina 0867	Control 35	Núm. compte 0100003790
--	-----------------	-----------------	---------------	---------------------------

IBAN ES89 3145 0867 3501 0000 3790

Euros #6.200,00#

Pagueu, per aquest xec, a JOAN GOMIS RIUS "NO A L'ORDRE"

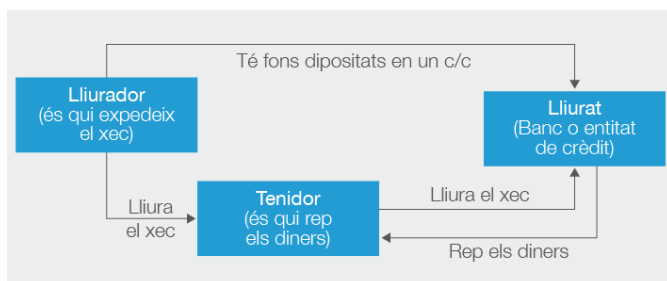
Euros (en lletres) SIS MIL DOS-CENTS-----

Barcelona, cinc de octubre de 20XX

NÚM. 4968594 7

4968594 3145 0867 0100003790 4200

En el procés per fer el pagament a través del xec personal hi intervenen lliurador, lliurat i tenidor, com podem veure a la figura 1.5.

FIGURA 1.5. Procés d'operació amb un xec personal

El procés per complimentar un xec personal, com es pot veure representat a l'esquema de la figura 1.6., consta dels següents camps.

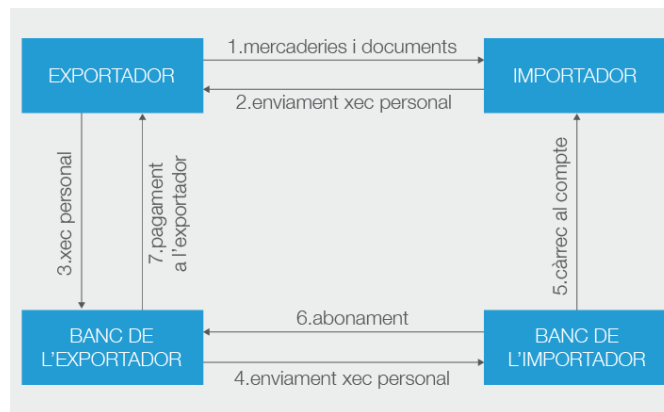
- Lliurat: entitat dipositària dels fons propietat del lliurador.
- Compte lliurador: persona que fa l'emissió del xec.
- Import del xec.
- Tenidor: és la persona que cobra el xec.
- Lloc i data d'emissió.
- Número del xec.
- Signatura del lliurador.

FIGURA 1.6. Exemple de xec personal

Diagrama d'un xec personal amb els següents camps numerats:

- 1: BANC RIBETÀ
- 2: IBAN ESxx xxxx xxxx xxxxxxxx
- 3: euros.....€
- 4: pagueu el xec a:
- 5: euros.....
- 6: Nº xxxx
- 7: Barcelona.....de.....de.....
- 8: signatura

L'operació de compravenda, en cas d'utilització de xec bancari, apareix representada en l'esquema de la figura 1.7, on es detallen els passos des de l'enviament de la mercaderia fins que l'exportador cobra el xec.

FIGURA 1.7. Circuit operatiu d'un xec personal

Els passos del circuit de l'operació comercial fins a l'abonament de l'import del xec en el compte de l'exportador són els següents:

- Enviament de la mercaderia i documents a l'importador segons contracte.
- Emissió i enviament per part de l'importador del xec personal.
- Lliurament del xec per gestionar-ne el cobrament.
- Enviament del xec al banc lliurador.
- Càrrec del xec al compte de l'importador.
- Reembossament del xec.
- Abonament en el compte de l'exportador.

Característiques

Les característiques bàsiques del xec personal referent a iniciativa, seguretat, despesa de l'operació i normativa són les següents:

- Iniciativa de reembossament: la té l'importador, que és qui envia el xec a l'exportador un cop ha rebut la mercaderia.
- Seguretat en el cobrament: molt poca. Depèn totalment de l'importador, dels fons del compte corrent i del fet que es puguin succeir situacions de pèrdua, robatori o deteriorament del document.
- Cost operatiu: comissió de cobrament i despeses derivades de demores o impagaments.
- Legislació aplicable: Llei 19/1985, canviària i del xec (BOE de 16 de juliol).

Vegeu als "Annexos" de la unitat l'enllaç a la Llei canviària i del xec.

Avantatges i inconvenients

Tant per a l'importador com per a l'exportador, el xec personal pot tenir una sèrie d'avantatges i inconvenients com a mitjà de pagament:

Per a l'exportador

Avantatges:

- No suposa cap mena d'avantatge, ja que l'exportador no té cap garantia que l'importador mantingui el seu compromís de pagar.

Inconvenients:

- Possibles insuficiències de saldo al compte corrent de l'importador.
- Impossibilitat de saber si els signants del xec tenen o no poder de lliurament.
- Possibilitat de falsificació de signatures.
- Possibilitat de robatori, pèrdua, deteriorament, etc.

Per a l'importador

Avantatges:

- Domina la gestió de pagament, ja que és l'importador qui decideix quan emet el xec.
- Disposa dels fons fins que el xec sigui presentat al banc pagador.

Inconvenients:

- Molt pocs, excepte en el cas d'emissió del xec en divisa. El tipus de canvi aplicat serà el del dia del càrrec al compte, i per tant generarà incertesa fins al mateix moment del càrrec.

Exemple operació comercial mitjançant xec

Olinou, una empresa de Tarragona que es dedica a vendre oli, fa una operació comercial amb l'empresa Oilimport de Liverpool en euros. El mitjà de pagament acordat és un xec personal, ja que existeix prou confiança per ambdues parts, i l'operació és de 85.000 €.

L'1 de març surt un camió de Tarragona carregat d'oli amb diferents tipus d'envasat; l'objectiu és arribar a Liverpool a través de Calais amb transbordament al ferri. El camió hi arriba el dia 4 de març, el dia 6 Oilimport de Liverpool envia un xec de 85.000 € emès a nom d'Olinou, SA, i el xec arriba a l'exportador tarragoní el dia 8. Un cop rebut el xec, Olinou el porta al seu banc (Banc de Tarragona) per cobrar-lo. El banc observa les característiques del xec:

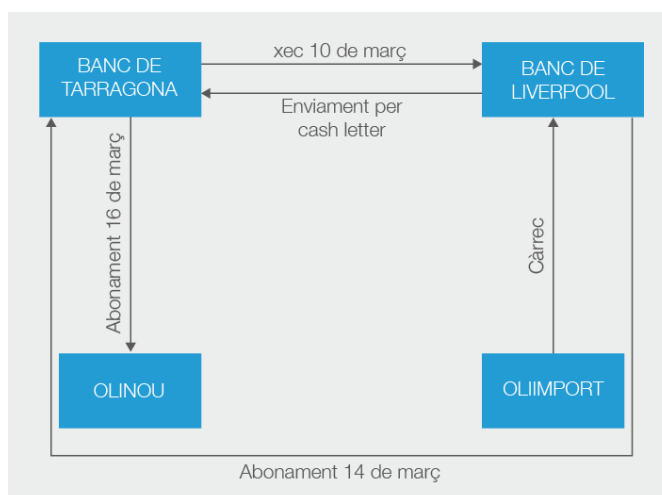
- Emissió a l'ordre d'Olinou.
- Data d'emissió: 6 de març.
- Lliurament contra el compte que Oilimport té al banc Liverpool International.
- Es tracta d'un xec creuat amb dues barres diagonals.
- Sembla que el xec està signat per un apoderat d'Oilimport.

El banc notifica a Olinou que no li pot pagar el xec per les causes següents:

- Desconeixement d'existència de fons al compte d'Oilimport.
- No pot comprovar si el signant del xec té o no poder suficient per al lliurament de xecs amb una o més signatures.
- Desconeix la forma d'autenticar la legalitat de la signatura.

Davant d'això, Olinou accedeix que el seu banc prengui el xec en gestió de cobrament i que li sigui abonat un cop l'hagi cobrat. El Banc de Tarragona envia el xec el dia 10 de març per *cash letter* al banc de Liverpool, i aquest, el dia 14, abona el xec al Banc de Tarragona. Es pot veure l'esquema de l'operació entre ambdues empreses a la figura 1.8.

FIGURA 1.8. Esquema de l'operació comercial entre Olinou i Oilimport



Un cop finalitzada l'operació podem veure que utilitzant el xec personal com a mitjà de pagament hi ha d'haver confiança absoluta amb l'exportador.

En cas de no ser abonat el xec, aquest pot ser protestat per manca de pagament. Procediments per agilitzar el cobrament podrien ser que l'importador tingués un compte en euros en un banc del país de l'exportador o en una sucursal del seu banc a Liverpool, si és que n'hi ha. Això permetria la comprovació de saldos i signatures.

1.1.2 Xec bancari

El **xec bancari** és un document emès per una entitat financera (a favor de l'exportador de l'operació). La petició la fa l'importador del mateix país contra ell mateix o a càrrec d'una altra entitat bancària, que normalment es troba ubicada en un país diferent.

El xec bancari es divideix en:

- Nominatiu: només el pot cobrar la persona que hi consti.
 - A l'ordre: amb l'especificació que s'ha de pagar a l'ordre. Tant el nominal com el xec a l'ordre tenen la possibilitat de ser transmesos per endós (cedir a favor d'un altre fent-ho constar al xec).
 - No a l'ordre: són els xecs sense possibilitat d'endós.
 - Al portador: el pot cobrar qualsevol persona que presenti el xec a l'entitat pagadora.
 - Barrat: per ser abonat s'ha d'ingressar en el compte del beneficiari.

En la figura 1.9 podem veure un exemple de xec bancari.

FIGURA 1.9. Xec bancari

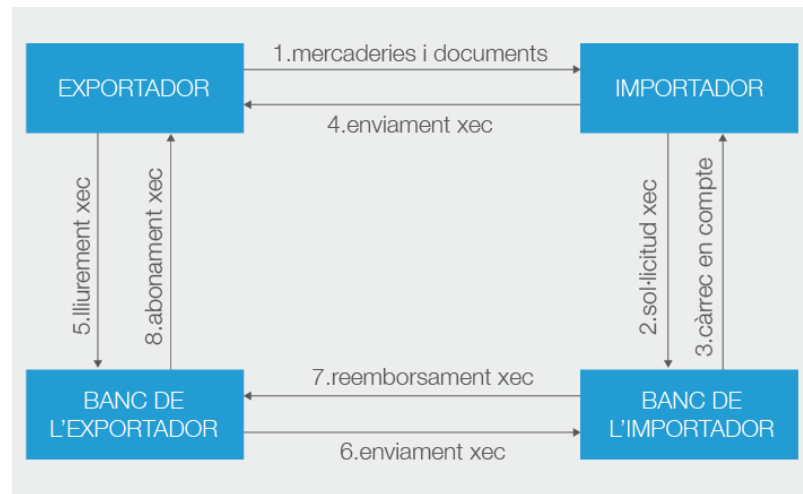
LORBANK		
Sucursal i data <i>Branch and date</i>		Xec núm.
Paguï's a <i>Pay to</i>		
La quantitat de <i>The amount of</i>	En xifres <i>In figures</i>	En lletres <i>In words</i>
Entitat pagadora <i>Paying bank</i>		LORBANK P.P.

El circuit d'una operació amb xec bancari, tal i com es pot veure a l'esquema de la figura 1.10, segueix els següents passos:

- Enviament de la mercaderia i dels documents.
- Sol·licitud del xec per part de l'importador.
- Càrrec en compte a l'importador i entrega del xec.
- Remissió del xec a l'exportador.
- Lliurament del xec per gestionar-ne el cobrament.
- Enviament del xec al banc lliurador.

- Reembossament del xec.
- Abonament en el compte de l'exportador.

FIGURA 1.10. Circuit d'una operació amb xec bancari



Característiques

Cal destacar les característiques del xec bancari quant a seguretat, iniciativa i normativa sobre aquest mitjà de pagament:

- Iniciativa de reembossament: la té l'importador, que és qui decideix el moment del pagament de l'operació.
- Seguretat en el cobrament: molt poca. Com a mitjà de cobrament per a l'exportador depèn totalment dels fons de l'importador.
- Cost operatiu: comissió de cobrament i altres despeses en cas de demora o impagament.
- Legislació aplicable: Llei 19/1985, canviària i del xec (BOE de 16 de juliol).

Avantatges i inconvenients

Tant per a l'importador com per a l'exportador, el xec personal pot tenir una sèrie d'avantatges i inconvenients:

Per a l'exportador

Avantatges:

- Si el xec és lliurat per un banc solvent no hi haurà problemes de cobrament.

Inconvenients:

- Es perd la propietat de la mercaderia abans de rebre el xec, i aquest es podria deixar de rebre.

- El banc sobre el qual es gira pot no tenir fons del banc que l'emet, i això implicaria que l'import no seria abonat.
- Possibilitat de robatori, pèrdua, deteriorament..., del xec.

Per a l'importador

Avantatges:

- Només paga quan ja ha rebut la mercaderia.

Inconvenients:

- Li carreguen el xec en el moment de l'emissió, tot i que l'exportador no el cobra fins més tard.

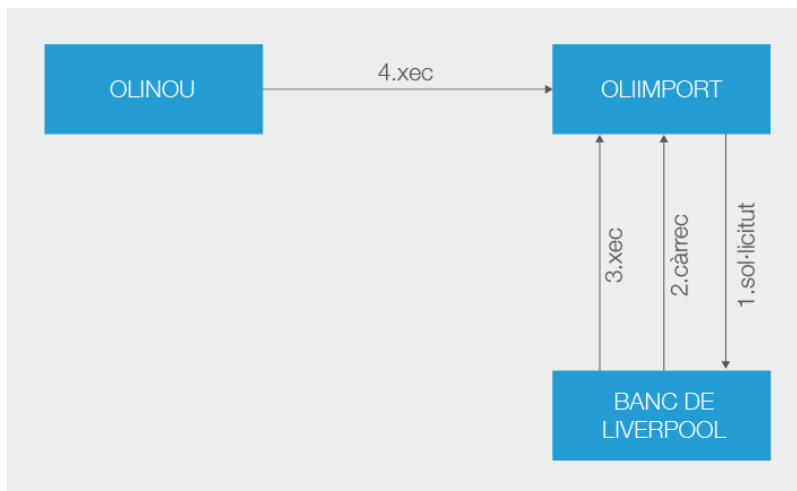
Operació amb xec bancari

El cas anterior de l'empresa Olinou i Oilimport va fer prendre la decisió a l'empresa exportadora de proposar les següents operacions a través de xec bancari en lloc de xec personal.

L'exportació que porta a terme Olinou és de 110.000€ i inclou transport i assegurança fins a Liverpool.

El dia 8 de juliol s'envia la mercaderia. Oilimport la rep el dia 11 i el dia 12 procedeix a enviar el xec bancari (a l'ordre d'Oilimport) per missatgeria. El procés es pot veure l'esquema de la figura 1.11.

FIGURA 1.11. Esquema d'operació Olinou-Oilimport



Olinou presenta el xec al seu banc (Banc de Tarragona) el dia 14 de juliol, i el banc l'hi abona en compte perquè confia amb el banc de Liverpool.

1.1.3 Sistemes que redueixen el temps de la gestió d'un xec a nivell internacional

Per tal d'agilitzar el procediment de cobrament en les operacions internacionals realitzades mitjançant xec existeixen dos sistemes que milloren l'operativitat de manera considerable:

- **Lock box:** sistema d'apartat de correus (en anglès, *lock box*). Es tracta d'un acord entre un banc del propi país i un banc del país destinatari de les exportacions pel qual el banc estranger recollirà diàriament d'un apartat de correus obert tots els xecs a favor d'exportadors espanyols i els presentarà per cambra de compensació aquest mateix dia. Perquè el seu funcionament sigui efectiu, l'exportador ha d'informar l'importador que no li remeti a ell el xec, sinó que ho faci a l'apartat de correus corresponent per a la recollida.
- **Cash letter** (carta de trànsit): consisteix en un acord entre les entitats bancàries que intervenen en l'operació comercial. Els bancs espanyols tenen acords amb un banc per país, i a partir d'aquest acord se li envien tots els xecs lliurats sobre aquest país. El banc estranger s'ocupa de presentar els documents a través de la cambra de compensació nacional i de reemborsar el banc espanyol.
- **SBF** (salvant-ne la bona fi): aquest sistema s'utilitza en cas de confiança contrastada si existeix aquest grau de confiança. Les entitats financeres poden abonar el xec salvant-ne la bona fi (SBF), i això fa que l'abonament sigui més ràpid. Tanmateix, si el xec finalment fos retornat, es carregaria amb data valor de l'abonament per modalitat SBF.

Cambra de compensació

És l'organisme encarregat de compensar els xecs i altres mitjans de pagament que un banc té contra altres entitats com a resultat d'operacions que hi porten a terme els seus clients.

La cambra de compensació serveix perquè cada banc saldi amb altres entitats les operacions al seu favor i al seu contra.

1.2 Les lletres de canvi

La lletra de canvi és un document de pagament regulat per la Llei 19/1985, canviària i del xec (BOE de 16 de juliol).

La **lletra de canvi** és un títol de crèdit formal i complet que obliga a pagar el seu venciment, en un lloc determinat, una certa quantitat de diners a la persona designada en el document o, a l'ordre d'aquesta, a una altra persona també designada.

La lletra de canvi, com a document de gir, està gravada per l'impost sobre transmissions patrimonials i actes jurídics documentats, concretament en la modalitat d'actes jurídics documentats. La base imposable és la quantitat per la qual es gira la lletra (excepte si el venciment supera els 6 mesos, llavors s'ha de multiplicar per 2 l'import de la base); el subjecte passiu és la persona que lliura la lletra. Com que

la lletra de canvi s'estén en paper timbrat (paper oficial), el pagament de l'impost es farà amb la compra del document.

Podem descriure les persones que intervenen en la lletra de canvi en els següents punts:

Vegeu els "Annexos" de la unitat per trobar la normativa d'actes jurídics documentats per aplicar a la lletra de canvi.

- Lliurador: és qui emet la lletra de canvi i dona l'ordre de pagament al lliurat.
- Lliurat: és qui està obligat al pagament de la lletra de canvi en el moment de seu venciment.
- Tenidor: és a qui el lliurador transmet la lletra de canvi perquè el lliurat la pagui. El tenidor pot endossar la lletra de canvi a tercers o bé presentar-la a l'acceptació i al cobrament.
- Avalador: és qui garanteix que el lliurat atindrà el pagament de la lletra de canvi al seu venciment; en cas contrari, l'avalador es fa responsable del pagament. L'aval pot ser limitat i il·limitat en el temps.
- Endossant i endossatari: l'endossant és la persona que, sent posseïdora de la lletra de canvi (tenidor), la transmet a una altra (endossatari) mitjançant l'endós; l'endossatari es converteix en tenidor. L'endós es pot evitar mitjançant la clàusula no a l'ordre.

El procediment per complimentar el document de la lletra de canvi es reflecteix en els punts següents:

- Lloc de lliurament de la lletra de canvi.
- Import en xifres de l'import.
- Data en què es lliura la lletra.
- Data de venciment.
- Nom del tenidor.
- Import en lletres de l'import.
- Lloc on s'ha d'efectuar el pagament.
- Dades del compte bancari del lliurat.
- Clàusula amb despeses o sense despeses.
- Nom i adreça del lliurat.
- Signatura, nom i adreça de qui lliura la lletra.
- Acceptació del lliurat per mitjà de la seva signatura.

Tots aquests elements apareixen representats a la figura [1.12](#).

FIGURA 1.12. Format frontal de la lletra de canvi

The image shows the front of a bill of exchange form. It contains the following fields and labels:

- 1:** Lugar de libramiento/Lloc de lliurament
- 2:** Importe/Import
- 3:** Fecha de libramiento/Data de lliurament
- 4:** Vencimiento/Venciment
- 5:** Por esta LETRA DE CAMBIO pagará usted al vencimiento expresado por aquesta LLETRA DE CANVI pagarem, el dia del venciment indicat la cantidad de la quantitat d'
- 6:** la cantidad de la quantitat d'
- 7:** PERSONA O ENTIDAD/PERSONA O ENTITAT
- 8:** C. C. C. D. C.
- 9:** Cláusulas/Clàusules
- 10:** Nombre y domicilio del librador/Nom i domicili del lliurador
- 11:** Firma, nombre y domicilio del librador /Firma, nom i domicili del lliurador

Additional elements include a stamp on the right with 'CLASE M', '10 PTA', and 'HASTA 4.000 PTA', and a vertical label '12' on the left side.

Al revers de la lletra de canvi, en cas que així s'acordi, s'ha de fer constar (vegeu la figura 1.13):

- aval de la lletra
- consignació d'endós; en cas de ser-hi, l'haurà de signar l'endossant
- espai per a qualsevol clàusula o declaració prevista per la llei

FIGURA 1.13. Format del revers d'una lletra de canvi

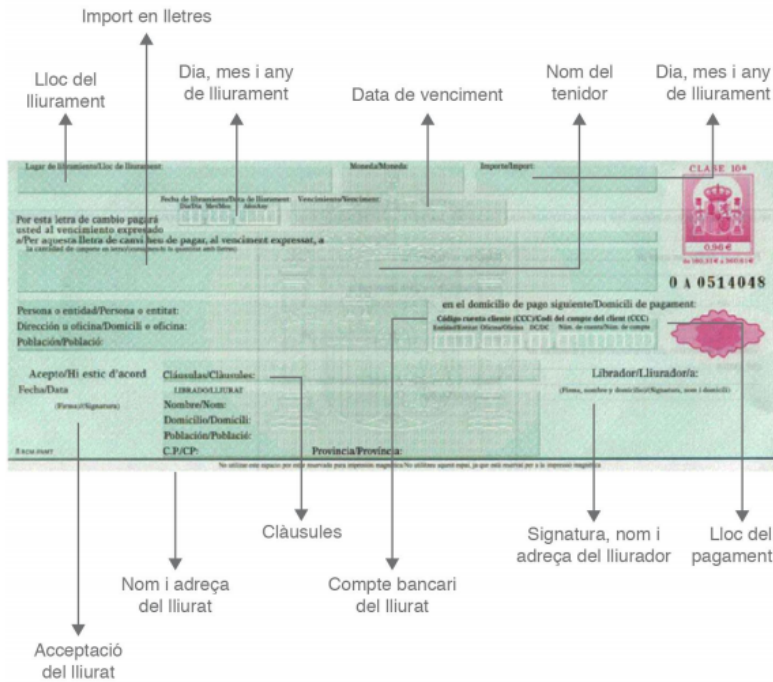
The image shows the back of a bill of exchange form, divided into three vertical sections:

- 13:** Por aval de/Per aval de
- 14:** Páguense al/aguatxo a
- 15:** Nombre y domicilio del avalista/Nom i domicili de l'avalista

Each section contains lines for entering names, addresses, and dates.

El format de la lletra un cop complimentada apareix representat en la figura 1.14.

FIGURA 1.14. Apartats que cal complimentar en una lletra de canvi



Exportació amb lletra de canvi

L'empresa Pinyol, SA exporta a l'empresa Shower del Canadà per valor de 50.000 euros. L'operació es materialitza amb dues lletres de canvi de 25.000 € cada una amb venciments a 30 i 90 dies. El primer dia descompta la primera lletra al banc al 6%; pagarà, per tant, els interessos següents: $25.000 \times 0,06 \times 30/360 = 125 \text{ €}$. Aquests interessos vénen donats perquè Pinyol, SA ha decidit cobrar la lletra abans del seu venciment, i a tal efecte aquest avançament de cobrament li suposa un cost, que són els interessos en concepte d'avançament.

Arribat el venciment de la primera lletra, Shower no paga i el banc cobra despeses de devolució (60 €) a Pinyol, SA. L'empresa ha parlat amb el client i acorden una nova lletra amb despeses de devolució incloses que Pinyol, SA repercuteix a Shower. La lletra serà amb venciment a 30 dies més i per un import de 25.060 €. Finalment, les dues lletres es cobren al venciment.

Després dels resultats de l'operació podem concloure que, tot i que a través del lliurador s'obliga al pagament al lliurat, al venciment es pot donar el cas d'impagament. En aquests casos es pot negociar una nova lletra a un termini pactat, com el cas de l'exemple, o, en cas de desacord, s'acudeix al protest seguint la normativa vigent, la Llei 19/1985, canviària i del xec (BOE de 16 de juliol).

1.3 L'ordre de pagament simple i la transferència

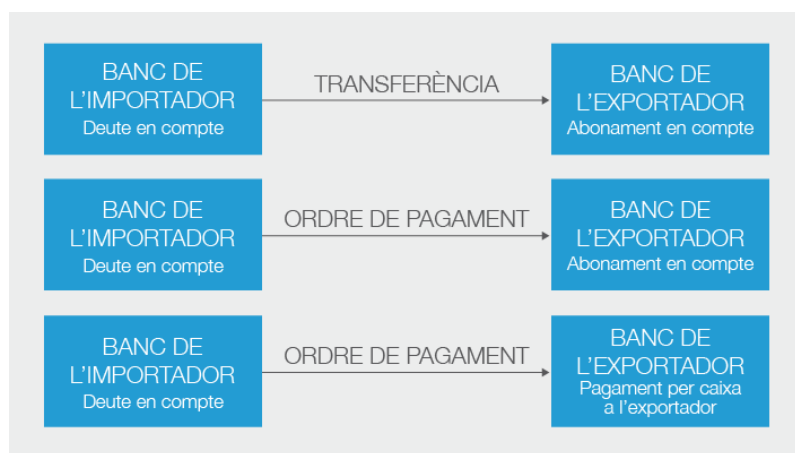
L'ordre de pagament simple, en la qual no existeix transmissió física de cap document, evita riscos de pèrdua, deteriorament o robatori.

L'ordre de pagament simple és un mandat de pagament que realitza l'importador perquè el seu banc posi determinada quantitat a disposició de l'exportador, directament o a través d'un tercer banc.

L'emissió de l'ordre es fa normalment quan l'importador ja disposa de la mercaderia adquirida, i l'ordre de pagament no s'abona directament al compte de l'exportador fins que no siguin cursades pel mateix les instruccions per fer-ho.

Cal destacar que la diferència entre transferència i ordre de pagament es basa únicament en el fet que la transferència no es pot cobrar en efectiu abans de l'abonament en compte, mentre que l'ordre de pagament es pot pagar per finestreta al beneficiari. Per tant, les característiques de la transferència i l'ordre de pagament serien les que apareixen a la figura 1.15.

FIGURA 1.15. Característiques de l'ordre de pagament i transferència



Una modalitat específica de transferència són les **transferències STP** (Straight Trough Processing), que són les que poden fer-se de manera totalment automatitzada, ja que l'entitat ordenant té les dades necessàries: l'IBAN (número internacional de compte) del beneficiari i el BIC (codi d'identificació bancària) del banc del beneficiari. Quan la transferència no es realitza en aquests termes s'anomena no-STP, i suposa que l'entitat normalment tindrà previstes comissions addicionals o més altes que les d'una transferència STP.

1.3.1 Característiques

Cal destacar les característiques de l'ordre de pagament i la transferència quant a seguretat, iniciativa i normativa sobre aquest mitjà de pagament:

- Iniciativa de reembossament per part de l'importador, que és qui dona l'ordre de pagament.
- Seguretat de cobrament: és mínima, ja que l'exportador depèn del fet que l'importador, que ja ha rebut la mercaderia, cursi l'ordre.

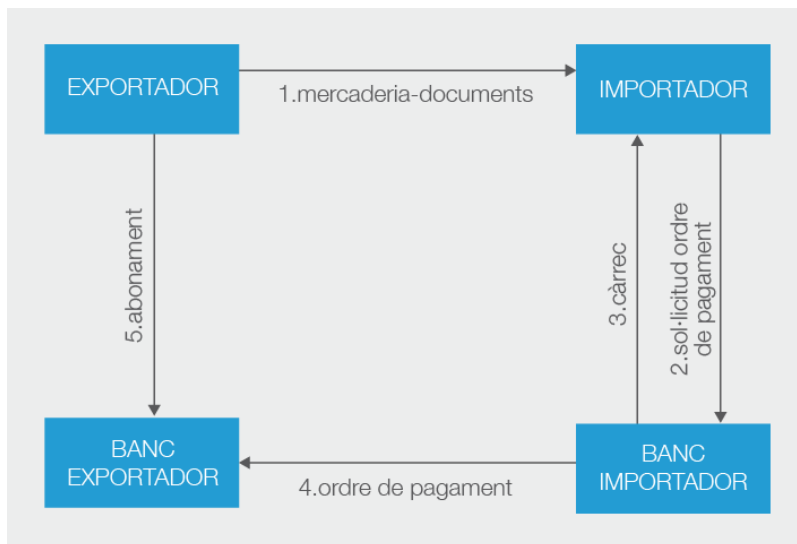
- Regulació a partir de les pràctiques bancàries.

El circuit de l'operació de pagament d'una transferència o ordre de pagament, tal i com es descriu a la figura 1.16, consta de les següents fases:

Vegeu els "Annexos" de la unitat per consultar la regulació de les pràctiques bancàries que afecten els pagaments transfronterers.

- Enviament de la mercaderia i dels documents.
- Emissió d'ordre de pagament per part del banc importador.
- Càrrec al compte de l'importador.
- Transmissió de l'ordre de pagament del banc importador al banc exportador.
- El banc de l'exportador abona l'import.

FIGURA 1.16. Circuit d'una ordre pagament o transferència



La transmissió del missatge de pagament es pot fer per via postal o telegràfica, però actualment el més usual és via SWIFT a causa de la seva rapidesa i seguretat en comparació de les altres dues fórmules. Cal tenir en compte també el repartiment de les despeses acordat per l'operació; l'ordenant d'una transferència a l'exterior haurà d'especificar com es distribuiran les despeses i comissions de l'operació. Aquestes poden ser:

- Opció OUR: l'ordenant es fa càrrec de totes les despeses i comissions.
- Opció SHA: es comparteixen les despeses i comissions entre importador i exportador.
- Opció BEN: les despeses i comissions són a càrrec del beneficiari, i en aquest cas es dedueixen de l'import del cobrament.

1.3.2 Avantatges i inconvenients

Tant per a l'importador com per a l'exportador, l'ordre de pagament simple i la transferència tenen una sèrie d'avantatges i inconvenients:

Per a l'exportador

Avantatges:

- Sistema ràpid per a la rebuda de fons.
- Més segur que un xec.
- Baix cost de comissions i administració comparativament amb altres mitjans de pagament.

Inconvenients:

- S'embarca i es transmet la propietat de la mercaderia sense haver cobrat.

Per a l'importador

Avantatges:

- Paga després de rebre la mercaderia.

Inconvenients:

- El banc carrega l'import en el mateix moment en què cursa l'ordre.

1.3.3 Transmissió del missatge de pagament via SWIFT

Quan un client fa una transferència internacional a favor d'un altre, el banc emissor genera un missatge que indica de quina manera es faran arribar els fons a aquest client, detallant la data, la divisa, les despeses, etc. Aquest missatge xifrat s'anomena SWIFT.

La importància del **sistema SWIFT** rau en el fet que és la prova de la realització irrevocable d'una ordre de pagament internacional, donant seguretat i informació al receptor.

Objectius del SWIFT

Els pilars bàsics del missatge SWIFT com a missatge de pagament inclou les següents característiques:

- Confidencialitat: només hi tenen accés persones autoritzades.
- Integritat: dona informació completa.
- Disponibilitat: accessibilitat en el moment en què és necessari.
- Confiança: confiança en les persones autoritzades.

Codi de l'entitat bancària (BIC)

A cada entitat financera associada a la xarxa SWIFT se li assigna un codi identificador BIC (Bank Identifier Code) que es construeix de la manera següent:

- Codi de l'entitat de crèdit: són quatre caràcters identificatius de l'entitat financera a nivell mundial (AAAA).
- Codi de país: són dos caràcters identificatius del país (o territori geogràfic) on es troba la unitat central de negoci de l'entitat de crèdit (BB).
- Codi de localitat: són dos caràcters identificatius de la regió o ciutat on es troba la unitat central de negoci de l'entitat de crèdit (CC).
- Codi d'oficina: són tres caràcters que identifiquen una determinada oficina o departament de la institució financera (XXX).

Avantatges del SWIFT

El missatge SWIFT té una sèrie d'avantatges que estan determinats per les següents característiques:

- estandardització dels processos
- rapidesa en la transmissió d'informació
- eliminació d'errors d'interpretacions
- increment del grau de seguretat (missatges encriptats i claus d'autenticació)

Exemple d'operació amb ordre de pagament simple entre els EUA i el Japó

En una operació per import de 450.000 USD entre l'empresa dels EUA New Life, dedicada a la venda de roba de tot tipus, i l'empresa Atarashī fuku del Japó, l'importador japonès reemborsa les seves compres mitjançant ordre de pagament simple.

La mercaderia embarca des del port de Houston el dia 1 de febrer cap al port de Tòquio a una distància de 16.993 mn (milles nàutiques), equivalents a 31.471.036 km, que circulant

Enviament missatge SWIFT

Per enviar un SWIFT és imprescindible tenir la clau **BIC-SWIFT** i l'**IBAN** (Internacional Bank Account Number) del beneficiari perquè l'abonament de la transferència esdevingui un procés automàtic i d'aquesta manera evitar costos, temps i retards.

a 15 *knots* (27,78 km/h) representa una durada del trajecte d'aproximadament 47 dies. Les despeses i comissions de l'operació són compartides entre importador i exportador.

El pagament es produirà un cop rebuda la mercaderia, quan l'empresa japonesa sol·licita al banc de Tòquio que faci l'emissió d'una ordre de pagament simple a favor de New Life per valor dels 450.000 dòlars.

New Life demana que l'ordre de pagament sigui transmesa via SWIFT, ja que és la via més ràpida. Rep l'avís de l'ordre de pagament dels 450.000 dòlars i aquests són abonats en compte.

L'ordre de pagament efectuada via SWIFT es fa seguint els camps i codis corresponents:

- Missatge MT 103: emissió de transferència de fons de clients.
- Camps del missatge:
 - 20: referència del banc ordenant
 - 23: codi bancari de l'operació (CRED: transferència normal)
 - 32A: data valor, codi divisa i import (450.000 dòlars)
 - 33B: import de l'ordre de pagament (450.000 dòlars)
 - 50: ordenant
 - 57A: banc del beneficiari
 - 59: beneficiari (compte i identificació del mateix)
 - 70: detalls del pagament
 - 71: despeses SHA (compartides)

L'exportador ha d'indicar sempre el nom del banc i la plaça on rebre l'ordre de pagament, per evitar retards en el cobrament. S'arriba a la conclusió que perquè sigui un bon mitjà de cobrament per a l'exportador hi ha d'haver confiança absoluta amb l'importador.

Tipus de missatges SWIFT

En el moment de transmetre l'operació, els missatges SWIFT s'agrupen en categories d'acord amb el primer dígit:

Transferències de clients i xecs, 1XX

- MT103: transferència a favor del client
- MT110: avís de xec
- MT111: paralització del pagament d'un xec
- MT1...

Transferències d'institucions financeres, 2XX

- MT202: transferència a favor d'un banc
- MT202: COV (missatge de cobertura de MT103)
- MT2...

Exemple de camps de transferència a través de SWIFT

A partir de la figura 1.17 es poden observar els diferents camps d'un missatge SWIFT.

FIGURA 1.17. Codis d'operacions bancàries

```

MT S103          SINGLE CUSTOMER CREDIT TRANSFER

BASIC HEADER    F 01 LORBESMXXX 1234 123456
APPLICATION HEADER 0 103 1145 151103 NBBEBEBB 1234 123456 151107 0823 N
USER HEADER     SERVICE CODE 103: ERP
                MSG USER REF. 108:
                VALIDATION: 119: STP
SENDER'S REF.   *20: 040505265897
BANK OPERATION CODE *23B: CRED
SETTLEMENT AMOUNT: *32A DATE 151107 CURRENCY EUR AMOUNT 11.800
INSTRUCTED AMOUNT: 33B CUR/CODE EUR AMOUNT 11.800
ORDERING CUSTOMER *50: BELGIAN COMPANY
                  KONINGINSTAAT 45
                  BRUJAS
                  BE BELGIE
ACCOUNT WITH INST. 57A: LORBESMXXX

BENEFICIARY CUSTOMER *59: /ES25 1234 5678 0000 1234 5678
                  EMPRESA MURCIANA,S.L
                  AVDA. JUAN CARLOS I 18
                  LORCA, 30800 MURCIA, ESPANA
REMITTANCE INFORMATION: 70 INVOICE 123456
DETAILS OF CHARGES: *71 SHA

TRAILER        ORDER IS <MAC:> <PAC:> <ENC:> <CHK:> <ING:> <PDE:>
                MAC:14DBC4H8
                CHK:123D123ALL1234

```

Es tracta d'un missatge MT 103(Single Customer Credit Transfer) referent a una transferència de fons cap a un client particular.

Els diferents camps del missatge es refereixen a:

- camp 20: referència del banc ordenant
- camp 23: codi bancari de l'operació (CRED: transferència normal)
- camp 32A: data de valor, codi de divisa i import
- camp 33B: import de l'ordre de pagament
- camp 50: ordenant
- camp 57A: banc del beneficiari
- camp 59: beneficiari (compte i identificació del mateix)
- camp 70: detalls del pagament
- camp 71: despeses (3 opcions: SHA, OUR i BEN)

Ordre de pagament indirecta

Si no existeix compte intercanviat entre el banc emissor i el banc pagador serà necessària la intervenció d'un o dos bancs addicionals en el país de la divisa de la transferència. Si els corresponsals del banc emissor i pagador són el mateix, hi haurà d'haver la intervenció d'un tercer banc, però si tenen corresponsals diferents hi hauran d'intervenir quatre bancs:

- camp 56A: banc intermediari (entitat financera a través de la qual la transacció arriba al banc del beneficiari)
- camp 52A: banc ordenant (entitat financera del client, quan sigui diferent del remitent)

- camp 53A: corresponsal de l'emissor
- camp 54A: corresponsal del receptor

La institució financera enviarà un segon missatge MT 202 COV, que és adoptat com a exclusiu amb cobertura d'MT103.

L'MT 202 COV inclou dades sobre l'ordenant i el beneficiari de l'MT 103 vinculat, amb la finalitat que el banc que rep l'MT 202 COV conegui les dades de les parts involucrades. Només ha de ser utilitzat per ordenar el moviment de fons relacionats amb una transferència de crèdit del client subjacent que es va enviar amb el mètode de presentació.

L'MT 202 COV no ha de ser utilitzat per a qualsevol altra transferència interbancària. Per a aquestes transferències ha de ser utilitzat l'MT 202.

1.3.4 Zona única de pagament en euros

En el cas de la zona euro, les empreses poden fer totes les seves operacions financeres en euros de manera centralitzada des d'un sol compte bancari utilitzant els instruments de pagament de la SEPA (Single Euro Payments Area). La gestió dels pagaments se simplifica, ja que l'enviament i la recepció de tots els pagaments es fan amb el mateix format. En centralitzar la gestió dels pagaments, les empreses que tenen activitats en la zona euro estalvien en costos i en temps.

La iniciativa de la zona única de pagaments en euros està principalment liderada per la indústria bancària europea a través de l'European Payments Council amb el suport de la Comissió Europea, els governs i els bancs centrals.

La **zona única de pagament en euros** representa, dins Europa, l'àrea en la qual ciutadans, empreses i altres agents econòmics fan i reben pagaments en aquesta moneda amb igualtat de condicions, drets i obligacions, independentment de la seva ubicació i de requerir o no processos transfronterers, és a dir, entre diferents països.

La zona SEPA està integrada pels 27 països membres de la Unió Europea, Islàndia, Liechtenstein, Mònaco Noruega, Suïssa i, des de l'any 2019, Andorra i El Vaticà. Al gener de l'any 2021 el Regne Unit va deixar de pertànyer a la Unió Europea però segueix formant part de la zona SEPA.

L'efecte de la SEPA als clients bancaris es preveu com el pas lògic per completar el procés iniciat el 2002 per la unió econòmica i monetària amb la introducció de l'euro, i permet aprofitar els avantatges de la unió monetària.

De la mateixa manera que s'utilitza com a moneda única l'euro, en la **zona única de pagaments en euros** existeix un únic conjunt d'instruments per a operacions electròniques de pagament, de tal manera que el procés per als pagaments

internacionals és el mateix que el dels pagaments nacionals.

Es poden considerar els següents casos com a característiques essencials de la SEPA:

- Es pot utilitzar un únic compte bancari per a operacions en euros dins la zona SEPA.
- Existeix més seguretat per als usuaris de serveis de pagament.
- Implica millores d'eficiència en els processos d'execució de pagaments que permetran innovacions en l'àmbit dels mitjans de pagament (p. ex.: factura electrònica i pagaments via mòbil).
- Elimina les barreres en pagaments internacionals.

La zona única està fonamentada en tres instruments de pagament:

- Les transferències SEPA, que substitueixen les transferències nacionals.
- Els càrrecs directes SEPA, en substitució de les domiciliacions de rebuts.
- Les targetes bancàries de pagament.

Per a cada instrument de pagament hi va haver els canvis següents:

- Transferències: amb SEPA es fan a partir dels codis BIC (Bank Identifier code) i IBAN (Internacional Bank Account Number).
- Ordres de domiciliació: per poder carregar rebuts en el compte d'un client continua sent necessària la seva autorització expressa. Les devolucions se sotmeten a la normativa de serveis de pagament (Llei 16/2009, de 13 de novembre, de serveis de pagament).
- Targetes: la característica més destacable en les targetes de dèbit i crèdit és el xip EMV. La majoria de les targetes emeses per les entitats espanyoles tenen el xip, i els TPV de la majoria dels comerços estan preparats per a aquesta forma de pagament; ara es demana el PIN de la targeta per confirmar la compra. D'aquesta manera, les operacions són més segures i s'eviten les falsificacions de signatures.

La iniciativa SEPA està emparada i fonamentada pel marc sobre serveis de pagament integrat pel Reglament (CE) 924/2009, sobre pagaments transfronters; la Directiva 2007/64/CE, de serveis de pagament, i la seva transposició a l'ordenament jurídic espanyol a través de la Llei 16/2009, de serveis de pagament. Aquesta norma està dividida en tres blocs fonamentals dedicats a establir, respectivament:

- Els requisits d'informació que tots els proveïdors de serveis de pagaments ha de complir per a la millora de la transparència.



El TPV (terminal punt de venda) és un sistema informàtic o electrònic microcomputaritzat que mitjançant la lectura del microprocessador EMV (Europay MasterCard VISA) que incorporen les targetes de crèdit i dèbit, s'autentifiquen i es gestionen els pagaments de manera accessible per als venedors.

- Els drets i els deures dels usuaris i dels proveïdors de serveis de pagament.
- El règim jurídic d'una nova figura de proveïdors de serveis de pagament permet una major competència en la provisió de serveis de pagament.

Vegeu els "Annexos" de la unitat per consultar la Llei 16/2009 on s'adapta la iniciativa SEPA a l'ordenament jurídic espanyol

1.4 Remesa simple

La remesa simple és un sistema de reemborsament, i el mitjà de pagament en si és el document financer que conté la pròpia remesa, ja sigui una lletra de canvi, un xec, un pagaré...

El **pagaré** és un document mercantil pel qual una persona anomenada firmant es compromet a pagar una quantitat determinada a una altra denominada tenidor, o a la seva ordre, en lloc i data també determinats. La seva característica essencial és la promesa de pagament.

A la figura 1.18 podem veure una mostra d'un pagaré.

FIGURA 1.18. Pagaré

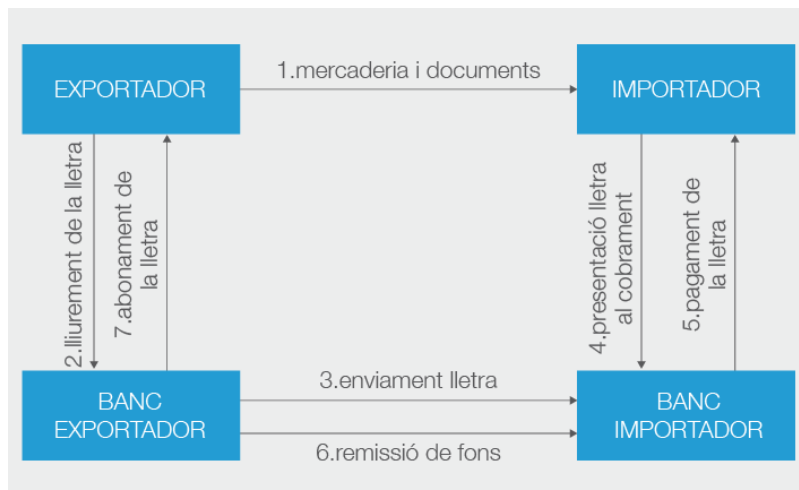
En la remesa simple, la iniciativa del cobrament està en mans de l'exportador. L'entitat bancària de l'exportador gestiona documents financers, seguint les indicacions d'aquest. Tanmateix, l'exportador haurà de tenir present que caldrà l'autorització de càrrec en compte per part de l'importador per generar el pagament.

La remesa simple pot ser tramitada a la vista (al comptat) o diferida. El circuit operatiu d'aquest document, tal i com es pot veure a la figura 1.19 consta de les següents fases:

- Enviament de la mercaderia i dels documents.
- Lliurament de la lletra amb instruccions de cobrament.
- Remissió de la lletra amb instruccions de cobrament al venciment convingut, sigui al comptat o diferit.
- Presentació de la lletra de canvi al cobrament.

- Pagament de la lletra de canvi al banc presentador.
- Remissió de fons.
- Abonament de l'import de la lletra

FIGURA 1.19. Circuit de la remesa simple



1.4.1 Remeses simples per compensació electrònica

Amb aquest sistema s'elimina l'enviament físic de documents, amb estalvi de temps i costos, i es pot saber amb anticipació la data exacta de pagament, fet que permet un control més eficaç dels impagats i que per tant millora la gestió financera. Entre d'altres sistemes informàtics que permeten tramitar ràpidament el cobrament en operacions amb altres països europeus es troben el Direct Debit alemany, la Lletre de change-revelé (LCR) a França, la Ricevuta bancaria (RIBA) a Itàlia...

Avantatges i funcionament de la remesa per compensació electrònica

Els avantatges de la remesa electrònica permeten agilitzar i facilitar l'operativa d'aquest mitjà de pagament; entre d'altres, podem destacar:

- Estalvi de temps i costos en el cobrament.
- Eliminació de la manipulació de l'arxiu físic dels documents.
- Iniciativa en el cobrament, sabent-ne anticipadament la data.
- Coneixement en qualsevol moment de la situació del cobrament.
- Control d'efectes impagats.
- Possibilitat de sol·licitud de bestreta dels efectes.

El funcionament de la remesa per compensació electrònica és el següent:

- Permet la cobertura de cobraments des de la generació dels mateixos, sense paper, fins al coneixement de l'estat de cadascun dels cobraments.
- L'importador i l'exportador han d'acordar la utilització del sistema de remeses electròniques. Caldrà l'autorització bancària perquè atengui les domiciliacions amb càrrec a l'importador.
- Cal sol·licitar a l'entitat financera l'alta del servei.
- Caldrà confeccionar els efectes segons el quadern únic per als cobraments en els països on es presten aquests serveis.
- Presentació de les dades per al tràmit i el cobrament en el país que correspongui.
- Es podrà saber en qualsevol moment la situació de cobrament de cada un dels efectes.

1.4.2 Característiques de la remesa simple

Cal destacar les característiques de la remesa simple quant a seguretat, iniciativa i normativa sobre aquest mitjà de pagament:

- Iniciativa de reembossament: la té l'exportador, que és qui dóna instruccions per tal que la seva entitat financera gestioni els documents financers.
- Seguretat en el cobrament: depèn de la solvència i seriositat de l'importador i del risc de país.
- Cost operatiu: relativament baix comparat amb els costos i les comissions dels mitjans de pagament documentaris, tot i que és més costós que el xec i la transferència.
- Regulació aplicable: regles i usos uniformes per a la gestió de cobrament de documents de la Cambra de Comerç Internacional (ICC: International Chamber of Commerce) i Llei 19/1985, canviària i del xec (BOE de 16 de juliol).

ICC (International Chamber of Commerce)

Organització encarregada de brindar protecció a les empreses dels diferents països del món pel que fa a les operacions comercials. Va ser creada l'any 1919 a França, amb personalitat pròpia i naturalesa jurídica associativa. Cal esmentar que la Cambra de Comerç Internacional és l'única organització empresarial que té l'estatus d'organisme de consulta davant les Nacions Unides i els seus organismes especialitzats.

1.4.3 Avantatges i inconvenients de la remesa simple

Tant per a l'importador com per a l'exportador, la remesa simple té una sèrie d'avantatges i inconvenients:

Per a l'exportador

Avantatges:

- En casos d'impagament, l'exportador és avisat d'immediat per part de l'entitat financera, i això fa que aquest darrer no hagi d'estar fent el seguiment dels venciments.
- El fet de l'existència de la pròpia remesa, acceptada com a mitjà de pagament per part de l'importador, facilita la concessió de finançament per part de les entitats financeres.
- En cas d'utilitzar remeses electròniques, aquestes fan reduir costos i endarreriments de cobrament.

Inconvenients:

- La remesa simple no aporta cap garantia de cobrament a l'exportador, i aquest ha de pagar o acceptar el document quan ja ha rebut la mercaderia per part de l'exportador.
- Requereix relació de confiança importador-exportador.
- Els casos d'impagament generen despeses addicionals.
- Existència de risc empresa, entitat financera i país.

Per a l'importador

Avantatges:

- En casos de remeses a termini, l'importador obté finançament per part de l'exportador fins al venciment.
- L'importador no cal que porti garanties, a excepció que es demani, a més d'acceptació d'un aval per part d'una entitat financera.
- És més econòmic que els mitjans de pagament documentaris.

Inconvenients:

- És més costós que el xec o la transferència, a causa de la intervenció de l'entitat financera.

Exemple de remesa simple

Bofarull, SA de Lleida, empresa dedicada a la cosmètica, fa una venda a l'empresa Gauchini de Livorno, ciutat italiana de la Toscana, per valor de 180.000 €. L'operació és fa a través d'una remesa simple formada per tres lletres pagadores a 30, 60 i 90 dies, concedint així un finançament per ajornament de terminis a l'importador. Aquests terminis permeten a l'importador fer tres pagaments de 60.000 € cadascun. Pagador mitjançant remesa simple, un cop finalitzat cada venciment.

Bofarull envia la mercaderia el 18 d'abril mitjançant camió i emet les lletres de canvi amb les dades següents: nom del comprador; adreça; import de cada lletra, que es concreta en 60.000 € cadascuna, amb els venciments corresponents de 20 de maig, 20 de juny i 20 de juliol, i codi IBAN de la domiciliació.

El lliurament de les lletres es fa al Banc de Lleida, que les haurà de presentar al cobrament en els seus respectius venciments. El Banc de Lleida remet les lletres al Banc de Toscana, que és on es troba domiciliat el pagament, amb les següents instruccions: recollida d'acceptació de les lletres per part de Gauchini, guardar les lletres per cobrar-les als respectius venciments i comunicar via SWIFT l'acceptació de les lletres.

El Banc de Toscana recull l'acceptació de les lletres i així ho comunica al Banc de Lleida, que ho transmet a Bofarull, SA. Als corresponents venciments es comunica el pagament transferint el pagament al Banc de Lleida, i aquest al compte de Bofarull.

En aquest cas, Gauchini despatxa la mercaderia abans d'acceptar les lletres, i en cas de no-acceptació d'aquestes es procedirà al protest formal o a accions substitutòries. En cas d'impagament, es procedeix a realitzar el protest.

1.5 Interpretació de la normativa reguladora dels mitjans de pagament internacionals

El funcionament dels mitjans de pagament simples està regulat per diferents normatives.

Per una banda, trobem **Llei uniforme de Ginebra sobre el xec, la lletra de canvi i el pagaré**, que fa referència a aquest tres tipus de mitjans de pagament i el funcionament de cadascun dels documents que els representen, des de la seva emissió fins al cobrament o pagament, o impagaments i transmissions, i tots els actes que se'n poden derivar en cada situació.

Per una altra, els mitjans de pagament també es veuen afectats per la **Normativa vigent sobre moviments de capital**, que preveu les actuacions pertinents per als cobraments a l'exterior i de l'exterior.

El **control de canvis** és el conjunt de normes d'intervenció administrativa que el govern pot establir per regular els actes, els negocis, les transaccions i les operacions de tot tipus entre residents i no residents que suposin o dels quals es derivin cobraments i pagaments exteriors.

Dins de la intervenció administrativa cal diferenciar entre control i intervenció:

- **Control:** busca la informació necessària per al coneixement estadístic de les operacions, així com la comprovació de l'autenticitat de les transaccions, per evitar l'evasió de capitals i el frau fiscal.
- **Intervenció:** és una restricció als canvis que porta implícit que certes transaccions es trobin prohibides o limitades.

La pràctica totalitat dels països disposen d'una legislació que regula i controla els moviments de capitals amb l'exterior.

1.5.1 Llei uniforme de Ginebra sobre el xec, la lletra de canvi i el pagaré a l'ordre

L'ordenament sobre la lletra de canvi, el xec i el pagaré es veu adaptat a la Llei uniforme de Ginebra datada del 16/07/1995 i publicada al BOE el 19/07/1985, i va suposar una renovació del dret mercantil. La regulació anterior havia quedat desfasada, ja que no servia per protegir de manera adequada el que suposava la protecció dels crèdits que incorporaven els propis documents.

La voluntat d'incorporació d'Espanya en el conjunt d'estats va contribuir a facilitar l'aproximació de les legislacions nacionals de cara a un millor funcionament del Mercat Comú.

El dret mercantil ha estat pioner quant a la reivindicació d'universalitat de les normatives, abans fins i tot que les relacions de tota mena entre els pobles i estats arribessin al grau de mobilitat i fluïdesa actuals.

L'**intercanvi empresarial** entre estats dotats de sistemes polítics similars, que reconeixen al seu torn sistemes d'organització econòmica similars, requereix de l'existència de regulacions homogènies en un bon nombre d'institucions.

Un dels elements de l'entorn institucional comú, l'anomenada autonomia de la voluntat, ha permès que les parts interessades s'autoregulin i s'unifiquin en les operacions comercials. És en el cas que aquesta autoregulació no funcioni quan han estat els estats i les organitzacions internacionals els que han promogut els elements comuns de les institucions necessàries perquè el tràfic jurídic funcioni de la manera més adequada.

Es tracta de facilitar la circulació d'aquests documents, la lletra de canvi, el xec i el pagaré sense que això suposi imposar a l'adquirent la càrrega d'examinar, a més de la regularitat formal dels endossos, la validesa de totes les declaracions procedents.

Aquesta reglamentació recull també situacions que es donen a la pràctica, com ara els títols en blanc que no estan regulats en altres textos vigents, la subscripció d'aquests documents al·legant una representació inexistente, el xec per abonar en compte o el xec certificat o conformat.

També mereix un esment especial la configuració de l'aval. El text opta per definir l'aval com una obligació autònoma, vàlida encara que sigui nul·la l'obligació garantida per un motiu diferent dels vicis de forma. El vici de forma pot suposar, per exemple, la manca d'un document representatiu o una situació fora de termini legal.

Cal destacar la flexibilitat amb què la normativa tracta el règim de protest, permetent la substitució per declaracions del lliurat o de la cambra de compensació o l'eliminació. El **protest** és un acte notarial que serveix per acreditar que s'ha produït la falta de pagament de la lletra de canvi.

Vegeu els "Annexos" de la unitat per trobar desenvolupada la normativa sobre la lletra de canvi, el xec i el pagaré.

Xec certificat

El lliurador exigeix al lliurat que el certifiqui fent constar que té en el seu poder fons suficients per cobrir el xec. Es fa amb paraules com "accepto", "vist" o "bé", escrites pel lliurat.

El protest notarial pot ser substituït per una declaració firmada per l'entitat bancària (declaració equivalent) en la qual s'havia domiciliat el pagament. En el cas del protest, aquest sempre es farà quan la lletra de canvi estigui complimentada amb una clàusula “amb protest notarial”, “amb despeses” o similar. En el cas que la lletra de canvi incorpori la clàusula “sense protest notarial”, “sense despeses” o similar, no es realitzarà el protest.

A la figura 1.20 podem veure un exemple de xec amb protest.

FIGURA 1.20. Xec amb protest

També en la normativa es prenen mesures, de manera indirecta, de cara a quin ha de ser l'interès de demora més adequat segons la situació del moment en el qual es produeix l'impagament d'un dels títols.

Per al cas concret del xec es preveu una clàusula penal que anirà en contra del lliurador que emeti un xec sense tenir una provisió de fons en poder del lliurat. La Llei dedica també dos capítols a resoldre els problemes derivats del conflicte de lleis.

Amb la **Llei uniforme** es vol restablir la confiança en l'ordenament jurídic i també en un dels valors fonamentals de les relacions comercials, que és la bona fe.

La normativa jurídica que introdueix aquesta llei no impedeix, si les circumstàncies econòmiques i socials ho demanen, l'elaboració de textos complementaris i específics que estableixin les normes que hagin de regir per a les lletres emeses en operacions realitzades pels consumidors i usuaris.

Ordenament sobre la lletra de canvi i el pagaré

Pel que fa referència a l'ordenament sobre lletra de canvi i el pagaré a la Llei uniforme de Ginebra, aquest queda reflectit al Títol I de la lletra de canvi i el pagaré, des del capítol I fins al capítol XV, amb la distribució següent:

- **Capítol I**, de l'emissió i la forma de la lletra de canvi
- **Capítol II**, de l'endós

- **Capítol III**, de l'acceptació
- **Capítol IV**, de l'aval
- **Capítol V**, del venciment
- **Capítol VI**, del pagament
- **Capítol VII**, de les accions per manca d'acceptació i per manca de pagament
- **Capítol VIII**, de la cessió de la provisió
- **Capítol IX**, de la intervenció
- **Capítol X**, de la pluralitat d'exemplars i de les còpies
- **Capítol XI**, de la pèrdua, la sostracció o la destrucció de la lletra
- **Capítol XII**, de la prescripció
- **Capítol XIII**, disposicions generals
- **Capítol XIV**, del pagaré
- **Capítol XV**, del conflicte de lleis

Capítol I: de l'emissió i la forma de la lletra de canvi

En el primer capítol de la llei, basat en l'emissió i la forma de la lletra, es reflecteixen als articles de l'1 al 13:

1. Sobre el contingut de la lletra de canvi (art. 1)

El contingut que ha de constar al document de la lletra de canvi és el següent:

- Denominació de lletra de canvi en el text del títol en l'idioma utilitzat per redactar-la.
- El mandat pur i simple de pagar una suma determinada en euros o la moneda estrangera convertible admesa a cotització oficial.
- El nom de la persona que ha de pagar-la, denominada lliurat.
- La indicació del venciment.
- El lloc on s'ha fer el pagament.
- El nom de la persona a qui s'ha de fer el pagament o a l'ordre de la qual s'ha de fer.
- La data i el lloc en què es lliura la lletra.
- La signatura de qui emet la lletra, denominat lliurador.

2. Requisits del document per ser considerat lletra de canvi (art. 2)

Els requisits són els esmentats en l'article 1, llevat dels casos expressos inclosos en aquest article:

- La lletra de canvi el venciment de la qual no estigui expressat es considera pagadora a la vista.
- A falta d'una indicació especial, el lloc designat al costat del nom del lliurat es considera el lloc del pagament i, al mateix temps, el lloc del domicili del lliurat.
- La lletra de canvi que no indiqui el lloc d'emissió es considera lliurada en el lloc designat al costat del nom del lliurador.

3. Posicionament del lliurador i el lliurat (art. 3 i art. 4)

Quan la **lletra** es gira contra dos o més lliurats, s'entén que es dirigeix a cadascun d'ells per tal que qualsevol dels dos en pagui l'import total (art. 3).

La lletra de canvi es pot lliurar, a l'ordre del lliurador, contra el lliurador o per compte d'un tercer (art. 4).

4. El lloc i els terminis de pagament (art. 5 i art. 6)

La **lletra de canvi** pot ser pagadora al domicili d'un tercer. El pagament s'haurà de reclamar al tercer, llevat que s'expressi que pagarà el lliurat (art. 5).

En una lletra de canvi, el lliurador pot disposar que la quantitat corresponent li reporti interessos (art. 6).

5. Validesa de l'import de la lletra (art. 7)

En cas de diferències en l'import de la lletra tindrà validesa l'escrit en lletres, i en cas de diferents quantitats escrites, la vàlida serà la menor.

6. Validesa de signatures (art. 8, art. 9 i art. 10)

Aquests articles conformen la validesa de signatures.

7. La garantia d'acceptació i pagament per part del lliurador (art. 11)

El lliurador garanteix l'acceptació i el pagament; l'exoneració de la garantia de pagament es considera com a no escrita.

8. Lletra completada contràriament als acords presos (art. 12)

Hi haurà **documents annexos** quan l'extensió de les indicacions que han de figurar a la lletra així ho exigeixi.

Quan la lletra de canvi, incompleta al moment de l'emissió, es completa de manera contrària als acords presos, no es pot al·legar contra el tenidor, llevat que hagi adquirit la lletra de mala fe o amb culpa greu.

Capítol II: de l'endós

El capítol II fa referència a l'endós de la lletra de canvi i la seva casuística de l'art. 14 al 24:

1. Transmissió i nul·litat de l'endós (art. 14 i art. 15)

La **lletra de canvi** és transmissible per endós, encara que no estigui lliurada expressament a l'ordre. L'endós ha de ser total, pur i simple; en cas d'endós parcial, aquest és nul. L'endós al portador es considera en blanc.

2. Constància i transmissió de drets de l'endós (art. 16 i art. 17)

L'endós ha de constar a la lletra i ha de ser signat per l'endossant. Serà en blanc si no hi ha cap endossatari designat o hi consta només la signatura de l'endossant al revers de la lletra (art. 16). En cas que estigui en blanc, el tenidor pot completar-lo amb el seu nom o el d'una altra persona, endossar la lletra novament o lliurar la lletra a un tercer (art. 17).

3. Garantia d'acceptació i pagament i prohibició de nou endós (art. 18)

L'endossant garanteix l'acceptació i el pagament davant dels tenidors posteriors. L'endossant pot prohibir un nou endós.

4. Legitimitat del tenidor com a portador de la lletra (art. 19)

El tenidor de la lletra de canvi se'n considerarà portador legítim quan justifiqui el seu dret per una sèrie no interrompuda d'endossos.

5. En cas de demanda per acció canviària (art. 20)

El demandat per una acció canviària no pot oposar al tenidor excepcions fonamentades en les seves relacions personals amb el lliurador o amb els tenidors, tret que s'hagi procedit de manera conscient en perjudici del deutor.

6. Endós d'apoderament (art. 21)

Quan un **endós** contingui les indicacions de valor al cobrament, per al cobrament, per poder o altres que només impliquin un mandat simple, el tenidor de la lletra no podrà endossar. És tracta d'un endossament limitat ja que s'endossa la lletra només per poder cobrar-la.

7. Endós de garantia (art. 22)

Quan un **endós** contingui la indicació valor en garantia, valor en penyora o qualsevol altra que impliqui una garantia, l'endós només valdrà com a comissió de cobrament. És a dir, en cas d'arribar al venciment de la lletra i no s'hagi satisfet el crèdit del qual és garantia, aquesta podrà cobrar-se.

Les persones obligades no poden invocar contra el tenidor d'una lletra rebuda en penyora o en garantia les excepcions fonamentades en les seves relacions personals amb l'endossant que les va transmetre en garantia, llevat que el tenidor, en rebre la lletra, hagi procedit de manera conscient en perjudici del deutor.

8. Endós posterior al venciment (art. 23)

L'endós posterior al venciment, que no pot ser realitzat per l'acceptant, produeix els mateixos efectes que un endós anterior.

9. Transmissió de drets (art. 24)

La **cessió ordinària** de la lletra de canvi transmet al cessionari tots els drets del cedent, en els termes previstos en els articles 347 i 348 del Codi de comerç. El cessionari té dret que se li faci a mans la lletra. Els mateixos efectes produeix la transmissió de la lletra per qualsevol altre mitjà diferent de l'endós.

Article 347 del Codi de comerç

El creditor pot transferir els crèdits mercantils no endossables ni al portador sense necessitat del consentiment del deutor, i n'hi ha prou que l'assabenti de la transferència. El deutor queda obligat amb el nou creditor en virtut de la notificació, i des que tingui lloc només es considera pagament legítim el que es faci a aquest.

Article 348 del Codi de comerç

El cedent ha de respondre de la legitimitat del crèdit i de la personalitat amb què hagi fet la cessió, però no de la solvència del deutor si no hi ha un pacte exprés que així ho declari.

Exemple d'endós d'una lletra de canvi

L'empresa Riuviu, SA fa una operació amb lletres de canvi amb l'empresa Solilluna, SL i es troba amb els casos següents:

- Com a endós d'una de les lletres prohibeix un endós, és possible?
- Vol endossar-ne una altra, l'endós s'ha de fer constar a la lletra?
- Pot endossar una lletra si porta escrit no a l'ordre?
- Vol endossar un 50% de la lletra, ho pot fer?
- Fent referència a llei, podem dir que:
 - L'endossat pot prohibir un nou endós (art. 18).
 - L'endós ha de constar a la lletra i ha de ser signat per l'endossant (art. 16).
 - En aquest cas, el títol no serà transmissible (art. 14).
 - L'endós parcial és nul (art. 15).

Capítol III: de l'acceptació

El capítol III (articles del 25 al 34) inclou els següents apartats:

1. Presentació a l'acceptació (art. del 25 al 28)

El tenidor o el simple portador d'una lletra de canvi pot presentar-la a l'acceptació del lliurat, al lloc del seu domicili i fins a la data del venciment (art. 25).

Qualsevol endossant pot establir que la lletra s'ha de presentar a l'acceptació fixant-ne o no un termini, en el cas que el lliurador n'hagi prohibit l'acceptació (art. 26).

Les lletres de canvi a un termini des de la vista s'han de presentar a l'acceptació en el termini d'un any a partir de la seva data (art. 27).

El lliurat pot demanar que se li presenti la lletra de canvi per segona vegada, l'endemà de la primera presentació (art. 28).

Els obligats en via de regrés no poden al·legar que aquesta petició va quedar incompleta, llevat que hi hagi constància en el protest o en la declaració equivalent del lliurat.

2. Com ha de ser presentada l'acceptació (art. 29 i art. 30)

L'acceptació s'ha d'escriure en la lletra de canvi. S'ha d'expressar amb la paraula "accepto" o amb qualsevol altra d'equivalent, i ha d'anar signada pel lliurat. La seva signatura posada en l'anvers de la lletra equival a l'acceptació (art. 29).

Quan la lletra sigui pagadora a un cert termini des de la vista, o quan s'hagi de presentar a l'acceptació en un termini fixat per una estipulació especial, l'acceptació ha de portar la data del dia en què s'hagi produït. Si no hi ha data, el portador, per conservar els seus drets, ha de fer constar l'omissió mitjançant un protest aixecat en temps hàbil.

L'acceptació ha de ser pura i simple, però el lliurat la pot limitar a una part de la quantitat. Qualsevol altra modificació introduïda per l'acceptació en el text de la lletra de canvi és equivalent a una no-acceptació. Tanmateix, l'acceptant queda obligat d'acord amb els termes de la seva acceptació (art. 30).

3. De la lletra girada (art. 31)

La **lletra girada** contra dos o més lliurats es pot presentar a qualsevol d'ells, llevat que indiqui clarament el contrari.

La negativa de l'acceptació per part d'un d'ells permet al tenidor l'exercici de la seva acció de regrés de conformitat amb el que disposa l'article 50.

4. Domicili de pagament (art. 32)

Quan el lliurador hagi indicat en la lletra de canvi un lloc de pagament diferent del domicili del lliurat, sense designar un tercer a qui reclamar el pagament, el lliurat ho pot fer en el moment de l'acceptació. En cas de manca de designació, s'entén que l'acceptant s'ha obligat a pagar ell mateix al lloc del pagament.

Quan la lletra sigui pagadora al domicili del lliurat, aquest pot indicar en l'acceptació un altre domicili de pagament a la mateixa localitat i, si s'escau, la persona a qui s'hagi de reclamar aquest pagament.

5. Obligació de pagament i la no-acceptació (art. 33 i art. 34)

Per l'acceptació, el lliurat s'obliga a pagar la lletra de canvi en el moment del venciment (art. 33).

Quan el **lliurat** tingui en poder seu la lletra per ser acceptada, l'accepti i abans de tornar-la ratlli o cancel·li l'acceptació, s'ha de considerar que la lletra no ha estat acceptada (art. 34).

Llevat d'una prova en contra, la ratllada s'ha de considerar feta pel lliurat i abans de la devolució del títol.

Capítol IV: de l'aval

Els articles del 35 al 37 reflecteixen el capítol 4 sobre l'aval de la lletra de canvi.

1. El pagament amb garantia d'aval (art. 35)

El **pagament** d'una lletra es pot garantir mitjançant un aval, ja sigui per la totalitat o per una part de l'import.

Aquesta garantia la pot prestar un tercer o també un signant de la lletra. L'aval es pot subscriure fins i tot després del venciment i de la denegació del pagament de la lletra, sempre que, en atorgar-se, l'avalat no hagi quedat ja alliberat de la seva obligació canviària.

2. Expressió escrita de l'aval (art. 36)

L'**aval** s'ha de posar en la lletra o en el seu suplement. S'ha d'expressar mitjançant les paraules "per aval" o amb qualsevol altra fórmula equivalent, i ha d'anar signat per l'avalador.

La simple signatura d'una persona posada en l'anvers de la lletra de canvi val com a aval. Aquest ha d'indicar qui s'avala. Si no hi ha la indicació, s'entén que s'avala l'acceptant, i, si no n'hi ha, el lliurador.

L'aval en un document separat no produeix efectes canviaris.

3. La resposta de l'avalador

L'**avalador** respon de la mateixa manera que l'avalat i no pot oposar les excepcions personals d'aquest. L'aval és vàlid encara que l'obligació garantida sigui nul·la per qualsevol causa que no sigui un vici de forma. Quan l'avalador pagui la lletra de canvi adquirirà els drets que se'n deriven contra la persona avalada i contra els que en siguin responsables canviàriament respecte d'aquesta última.

Capítol V: del venciment

Aquest capítol referent al venciment es veu reflectit en els articles del 38 al 42:

1. Lliurament de la lletra de canvi (art. 38)

La lletra de canvi es pot lliurar:

- A dia cert.
- A un termini comptat des de la data.
- A la vista.
- A un termini comptat des de la vista.
- Les lletres de canvi que indiquin un altre venciment o venciments successius són nul·les.

2. Presentació al pagament (art. 39)

La lletra de canvi a la vista és pagadora en ser presentada. S'ha de presentar al pagament en el decurs de l'any següent a la data. El lliurador pot escurçar aquest termini o fixar-ne un de més llarg, i aquests terminis poden ser escurçats pels

endossants. El lliurador pot disposar que una lletra de canvi pagadora a la vista no es presenti al pagament abans d'una data determinada. En aquest cas, el termini per a la presentació s'ha de comptar des d'aquesta data.

3. Termini i data d'acceptació (art. 40 al 42)

El **venciment** d'una lletra de canvi a un termini des de la vista es determina per la data de l'acceptació o, si no n'hi ha, per la del protest o una declaració equivalent.

Si no hi ha protest, tota acceptació que no porti la data s'ha de considerar que ha estat posada l'últim dia del termini assenyalat per ser presentada a l'acceptació (art. 40).

En les **lletres de canvi** lliurades a un o a diversos mesos a partir de la seva data o de la vista, el seu venciment s'ha de determinar computant els mesos de data a data. Quan en el mes del venciment no hi hagi dia equivalent a l'inicial del còmput, s'ha d'entendre que el termini expira l'últim del mes. En cas que el dia del venciment sigui inhàbil, s'ha d'entendre que la lletra venç el primer dia hàbil següent (art. 41).

Quan una **lletra de canvi** sigui pagadora a dia cert en un lloc en què el calendari sigui diferent d'aquell que regeixi en el lloc d'emissió s'ha d'entendre que la data del venciment ha estat fixada d'acord amb el calendari del lloc del pagament. Quan una lletra lliurada entre dues places que tinguin calendaris diferents sigui pagadora a un cert termini des de la seva data, el dia de l'emissió s'ha de remetre al dia corresponent del calendari del lloc del pagament, i el venciment s'ha de determinar en conseqüència.

Les mateixes regles són aplicables per a la presentació de les lletres a l'acceptació, però aquestes no són aplicables quan, de la lletra de canvi, en resulti la intenció del lliurador d'adoptar-ne altres de diferents (art. 42).

Capítol VI: del pagament

1. El pagament en dia cert o a termini (art. 43)

El **tenidor** d'una lletra de canvi pagadora a dia cert o en un termini a comptar des de la data o des de la vista ha de presentar la lletra de canvi al pagament el dia del venciment, o en un dels dos dies hàbils següents.

Quan es tracti de lletres de canvi domiciliades en un compte obert en una entitat de crèdit, la presentació a una cambra o sistema de compensació equival a la seva presentació al pagament. Quan la lletra de canvi estigui en una entitat de crèdit, la presentació al pagament es pot fer per enviament al lliurat, amb l'antelació suficient al dia del venciment, d'un avís on hi constin totes les dades necessàries per a la identificació de la lletra, per poder indicar-ne les instruccions per al pagament.

2. Els acceptants de la lletra (art. 44)

La **lletra girada** contra dos o més lliurats s'ha de presentar als acceptants al venciment per ser pagada per qualsevol d'ells. Si la lletra no té acceptants es pot presentar a qualsevol dels lliurats.

Quan els domicilis fixats per al pagament dels diferents acceptants estiguin en localitats diverses, un cop presentada la lletra en la data del venciment a un dels acceptants, sense ser atesa, s'han de fer les presentacions successives en el termini de vuit dies hàbils per a cada una de les places. La manca de pagament de la lletra per tots els acceptants és motiu per atribuir al tenidor les accions que estableix aquesta llei en el cas que la lletra no sigui pagada.

3. Document acreditatiu de pagament (art. 45)

En pagar la lletra de canvi, el lliurat pot exigir que li sigui lliurada amb el rebut del portador, llevat que sigui una entitat de crèdit, cas en el qual aquesta darrera pot lliurar, si no es pacta el contrari entre el lliurador i el lliurat, en comptes de la lletra original, un document acreditatiu del pagament en el qual s'identifiqui la lletra suficientment.

El **document acreditatiu** de pagament té un valor alliberador ple per al lliurat davant de qualsevol creditor canviari.

4. Pagament abans o al venciment (art. 46)

El portador d'una lletra de canvi no pot ser obligat a rebre el pagament abans del venciment. El lliurat que pagui la lletra abans del venciment ho fa pel seu compte i risc. El qui pagui al venciment queda alliberat, si no és que ha incorregut en dol o en culpa greu en apreciar la legitimació del tenidor.

5. Divisa de pagament de la lletra (art. 47)

El pagament de les lletres de canvi lliurades en moneda estrangera convertible admesa a cotització oficial s'ha de fer en la moneda pactada, sempre que se n'autoritzi o se'n permeti l'obligació del pagament en aquesta moneda d'acord amb les normes de control de canvis. Si no fos possible fer el pagament en la moneda pactada, per una causa no imputable al deutor, aquest ha de lliurar el valor en euros de la suma expressada en la lletra de canvi; en cas de demora, el tenidor pot escollir el canvi al venciment o el de la data de pagament.

6. La no-presentació al pagament (art. 48)

Si la lletra de canvi no és presentada al pagament en el termini que fixa l'article 43, tot deutor té la facultat de consignar-ne l'import en dipòsit a disposició del tenidor i pel seu compte i risc, judicialment o en una entitat de crèdit, un notari o un agent mediador col·legiat.

Capítol VII: de les accions per manca d'acceptació i per manca de pagament

El capítol VII queda reflectit en els articles del 49 al 68, que fan referència a la manca d'acceptació i de pagament:

1. Acció canviària. Notificació de la lletra protestada (art 49)

L'**acció canviària** pot ser directa contra l'acceptant o els seus avaladors, o de regrés contra qualsevol altre obligat.

2. Acció contra els endossants (art. 50 al 52)

El tenidor pot exercir la seva acció de retorn contra els endossants, el lliurador i les altres persones obligades, una vegada vençuda la lletra quan el pagament no s'hagi efectuat. La mateixa acció es pot exercir abans del venciment en els casos previstos en aquest article (art. 50).

La manca d'acceptació o de pagament s'ha de fer constar mitjançant un protest aixecat d'acord amb el que preveu aquest capítol (art. 51).

Produeix tots els efectes canviaris del protest la declaració que consti en la pròpia lletra.

El protest notarial per manca d'acceptació s'ha de fer dins els terminis fixats per a la presentació a l'acceptació o dels vuit dies hàbils següents.

El protest per manca de pagament d'una lletra de canvi pagable a data fixa o a cert termini des de la seva data o des de la vista s'ha de fer en un dels vuit dies hàbils següents al del venciment de la lletra de canvi. Si es tracta d'una lletra pagable a la vista, el protest s'ha d'estendre en el termini indicat en el paràgraf precedent per al protest per manca d'acceptació.

El **protest per manca d'acceptació** eximeix de la presentació al pagament i del protest per manca de pagament.

La declaració en la que la lletra queda **protestada** l'ha de fer el notari, dins els terminis previstos en l'article anterior, mitjançant una acta en la qual s'ha de copiar o reproduir la lletra.

En els dos dies hàbils següents, el notari ha de notificar el protest al lliurat mitjançant una cèdula estesa en paper comú en què han de figurar el seu nom, els cognoms i l'adreça del seu despatx (art. 52).

3. Notificació i indicacions de la lletra protestada (art. 53 i art. 54)

Sigui quina sigui l'hora en què s'hagi fet la notificació, el **notari** ha de retenir la lletra en poder seu, sense donar-la al tenidor, ni tampoc cap testimoni del protest, fins a les catorze hores del segon dia hàbil següent al de la notificació.

Durant aquest temps i en hores de despatx, els interessats poden examinar la lletra a la notaria i fer les manifestacions congruents amb el protest (art. 53).

Si la lletra protestada conté indicacions o els lliurats són més d'un, s'ha d'enviar una cèdula de notificació a tots els qui resideixin a la mateixa plaça, en la forma i amb els efectes que assenyalava l'article 52.

Si resideixen en una plaça diferent es pot reproduir el protest a la localitat de què es tracti en els vuit dies hàbils següents a la data del protest precedent (art. 54).

La via de regrés

És l'acció judicial que exercita per reclamar el pagament a la resta d'obligats que no són acceptants (lliurador, avalador o endossant). El primer que s'ha de fer és aixecar el protest notarial per poder exercir aquesta acció.

Protest notarial

Serveix per acreditar que un document mercantil (lletra de canvi, pagaré, xec, etc.) que no ha estat acceptat o pagat.

4. Comunicació del tenidor (art. 55)

El tenidor ha de comunicar la manca d'acceptació o de pagament al seu endossant i al lliurador dins el termini de vuit dies hàbils. Aquest termini es computa a partir dels supòsits inclosos a la mateixa llei.

5. Clàusules que dispensen el tenidor de l'aixecament del protest (art. 56)

Mitjançant la clàusula de devolució sense despeses, sense protest o qualsevol altra indicació equivalent escrita en el títol i signada, el lliurador, l'endossant o els seus avaladors poden dispensar el tenidor de fer que s'aixequi el protest per manca d'acceptació o per manca de pagament per poder exercir les seves accions de regrés, tant per via ordinària com per via executiva. Aquesta clàusula no dispensa el tenidor de presentar la lletra en els terminis corresponents ni de les comunicacions que hagi de fer.

6. Resposta solidària envers el tenidor (art. 57)

Els qui hagin lliurat, acceptat, endossat o avalat una lletra de canvi responen solidàriament envers el tenidor.

El portador té dret a procedir contra totes aquestes persones individualment o conjuntament, sense que li sigui indispensable observar l'ordre en què s'hagin obligat.

7. Reclamació per part del tenidor (art. 58)

El tenidor pot reclamar a la persona contra la qual exerceixi l'acció:

- L'import de la lletra de canvi que no ha estat acceptada o que no ha estat pagada, amb els interessos que s'hi indiquen d'acord amb l'article 6 d'aquesta llei.
- Els rèdits de la quantitat anterior meritats des de la data de venciment de la lletra calculats segons el tipus de l'interès legal del diner incrementat en dos punts.
- Les altres despeses, incloent-hi les del protest i les de les comunicacions.
- Si l'acció s'exerceix abans del venciment, s'ha de deduir de l'import de la lletra el descompte que correspongui. Aquest descompte s'ha de calcular segons l'interès legal del diner vigent al dia que s'exerceixi l'acció, augmentat en dos punts.

8. Del que es pot reclamar a les persones responsables (art. 59)

El qui hagi reemborsat la lletra de canvi pot reclamar de les persones que siguin responsables envers ell:

- La quantitat íntegra que hagi pagat.
- Els interessos d'aquesta quantitat a partir de la data del pagament, calculats segons l'interès legal del diner augmentat en dos punts.

- Les despeses que hagi realitzat.

9. Lliurament de la lletra amb el protest (art. 60)

Tota persona obligada contra la qual s'exerceixi o es pugui exercir una acció canviària pot exigir, mitjançant el pagament corresponent, el lliurament de la lletra de canvi amb el protest, si s'escau.

Tot endossant que hagi pagat una lletra de canvi pot ratllar el seu endós i els dels endossants subsegüents.

10. Acció de regrés (art. 61 i 62)

Quan s'exerceixi l'acció de regrés en cas d'acceptació parcial, el qui pagui la quantitat que hagi quedat sense acceptar en la lletra pot exigir que aquest pagament es faci constar en la lletra de canvi i que li'n lliurin el rebut corresponent (art. 61).

Tota persona que tingui dret a exercir l'acció de regrés pot fer un reemborsament, llevat que hi hagi una estipulació en sentit contrari, mitjançant una nova lletra girada a la vista sobre qualsevol dels obligats a la lletra i pagadora al domicili de l'obligat (art. 62).

11. Pèrdua de les accions canviàries (art. 63)

El tenidor perd totes les accions canviàries contra els endossants, el lliurador i les altres persones obligades, tret de l'acceptant i del seu avalador, en els casos següents:

- Quan no hagi presentat dins el termini la lletra girada a la vista o a un termini des de la vista.
- Quan, tot i ser necessari, no s'hagi aixecat el protest o fet la declaració equivalent per manca d'acceptació o de pagament.
- Quan no hagi presentat la lletra al pagament dins el termini, en cas que s'hagués estipulat la devolució sense despeses.

Quan no sigui possible presentar la lletra de canvi o aixecar el protest dins els terminis fixats, per causa de força major, s'entenen prorrogats aquests terminis. El tenidor està obligat a comunicar sense demora al seu endossant el cas de força major i a anotar aquesta comunicació en la lletra de canvi, datada i signada per ell. En aquest cas és aplicable el que disposa l'article 55 (art. 64).

Quan el tenidor hagi perdut l'acció canviària contra tots els obligats i no pugui exercir accions causals contra ells, es pot dirigir contra el lliurador, l'acceptant o un endossant per exigir-los el pagament de la quantitat amb la qual s'haurien enriquit injustament en perjudici seu, com a conseqüència de l'extinció de l'obligació canviària per l'omissió dels actes exigits per la Llei per a la conservació dels drets que deriven del títol (art. 65).

La lletra de canvi comporta l'execució per mitjà del judici canviari que regula la Llei d'enjudiciament civil en el capítol II, títol III, del llibre IV, per la quantitat

Vegeu els "Annexos" de la unitat per consultar la Llei d'enjudiciament civil.

determinada en el títol i per les altres quantitats, d'acord amb els articles 58, 59 i 62 d'aquesta llei, sense que calgui el reconeixement judicial de les signatures (art. 66).

El deutor canviari pot oposar al tenidor de la lletra les excepcions basades en les seves relacions personals amb ell. També pot oposar les excepcions personals que tingui respecte dels tenidors anteriors si quan va adquirir la lletra el tenidor va procedir de manera conscient en perjudici del deutor (art. 67).

L'exercici de l'acció canviària, per mitjà del procés especial canviari, se sotmet al procediment que estableix la Llei d'enjudiciament civil (art. 68).

Capítol VIII: de la cessió de la provisió

Si el lliurador, mitjançant una clàusula inserida en la lletra, declara que cedeix els seus drets referents a la provisió, aquests passen al tenidor. Una vegada notificada la cessió al lliurat, aquest únicament pot pagar el tenidor degudament legitimat, contra lliurament de la lletra de canvi (art. 69).

Capítol IX: de la intervenció

1. Secció primera. Disposicions generals (art. 70)

El lliurador, un endossant o un avalador poden indicar en la lletra una persona que l'accepti o la pagui, en cas que sigui necessari. La lletra també pot ser acceptada o pagada per una persona que, sense que hi estigui expressament indicada, intervingui per compte de qualsevol obligat en via de regrés. La intervenció pot ser feta per un tercer, pel mateix lliurat o per qualsevol obligat canviari, a excepció de l'acceptant.

2. Secció segona. Acceptació per intervenció (art. 71 al 73)

L'acceptació per intervenció es pot admetre en tots els supòsits en què el tenidor d'una lletra de canvi susceptible d'acceptació tingui oberta la via de regrés abans del venciment (art. 71).

Quan en la lletra s'hagi indicat una persona que l'accepti o la pagui, si fos necessari, al mateix lloc del pagament, el tenidor perdrà les accions de regrés anteriors al venciment (art. 72).

L'acceptant per intervenció respon davant del tenidor de la lletra i dels endossants posteriors a la persona per compte de la qual intervé, de la mateixa manera que correspondria fer-ho formalment a aquesta última (art. 73).

3. Secció tercera. Pagament per intervenció (art. 74 al 78)

El pagament per intervenció es pot fer sempre que el tenidor tingui dret a exercir la via de regrés, ja sigui abans del venciment de la lletra o després (art. 74).

El tenidor que rebutgi el pagament per intervenció perdrà les seves accions contra tots els obligats canviaris que haurien resultat alliberats si el pagament hagués estat acceptat (art. 75).

La manca de protest en el termini assenyalat allibera de la seva obligació qui va fer la indicació o la persona per compte de la qual es va acceptar la lletra, així com els endossants posteriors (art. 76).

El pagament per intervenció allibera tots els signants de la lletra posteriors a aquell per compte del qual s'ha efectuat (art. 77).

El pagament per intervenció ha de constar en la lletra mitjançant un rebut, amb la indicació de la persona a favor de la qual s'ha efectuat. A falta d'aquesta indicació, s'entén fet a favor del lliurador. La lletra de canvi i el protest, si n'hi ha, s'han de lliurar a la persona que pagui per intervenció (art. 78).

Capítol X: de la pluralitat d'exemplars i de les còpies

1. Secció primera. Pluralitat d'exemplars (art. del 79 al 81)

La lletra de canvi es pot lliurar en diversos exemplars idèntics, que han d'estar numerats en el títol, amb indicació, a més, del nombre total d'exemplars emesos.

Quan es pagui un dels exemplars s'extingiran els drets derivats de tots els altres, encara que no s'hi hagi inclòs la indicació que perden la seva validesa pel pagament d'un exemplar (art. 80).

El qui hagi enviat un dels exemplars a l'acceptació ha d'indicar en els altres el nom de la persona en poder de la qual es troba l'exemplar esmentat, la qual està obligada a entregar-lo al portador legítim d'un altre exemplar. Si es nega a fer-ho, el portador no pot exercir les seves accions de regrés si no és després d'haver-ho fet constar mitjançant un protest:

- Que l'exemplar enviat a l'acceptació no li ha estat entregat, tot i haver-lo demanat.
- Que no ha pogut obtenir l'acceptació o el pagament amb un altre exemplar (art. 81).

2. Secció segona. De les còpies (art. 82 i art. 83)

Tot portador d'una lletra de canvi té dret a treure'n còpies. La còpia ha de reproduir exactament l'original amb els endossos i les altres mencions que hi figurin. També ha d'indicar on acaba la còpia (art. 82).

La còpia ha d'indicar qui és el posseïdor del títol original. Aquest està obligat a lliurar el títol esmentat al portador legítim de la còpia (art. 83).

Capítol XI: de la pèrdua, sostracció o destrucció de la lletra

El capítol XI inclou els articles del 84 al 87, que han estat derogats pel número 3 de la disposició derogatòria única de la Llei 15/2015, de 2 de juliol, de la jurisdicció voluntària (BOE de 3 de juliol). Té vigència fins al 23 de juliol de 2015.

Capítol XII: de la prescripció

Aquest capítol fa referència a la prescripció del títol.

1. Sobre la prescripció del títol (art. 88 i art. 89)

Les accions canviàries contra l'acceptant prescriuen al cap de tres anys, comptadors des de la data del venciment, i les accions del tenidor contra els endossants i contra el lliurador prescriuen al cap d'un any. Les accions d'uns endossants contra els altres i contra el lliurador, per la seva banda, prescriuen al cap de sis mesos (art. 88).

La interrupció de la prescripció tan sols produeix efectes contra aquell respecte del qual s'hagi efectuat l'acte que la interrompi. Són causes d'interrupció de la prescripció les que estableix l'article 1973 del Codi civil (art. 89).

Capítol XIII: disposicions generals

El capítol XIII conclou amb les disposicions generals, reflectides en els articles del 90 al 91.

1. Consideració de dies festius, terminis legals (art. 90 i art. 91)

El pagament d'una lletra de canvi el venciment de la qual s'escaigui en un dia considerat legalment festiu és exigible el primer dia hàbil següent. Amb aquesta finalitat són declarats dies festius o inhàbils els que no són laborables per al personal de les entitats de crèdit (art. 90).

Per al còmput dels terminis legals o dels assenyalats en la lletra no hi ha comprès el dia que els serveixi de punt de partida. No s'admeten terminis de gràcia o cortesia, ni legals ni judicials (art. 91).

2. Lloc i domicili (art. 92)

A l'efecte d'aquesta llei, en allò que faci referència a la lletra de canvi, s'entén com a lloc la localitat o la població, i com a domicili, l'adreça o la residència.

3. Alteració del text (art. 93)

En cas d'alteració del text de la lletra de canvi, els signants posteriors queden obligats en els termes del text alterat. Els signants anteriors ho estan en els termes del text original.

Capítol XIV: del pagaré (art. 94 al 97)

Aquest capítol fa referència als diferents aspectes relacionats amb el pagaré.

1. Contingut i requisits del pagaré (art. 94 i art. 95) El pagaré ha de contenir (art. 94):

- La denominació de pagaré inserida en el text mateix del títol i expressada en l'idioma utilitzat per a la redacció de l'esmentat títol.
- La promesa pura i simple de pagar una quantitat determinada en pessetes o moneda estrangera convertible admesa a cotització oficial.
- La indicació del venciment.
- El lloc en què el pagament s'ha d'efectuar.

- El nom de la persona a qui s'ha de fer el pagament o a l'ordre de la qual s'ha d'efectuar.
- La data i el lloc en què se signa el pagaré.
- La signatura de qui emet el títol, denominat signant.

El títol que manqui d'alguns dels requisits que s'indiquen a l'article precedent no es considera pagaré, llevat dels casos determinats en els paràgrafs següents:

- El pagaré el venciment del qual no està indicat es considera pagador a la vista.
- A falta d'indicació especial, el lloc d'emissió del títol es considera com a lloc del pagament i, alhora, com a lloc del domicili del signant.
- El pagaré que no indiqui el lloc d'emissió es considera signat en el lloc que figuri al costat del nom del signant.

Tenen la consideració de clàusules facultatives totes les mencions posades al pagaré diferents de les assenyalades en l'article precedent (art. 95).

2. Disposicions de la lletra de canvi aplicables al pagaré (art. 96 i art. 97)

Són aplicables al pagaré, mentre això no sigui incompatible amb la naturalesa d'aquest títol, les disposicions relatives a la lletra de canvi i referents:

- A l'endós (art. 14 al 24), al venciment (art. 38 al 42), al pagament (art. 43 i 45 al 48), a les accions per manca de pagament (art. 49 al 60 i 62 al 68), al pagament per intervenció (art. 70 i 74 a 78), a les còpies (art. 82 i 83), a la prescripció (art. 88 i 89). Al còmput dels terminis i a la prohibició dels dies de gràcia (art. 90 i 91). Al lloc i domicili (art. 92). A les alteracions (art. 93).
- Les disposicions relatives a la lletra de canvi pagadora en el domicili d'un tercer o en una localitat diferent de la del domicili del lliurat (art. 5 i 32); a l'estipulació d'interessos (art. 6); a les diferències d'enunciació relatives a la quantitat pagadora (art. 7); a les conseqüències de la signatura posada en les condicions esmentades als articles 8 i 9; a les de la signatura d'una persona que actuï sense poders o excedint els seus poders (art. 10), a la lletra de canvi en blanc (art. 12) i als seus possibles suplementos (art. 13).
- Les disposicions relatives a l'aval (art. 35 a 37). En el cas previst a l'article 36, últim paràgraf, si l'aval no indica a qui s'ha avalat, s'entén que aquest ha estat al signant del pagaré (art. 96.)

El **signant** d'un pagaré està obligat de la mateixa manera que l'acceptant d'una lletra de canvi.

Els **pagarés** que s'hagin de fer efectius a cert termini des de la vista s'han de presentar al signant dels mateixos pagarés en els terminis fixats a l'article 27.

El termini a comptar de la vista corre des de la data del "vist" o expressió equivalent subscript pel signant del pagaré. La negativa del signant a posar el vist datat s'ha de fer constar mitjançant protest, la data del qual serveix de punt de partida en el termini a comptar de la vista (art. 97).

Capítol XV: del conflicte de lleis

1. Capacitat d'obligar-se i efectes de l'obligació i terminis (art. 98 al 101)

Els articles del 98 al 101 reflecteixen que preval la llei del lloc, en cada circumstància.

La **capacitat** d'una persona per obligar-se per lletra de canvi i pagaré a l'ordre es determina per la seva llei nacional. Si aquesta llei declara competent la llei d'un altre país, s'aplica aquesta última.

La persona incapaç, segons la llei indicada, queda, tanmateix, vàlidament obligada si ha signat en el territori d'un país de conformitat amb la legislació del qual aquesta persona hauria estat capaç d'obligar-se canviàriament.

La forma de les obligacions assumides en matèria de lletra de canvi i pagaré a l'ordre es regeix per la llei del país en el territori del qual s'han subscript (art. 99).

Els efectes de les obligacions de l'acceptant d'una lletra de canvi i del signant d'un pagaré es determinen per la llei del lloc en què aquests títols s'hagin de pagar (art. 100).

Els terminis per a l'exercici de les accions de regrés es determinen per a tots els signants per la llei del lloc en què es va emetre la lletra (art. 101).

2. Respecte al lloc de l'emissió, de l'acceptació, del protest i de la pèrdua (art. 102 al 105)

La llei del lloc on es va emetre el títol determina si el tenidor d'una lletra de canvi adquireix el crèdit que deriva de la relació causal que va donar lloc a l'emissió del títol (art. 102).

La llei del país on la lletra de canvi o el pagaré s'ha de pagar regula si l'acceptació es pot limitar a una part del seu import i si el tenidor està obligat o no a rebre un pagament parcial (art. 103).

La forma i els terminis del protest, així com la forma dels altres actes necessaris per a l'exercici o la conservació dels drets en matèria de lletra de canvi i pagaré, es regeixen per les lleis del país en el territori del qual s'hagi de fer el protest o l'acte (art. 104).

La llei del país en què la lletra de canvi o el pagaré s'han de pagar regeix les mesures que s'han d'adoptar en cas de pèrdua o robatori de la lletra de canvi o del pagaré (art. 105).

Exemple d'operació amb lletres de canvi

L'empresa exportadora Roig, SL ha formalitzat una operació comercial amb Goming,SL a través de lletra de canvi. Després d'haver-se complimentat la lletra segons l'article 1, es troba amb les següents circumstàncies:

- No hi consta el venciment.
- La quantitat en lletres i números no coincideixen.
- De les tres signatures que hi ha a la lletra, una no es considera vàlida.

Segons la Llei uniforme, aquests apartats tenen la següent resolució:

- Segons l'article 2 de la llei, en cas de no constar el venciment la lletra es considerarà pagadora a la vista.
- Segons l'article 7 de la llei, la quantitat vàlida serà l'escripta en lletres.
- Segons l'article 8, les obligacions dels altres signants no deixen de ser vàlides.

Ordenament sobre el xec

En el títol II de la Llei uniforme de Ginebra es reflecteixen els capítols de l'1 a l'11 que fan referència a les operacions amb xec bancari i xec personal:

- **Capítol I**, de l'emissió i la forma del xec
- **Capítol II**, de la transmissió del xec
- **Capítol III**, de l'aval
- **Capítol IV**, de la presentació i el pagament
- **Capítol V**, del xec barrat i el xec per abonar en compte
- **Capítol VI**, de les accions en cas de manca de pagament
- **Capítol VII**, de la pèrdua, sostracció o destrucció del xec
- **Capítol IX**, de la prescripció
- **Capítol X**, disposicions generals sobre el xec
- **Capítol XI**, del conflicte de lleis

Capítol I: de l'emissió i de la forma del xec

1. Del contingut del xec (art. 106 i art. 107)

El articles 106 i 107 fan referència al contingut i als requisits del xec:

El xec ha de contenir (art. 106):

- La denominació de xec inserida en el text mateix del títol expressada en l'idioma utilitzat per a la redacció del títol.

- El mandat pur i simple de pagar una quantitat determinada en pessetes o en moneda estrangera convertible admesa a cotització oficial.
- El nom del que ha de pagar, denominat lliurat, que necessàriament ha de ser un banc.
- El lloc de pagament.
- La data i el lloc de l'emissió del xec.
- La signatura de qui expedeix el xec, denominat lliurador.

El títol que manqui d'algun dels requisits indicats a l'article precedent no es considera xec, llevat dels casos determinats en els paràgrafs següents (art. 107):

- A falta d'indicació especial, el lloc designat al costat del nom del lliurat es considera lloc de pagament. Si hi estan designats diversos llocs, el xec és pagador en el primer lloc esmentat.
- A falta d'aquestes indicacions o de qualsevol altra, el xec s'ha de pagar en el lloc on ha estat emès, i si el lliurat no hi té cap establiment, en el lloc on el lliurat tingui l'establiment principal.
- El xec sense indicació del lloc d'emissió es considera subscript en el que consti al costat del nom del lliurador.

2. Lliurament, acceptació i emissió del xec (art. del 108 a 119)

El xec s'ha de lliurar contra un banc o una entitat de crèdit que tingui fons a disposició del lliurador, i de conformitat amb un acord exprés o tàcit, segons el qual el lliurador té dret a disposar per xec d'aquells fons.

No obstant la manca d'aquests requisits, excepte el de la condició de banc o entitat de crèdit del lliurat, el títol és vàlid com a xec (art. 108).

El xec no pot ser acceptat. Qualsevol fórmula d'acceptació consignada en el xec es considera no escrita (art. 109).

El lliurador o el tenidor d'un xec pot sol·licitar al banc lliurat que hi doni la conformitat.

Qualsevol menció de "certificació", "visat", "conforme" o una altra de semblant signada pel lliurat en el xec acredita la seva autenticitat i l'existència de fons suficients en el compte del lliurador (art. 110).

El xec pot ser lliurat perquè es pagui a una persona determinada, amb la clàusula a l'ordre o sense; a una persona determinada, amb la clàusula no a l'ordre o una altra d'equivalent, i també al portador (art. 111).

El xec es pot lliurar (art. 112):

- A favor o a l'ordre del mateix lliurador.

- Per compte d'un tercer.
- Contra el mateix lliurador, sempre que el títol s'emeti entre diferents establiments d'aquest.

Tota clàusula d'interessos en el xec es considera no escrita (art. 113).

El xec pot ser emès perquè es pagui en el domicili d'un tercer, en la localitat on el lliurat té el domicili, o en una altra, sempre que el tercer sigui un banc o una entitat de crèdit (art. 114).

Quan en un xec figuri escrit l'import en lletres i en números, val la quantitat escrita en lletres, en cas de diferència. El xec l'import del qual estigui escrit diverses vegades per una quantitat diferent, tant si és en lletres com en números, és vàlid per la quantitat inferior (art. 115).

Quan un xec porti signatures de persones incapaces d'obligar-se, o signatures falses, o de persones imaginàries, o signatures que per qualsevol altra raó no puguin obligar les persones que hagin signat el xec o aquelles amb el nom de les quals consti signat, les obligacions dels altres signants no deixen per això de ser vàlides. És aplicable al xec el que disposa l'article 9 d'aquesta llei (art. 116).

Qui posi la seva signatura en un xec, com a representant d'una persona sense poders per actuar en nom d'ella, està obligat en virtut del xec. Si el paga té els mateixos drets que hauria tingut el presumpte representat. El mateix s'entén del representant que hagi excedit els seus poders, sense perjudici de la responsabilitat canviària del representat dins els límits del poder (art. 117).

El lliurador garanteix el pagament, i tota clàusula per la qual s'exoneri de la garantia del pagament es considera no escrita (art. 118).

Quan un xec, incomplet en el moment de la seva emissió, s'hagi completat contràriament als acords subscrits, l'incompliment d'aquests acords no es pot al·legar contra el tenidor, llevat que aquest hagi adquirit el xec de mala fe o amb culpa greu (art. 119).

Capítol II: de la transmissió del xec (art. 120 al 130)

Aquest capítol fa referència a la transmissió del xec, en base als diferents tipus d'endós que es poden donar, i a les successives transmissions de què aquest document pot ser objecte.

El xec al portador es transmet mitjançant el seu lliurament o tradició, i el xec a favor d'una persona determinada, amb la clàusula "a l'ordre" o sense, és transmissible per mitjà d'endós.

El xec a favor d'una persona determinada, amb la clàusula "no a l'ordre" o equivalent, no és transmissible per endós. L'endós es pot fer a favor del lliurador o de qualsevol altre obligat, i aquests poden tornar a endossar el xec (art. 120).

L'endós ha de ser total, pur i simple; en cas de parcialitat, l'endós és nul, i si és al portador equival a un endós en blanc (art. 121).

L'endós s'ha d'escriure en el xec o en el seu suplement, i ha de ser signat per l'endossant.

És endós en blanc el que no designi l'endossatari o contingui únicament en la signatura de l'endossant. En aquest darrer cas, perquè l'endós sigui vàlid ha d'estar escrit al dors del xec (art. 122).

L'endós transmet tots els drets resultants del xec (art. 123).

L'endossant, llevat de clàusula en contra, garanteix el pagament davant dels tenidors posteriors, i també pot prohibir un nou endós (art. 124).

El tenidor del xec es considera portador legítim d'aquest quan justifiqui el seu dret per una sèrie no interrompuda d'endossos, encara que l'últim endós estigui en blanc (art. 125).

Un endós estès sobre un xec al portador fa responsable l'endossant d'acord amb les disposicions aplicables a l'acció de regrés, però no converteix el títol en un xec a l'ordre (art. 126).

Quan una persona sigui desposseïda d'un xec per qualsevol causa, el nou tenidor, tant si es tracta d'un xec al portador com d'un xec endossable respecte al qual justifiqui el seu dret, no està obligat a retornar-lo si el va adquirir de bona fe (art. 127).

El mandat per una acció basada en un xec no pot oposar al tenidor excepcions fonamentades en les seves relacions personals amb el lliurador o amb els tenidors anteriors, si no és que el tenidor, en adquirir el xec, ha procedit a propòsit en perjudici del deutor (art. 128).

Quan l'endós contingui la menció “valor al cobrament”, “per a cobrança”, “per poder” o qualsevol altra que indiqui un simple mandat, el tenidor pot exercir tots els drets derivats del xec però només el pot endossar a títol de comissió de cobrança (art. 129).

L'endós posterior al protest o a una declaració equivalent i el fet després de l'acabament del termini de presentació només produeixen els efectes de la cessió ordinària (art. 130).

Capítol III: de l'aval

El **pagament** d'un xec es pot garantir mitjançant un aval, ja sigui per la totalitat de l'import o per una part. Aquesta garantia pot ser prestada per un tercer o per qui ha signat el xec, però no pel lliurat (art. 131).

L'aval s'ha de posar en el xec o en el seu suplement. S'ha d'expressar mitjançant l'expressió “per aval” o amb qualsevol altra fórmula equivalent, i ha d'anar signat per l'avalador. La signatura que consti a l'anvers del xec té validesa com a aval (art. 132).

L'avalador respon de la mateixa manera que l'avalat (art. 133).

Capítol IV: de la presentació i del pagament

El xec és pagador a la vista, i si es presenta abans del dia indicat com a data d'emissió és pagador el dia de la presentació (art. 134).

El **xec emès i pagador a Espanya** ha de ser presentat al seu pagament en un termini de quinze dies. El xec emès a l'estranger i pagador a Espanya s'ha de presentar en un termini de vint dies si va ser emès a Europa, i de seixanta dies si ho va ser fora d'Europa (art. 135).

Els terminis anteriors es computen a partir del dia que consta en el xec com a data d'emissió, i si el dia del venciment és un dia inhàbil, s'entén que el xec venç el primer dia hàbil següent. En els casos de pèrdua o privació il·legal del xec, el lliurador es pot oposar al seu pagament (art. 136 al 138).

Ni la mort ni la incapacitat del lliurador, encara que sigui després de l'emissió, canvien l'eficàcia del xec (art. 139).

Es considera pagat el xec que després del seu venciment estigui en poder del lliurat. El portador no pot rebutjar un pagament parcial, i en pot demanar la constància mitjançant rebut (art. 140).

El lliurat que paga un xec endossat està obligat a comprovar la regularitat en la sèrie dels endossos, però no l'autenticitat de la signatura d'aquests (art. 141).

El pagament d'un xec lliurat en moneda estrangera convertible admesa a cotització oficial s'ha de fer en la moneda expressada, sempre que l'obligació de pagament en l'esmentada moneda estigui autoritzada d'acord amb les normes de control de canvis. Si no és possible fer el pagament en la moneda pactada, s'ha de lliurar el valor en euros de la quantitat que consta al xec (art. 142).

Capítol V: del xec encreuat i del xec per abonar en compte

Un **xec barrat general** es reflecteix amb dues barres paral·leles sobre l'anvers, i un xec barrat especial és aquell que entre les barres escriu el nom d'un banc determinat (art. 143).

El lliurat només pot pagar el xec barrat general a un banc o a un client d'aquell, i només pot pagar el xec barrat especial al banc designat (art. 144).

El lliurador o el tenidor del xec poden prohibir-ne el pagament en efectiu posant a l'anvers l'expressió transversal "per abonar en compte" o equivalent (art. 145).

Capítol VI: de les accions en cas de manca de pagament

El **tenidor** pot exercir la seva acció de regrés contra els endossants, el lliurador i els altres obligats quan, presentat el xec dins el termini hàbil, no sigui pagat (art. 146).

El protest o la declaració equivalent s'ha de fer abans que expiri el termini de la

presentació. Són aplicables també al xec les disposicions relatives a la lletra de canvi que contenen els articles 51 a 56 sobre el protest, deure de comunicació i clàusula “sense despeses” o “sense protest” (art. 147).

Els qui hagin lliurat, endossat o avalat un xec responen solidàriament davant del tenidor. El portador té dret a procedir contra totes aquestes persones, individualment o conjuntament. El mateix dret correspon a qualsevol signant d'un xec que l'hagi pagat (art. 148).

El tenidor pot reclamar a aquell contra qui s'exerceix la seva acció en els casos següents:

- L'import del xec no pagat.
- Els rèdits d'aquesta quantitat, meritats des del dia de la presentació del xec i calculats al tipus d'interès legal del diner augmentat de dos punts.
- Les despeses, incloent-hi les del protest i les comunicacions.
- El 10 per 100 de l'import no cobert del xec i la indemnització dels danys i perjudicis a què es refereix l'últim paràgraf de l'article 108 quan s'exerceixi l'acció contra el lliurador que hagi emès el xec sense tenir provisió de fons en poder del lliurat.

Qui hagi reemborsat el xec pot reclamar a les persones que siguin responsables davant seu (art. 149 i art. 150):

- La quantitat íntegra que hagi pagat.
- Els rèdits d'aquesta quantitat, meritats des de la data de reemborsament, al tipus d'interès legal del diner augmentat en dos punts.
- Les despeses que hagi realitzat.

Tot endós que hagi reemborsat un xec pot ratllar el seu endós i els endossos subsegüents (art. 151).

Quan no sigui possible presentar el xec, aixecar el protest o fer les declaracions equivalents dins els terminis fixats per una causa de força major, aquests terminis s'han d'entendre **prorrogats**. El tenidor està obligat a informar l'endossant, o el lliurador, el cas de força major, i a anotar aquesta comunicació, datada i signada per ell, en el xec.

És aplicable en aquest cas el que disposa l'article 55. Una vegada que hagi cessat la força major, el tenidor ha de presentar sense demora el xec al pagament, i, si pertoca, ha d'aixecar el protest (art. 152).

Són d'aplicació al xec les normes que contenen els articles 66 a 68 sobre l'exercici de les accions derivades de la lletra de canvi. També és aplicable al tenidor del xec el que preveu l'article 65 d'aquesta llei per al cas de pèrdua de les accions causals i canviàries (art. 153).

Capítol VII: de la pèrdua, sostracció o destrucció del xec

En els casos de **pèrdua, sostracció o destrucció** d'un xec, el tenidor desposseït pot acudir davant del jutge per impedir que es pagui a una tercera persona, perquè aquell sigui amortitzat i perquè es reconegui la seva titularitat.

El tenidor desposseït pot realitzar tots els actes tendents a la conservació del seu dret, i fins i tot pot exigir el pagament del xec, prestant la caució que fixi el jutge o la consignació judicial de l'import d'aquell (art. 154).

És aplicable al xec el que disposen els articles 85, 86 i 87 per a la lletra de canvi. La referència que l'últim paràgraf de l'article 87 fa a l'article 19 s'entén feta al 127 (art. 155).

Capítol VIII: del xec fals o falsificat

El dany que resulti del pagament d'un xec fals o falsificat ha de ser imputat al lliurat, si no és que el lliurador ha estat negligent en la custòdia del talonari de xecs o ha procedit amb culpa (art. 156).

Capítol IX: de la prescripció

Aquest capítol fa referència a la prescripció de les accions contra els obligats al pagament del xec.

Les **accions** que corresponen al tenidor contra els endossants, el lliurador i els altres obligats prescriuen al cap de sis mesos, comptats des de l'expiració del termini de presentació (art. 157).

Les causes de la interrupció de la prescripció estan establertes en l'article 1973 del Codi civil.

Capítol X: disposicions generals sobre el xec

La paraula "banc" en el present títol inclou els inscrits en el registre de bancs i banquers, i també les altres entitats de crèdit assimilades (art. 159).

La presentació i el protest d'un xec només es poden fer en dia laborable. Quan l'últim dia del termini prescrit per la llei per efectuar els actes relatius al xec sigui dia festiu, aquest termini ha de quedar prorrogat fins al primer dia laborable següent a la seva expiració (art. 160).

El que disposen els articles 91, 92 i 93 és d'aplicació al xec (art. 161).

Capítol XI: de conflicte de lleis

La **capacitat** d'una persona per obligar-se per xec es determina per la seva llei nacional. Si aquesta llei declara competent la llei d'un altre país, llavors s'aplicarà aquesta.

La persona incapaç queda, tanmateix, vàlidament obligada si ha atorgat la seva signatura en el territori d'un país de conformitat amb la legislació del qual aquesta persona hauria estat capaç d'obligar-se canviàriament (art. 162).

Vegeu els "Annexos" de la unitat per consultar l'article 1973 del Codi civil.

La llei del país en què el xec és pagador determina les persones contra les quals pot ser lliurat (art. 163).

La **forma de les obligacions assumides** en matèria de xec es regeix per la llei del país en què han estat subscrietes.

Tanmateix, és suficient el compliment de les formes prescrites per la llei del lloc del pagament (art. 164).

Els efectes de les obligacions derivades del xec es regeixen per la llei del país en què aquestes obligacions hagin estat subscrietes (art. 165).

Els terminis per a l'exercici de les accions es determinen per a tots els signants per la llei del lloc on el títol hagi estat creat (art. 166).

La llei del país en què el xec s'ha de pagar és l'aplicable per determinar (art. 167):

- Si el xec ha de ser necessàriament a la vista o si pot ser lliurat a un cert termini comptat des de la vista, i també quins són els efectes de la seva postdata.
- El termini de presentació.
- Si el xec pot ser acceptat, certificat, confirmat o visat, i quins són els efectes d'aquestes mencions.
- Si el tenidor pot exigir i si està obligat a rebre un pagament parcial.
- Si el xec pot ser barrat o pot portar la menció "per abonar en compte" o una expressió equivalent i quins són els efectes d'estar barrat o de portar aquesta menció o una expressió equivalent.
- Si el tenidor té drets especials sobre la provisió i quina és la seva naturalesa.
- Si el lliurador pot revocar el xec i oposar-se al seu pagament.
- Les mesures que s'han de prendre en cas de pèrdua o robatori del xec.
- Si és necessari un protest o una declaració equivalent per conservar el dret de regrés contra els endossos, el lliurador i els altres obligats.
- La forma i els terminis del protest, així com la forma dels altres actes necessaris per a l'exercici o la conservació dels drets.

Exportació amb xec

L'empresa Aligor, SL de Cornellà porta a terme una exportació mitjançant dos xecs personals amb l'empresa japonesa Chiuchiu. En el moment de rebre el xec es troba:

- Que hi consten quatre signatures, i es detecta que dues no són vàlides.
- Observen que la quantitat escrita i la quantitat en lletres no coincideixen.
- Del segon xec volem endossar el 30% del seu valor i observen la clàusula no a l'ordre.
- A l'hora de cobrar el segon xec, aquest no es fa efectiu. Què pot fer el tenidor?

Respostes:

- El fet que dues signatures no siguin vàlides no invalida el xec, ja que segons l'article 116 les obligacions dels altres dos signants no deixen de ser vàlides.
- La quantitat vàlida serà l'escripta en lletres, segons article 115.
- L'endós parcial es considera nul, segons article 121.
- Segons l'article 146, el tenidor pot exercir la seva acció de regrés contra els endossants, el lliurador i els altres obligats, quan presentat el xec dins el termini hàbil no sigui pagat, sempre que la manca de pagament s'acrediti per algun dels mitjans següents:
 - Per un protest notarial.
 - Per una declaració del lliurat, datada i escrita en el xec, amb indicació del dia de la presentació.
 - Per una declaració datada per una cambra o sistema de compensació en la qual consti que el xec ha estat presentat dins del termini hàbil i no ha estat pagat.

1.5.2 Normativa vigent sobre moviments de capitals

Cal remarcar que l'anterior legislació, la Llei 40/1979, ni prohibia ni restringia ni imposava cap mena d'exigència ni de requisit administratiu. Tan sols es limitava a facultar amb caràcter general el Govern perquè establís, segons les exigències imposades per la conjuntura econòmica en cada moment, les normes de restricció o control que considerava més oportunes.

Les situació del moment van fer necessari l'establiment de noves sancions en les quals s'inclou una tipificació de les diferents accions i omissions infractores i una concreció més gran de les sancions aplicables en cada cas.

Aquestes circumstàncies van suposar una actualització de la llei, que va quedar substituïda per l'actual Llei 19/2003, de 4 de juliol, sobre règim jurídic dels moviments de capitals i de les transaccions econòmiques amb l'exterior i sobre determinades mesures de prevenció del blanqueig de capitals (BOE 160, de 5 de juliol de 2003).

Aquesta llei estableix el principi de llibertat dels moviments de capitals en línia amb el tractat constitutiu de la Comunitat Europea i el que s'ha d'entendre per transaccions econòmiques amb l'exterior.

Es relacionen quins individus són considerats **residents** i **no residents** a Espanya per tal d'identificar els subjectes obligats a declarar, així com de quina manera s'han de posar en coneixement els moviments de capitals i transaccions econòmiques amb l'exterior, mitjançant el mecanisme de declaració.

Estableix la possibilitat de fer actes i negocis afectats per clàusules de salvaguarda o mesures excepcionals a través d'autorització administrativa. Els òrgans de la Comissió de Prevenció del Blanqueig de Capitals i Infraccions Monetàries (servei executiu i secretaria) duran a terme, a requeriment de l'instructor del procediment sancionador per infraccions contra el règim jurídic de moviment de capitals, o

Entre els objectius del control de capitals es troba la millora dels instruments de control sobre l'efectiu i altres mitjans de pagament per reduir el risc de blanqueig de capitals i el finançament del terrorisme

per pròpia iniciativa, les actuacions d'investigació que resultin adequades per a l'aclariment dels fets que puguin ser constitutives de les infraccions tipificades en aquesta llei.

La normativa sobre moviments de capital classifica les **infraccions** en matèria de moviments de capitals en molt greus, greus i lleus, establint en funció d'aquestes les sancions corresponents.

De la legislació aplicable actualment destaquen les següents directives de la Unió Europea, i les lleis i ordres següents:

- **Directiva (UE) 2015/849 del Parlament Europeu i del Consell**, de 20 de maig de 2015, relativa a la prevenció de la utilització del sistema financer per al blanqueig de capitals o el finançament del terrorisme, i per la qual es modifica el Reglament (UE) núm. 648/2012 del Parlament Europeu i del Consell, i es deroga la Directiva 2005/60/CE del Parlament Europeu i del Consell i la Directiva 2006/70/CE de la Comissió.
- **Reglament (UE) 2015/847 del Parlament Europeu i del consell**, de 20 de maig de 2015, relatiu a la informació que acompanya les transferències de fons i pel qual es deroga el Reglament (CE) núm. 1781/2006.
- **Llei 10/2010, de 28 d'abril**, de prevenció del blanqueig de capitals i finançament del terrorisme.
- **Llei 19/2003, de 4 de juliol**, sobre règim jurídic dels moviments de capitals i de les transaccions econòmiques amb l'exterior.
- **Ordre EHA/1439/2006, de 3 de maig**.
- **Ordre ECC/2402/2015, d'11 de novembre**, per la qual es crea l'Òrgan Centralitzat de Prevenció del Blanqueig de Capitals i Finançament del Terrorisme.

Vegeu els "Annexos" de la unitat per consultar la web del Tresor públic, on podeu trobar les diferents normatives relacionades amb la prevenció del blanqueig i els moviments d'efectiu.

Vegeu els "Annexos" de la unitat per consultar la Llei sobre moviments de capital.

Llei sobre moviments de capitals, transaccions exteriors i prevenció del blanqueig de capitals

La Llei 19/2003, de 4 de juliol, dels moviments de capitals i de les transaccions econòmiques amb l'exterior i sobre determinades mesures de prevenció del blanqueig de capitals, s'estructura en dos capítols.

Capítol I: règim general dels moviments de capitals i de les transaccions econòmiques amb l'exterior

Aquest capítol conté els articles de l'1 al 7, referents al règim general dels moviments de capitals i de les transaccions econòmiques amb l'exterior.

L'article 1 declara, en concordança amb el tractat constitutiu de la Comunitat Europea, el principi de llibertat dels moviments de capitals, i recull el que s'ha d'entendre per transaccions econòmiques amb l'exterior. Des d'una òptica subjectiva, el criteri fonamental en matèria de moviments de capitals és el de la residència.

L'article 2 defineix els conceptes de resident i no resident a Espanya.

L'article 3 possibilita el coneixement dels moviments de capitals i transaccions econòmiques amb l'exterior a través d'un mecanisme de declaració i, a efectes d'informació administrativa i estadística de les operacions, s'identifiquen els subjectes obligats a declarar i els destinataris d'aquesta informació.

Els articles 4 i 5 recullen les clàusules de salvaguarda i les mesures excepcionals que conté el títol III, capítol IV, del tractat constitutiu de la Comunitat Europea, de manera que s'estableix un mecanisme àgil, mitjançant un acord del Consell de Ministres, que permeti aplicar mesures adoptades no tan sols per la Comunitat Europea, sinó per altres organismes internacionals dels quals Espanya sigui membre.

L'article 6 possibilita la realització d'actes i negocis afectats per clàusules de salvaguarda o mesures excepcionals a través de l'autorització administrativa corresponent.

L'article 7 recull una facultat de control que atorga l'article 58.1.b) del tractat als estats membres i que s'ha traduït en la possibilitat, en circumstàncies taxades, de suspendre el règim de liberalització.

Capítol II: règim sancionador

Els **articles 8 al 12** constitueixen el capítol II, que estableix el règim sancionador en matèria de moviments de capitals, d'acord amb els principis de legalitat, tipicitat i proporcionalitat i respectant la garantia de procediment.

1. Article 8. Infraccions

Les infraccions de les disposicions que preveu aquesta llei es classifiquen en molt greus, greus i lleus.

2. Article 9. Sancions

Les infraccions a què es refereix l'article 8 donen lloc a la imposició de les sancions que preveu aquest article, basat en la gravetat dels fets.

3. Article 10. Graduació de sancions

Les sancions aplicables a cada cas per la comissió d'infraccions molt greus, greus o lleus es determinen tenint en compte:

- La naturalesa i l'entitat de la infracció.
- El grau de responsabilitat i intencionalitat en els fets que concorrin en l'interessat.
- El temps que hagi transcorregut entre la comissió de la infracció i l'intent de reparació d'aquesta per iniciativa pròpia de l'interessat.
- La capacitat econòmica de l'interessat.
- La conducta anterior de l'interessat en relació amb les normes en matèria de moviments de capitals i pagaments exteriors.

4. Article 11. Prescripció de les infraccions i de les sancions

Aquest article estableix que les infraccions molt greus prescriuen al cap de cinc anys. Les greus, al cap de tres anys, i les lleus, al cap de l'any. Comença a comptar el termini de prescripció des de la data en què la infracció hagi estat comesa. Les sancions que, en virtut de resolució ferma, s'imposin conforme a aquesta llei, prescriuen al cap de cinc anys, les molt greus; de quatre anys, les greus, i de tres anys, les lleus.

5. Article 12. Procediment sancionador

Els òrgans competents de les administracions públiques, així com els dependents de la Comissió de Prevenció del Blanqueig de Capitals i Infraccions Monetàries, han de portar a terme, a petició de l'òrgan instructor o per pròpia iniciativa, les actuacions d'investigació que siguin adequades per a l'esclariment dels fets que puguin ser constitutius de les infraccions tipificades en aquesta llei.

Ordre reguladora de la declaració de moviments de mitjans de pagament per prevenció de blanqueig

La necessitat de control dels moviments d'efectiu es va reafirmar per l'aprovació del Reglament (CE) 1889/2005 del Parlament Europeu i del Consell, de 26 d'octubre de 2005 (publicat en el *Diari Oficial de la Unió Europea* amb data 25 de novembre de 2005), relatiu als controls de l'entrada o sortida de diners efectius de la comunitat.

En conseqüència amb tot l'anterior, es va dictar la corresponent, Ordre EHA/1439/2006, de 3 de maig, reguladora de la declaració de moviments de mitjans de pagament en l'àmbit de la prevenció del blanqueig de capitals. Aquesta es compon de 6 apartats:

Vegeu els "Annexos" de la unitat per consultar l'Ordre EHA/1439/2006 reguladora dels moviments de mitjans de pagament.

Àmbit d'aplicació

Tot i que existeix llibertat de moviment de capitals, l'ordre reguladora estableix que les persones físiques o jurídiques que actuant per compte propi o de tercer hauran de presentar el model de declaració S-1 en els casos següents:

- Sortida o entrada d'importos iguals o superiors a 10.000 euros (o import equivalent en moneda estrangera) per persona i viatge en qualssevol d'aquests suports: bitllets, xecs al portador i altres mitjans electrònics al portador.
- Moviments per territori nacional per un import igual o superior a 100.000 euros (o import equivalent en moneda estrangera).

La finalitat d'aquesta ordre és poder identificar l'origen i el destí del diner que passa per la duana i, en el cas d'efectiu o mitjans de pagament al portador, aquesta identificació no és pot completar totalment. Quan els xecs o targetes de dèbit o crèdit són nominatius, aquesta declaració no serà necessària.

Model de declaració S-1

El model de declaració es pot obtenir a les dependències de duanes i impostos especials o a les administracions de duanes de l'Agència Estatal d'Administració Tributària i a les delegacions d'Economia i Hisenda. Així mateix, el model esmentat està disponible a través d'Internet. Una vegada íntegrament emplenat i imprès, s'ha de presentar en el lloc i la forma que estableix la normativa.

El model de declaració és únic, i qualsevol variació en les dades s'ha de declarar amb caràcter previ al moviment dels mitjans de pagament presentant un nou model S-1.

Una vegada íntegrament emplenat el model de declaració, l'ha de signar i presentar la persona que transporti els mitjans de pagament.

La presentació telemàtica de la declaració subscripta amb signatura electrònica reconeguda es pot fer a la pàgina web de l'Agència Estatal de l'Administració Tributària.

Lloc i forma de presentació de la declaració en cas de sortida o entrada en territori nacional

En cas de **sortida o entrada en territori nacional** de mitjans de pagament per un import igual o superior a 10.000 euros o el seu contravalor en moneda estrangera per persona i viatge a través d'un pas fronterer en què hi hagi serveis de duanes permanents, el portador ha de declarar els mitjans de pagament transportats presentant el model S-1.

Només en els casos en què la sortida del territori nacional amb destinació a un Estat membre de la Unió Europea s'hagi d'efectuar a través d'un pas fronterer en què no hi hagi serveis de duanes permanents, el portador ha de declarar prèviament els mitjans de pagament transportats presentant el model S-1 a les dependències provincials de duanes i impostos especials o a les administracions de duanes de l'Agència Estatal d'Administració Tributària.

Les entitats de crèdit registrades poden rebre els models S-1 emplenats pels seus clients amb caràcter previ a la sortida de territori nacional de mitjans de pagament per un import igual o superior a 10.000 euros o el seu contravalor en divisa per persona i viatge, sempre que els mitjans de pagament esmentats siguin objecte de càrrec, almenys parcialment, en compte del client a l'entitat.

La relació de passos fronterers habilitats amb serveis de duanes permanents està disponible a la pàgina web de l'Agència Estatal d'Administració Tributària (www.aeat.es).

Lloc i forma de presentació de la declaració de moviments per territori nacional

Vegeu els "Annexos" de la unitat per consultar el model de declaració S-1.

En cas de **moviments per territori nacional** de mitjans de pagament per un import igual o superior a 100.000 euros o el seu contravalor en divisa, el portador ha de declarar, amb caràcter previ, els mitjans de pagament transportats presentant el model S-1, íntegrament emplenat, a les dependències provincials de duanes i impostos especials de l'Agència Estatal d'Administració Tributària.

Intervenció dels mitjans de pagament

L'omissió de la declaració o la falta de veracitat de les dades declarades determina la intervenció pels serveis de duanes o les forces i cossos de seguretat de l'Estat de la totalitat dels mitjans de pagament trobats. Tanmateix, l'autoritat actuant, ateses les circumstàncies del cas, pot acordar la no-intervenció d'un màxim de 1.000 euros per persona i viatge en concepte de mínim de supervivència.

L'acta d'intervenció de mitjans de pagament subjectes a declaració ha de contenir les dades mínimes que s'inclouen com a annex II de la present ordre, i ha de ser remesa immediatament al servei executiu i a la secretaria de la Comissió de Prevenció del Blanqueig de Capitals i Infraccions Monetàries.

Aquest apartat també recull:

- Informació als viatgers per part del departament de duanes i impostos especials per tal de donar a conèixer l'obligació de presentar la declaració en els termes d'aquesta ordre, amb la col·laboració, si s'escau, de les companyies de transport internacional de viatgers.
- La comunicació mensual d'operacions s'han de comunicar mensualment al servei executiu de la Comissió de Prevenció del Blanqueig de Capitals i Infraccions Monetàries qualsevol operació en què intervinguin que suposi moviments de mitjans de pagament subjectes a declaració obligatòria de conformitat amb la present ordre.
- La col·laboració administrativa implica que qualsevol autoritat o funcionari ha de verificar el compliment de l'ordre i posar en coneixement els possibles incompliments.

Tota informació obtinguda a partir de l'aplicació de l'ordre reguladora de la declaració de mitjans de pagament per prevenció de blanqueig de capitals s'ha de centralitzar en el servei executiu de la Comissió de Prevenció del Blanqueig de Capitals i Infraccions Monetàries.

La informació relativa als decomissos realitzats per incompliments del que estableix aquesta ordre s'ha de centralitzar en la secretaria de la Comissió de Prevenció del Blanqueig de Capitals i Infraccions Monetàries.

Moviments de capitals

Es preveu una sortida per part de Sofic, SL amb diferents capitals i destinacions. Cal indicar si és necessari realitzar cap tràmit:

- De Sabadell a Londres amb un import de 18.000 €.
- Al mateix temps, el representant de Sofic, SL a Madrid es desplaça a Bilbao amb 150.000 €.
- En cas que no és realitzés la declaració en un moviment de 6,5 milions d'euros, es demanen a quina sanció estarien sotmesos.

Les respostes són:

- En aquest cas, en tractar-se d'un moviment fora del territori nacional, per una quantitat superior a 10.000 € està obligat a fer la declaració amb el document S-1.
- En tractar-se de moviments dins del territori nacional, l'obligació de declaració a través del document S-1 és a partir de 100.000 €; per tant, estarà obligat a declarar, ja que la quantitat supera el mínim establert per la normativa.
- En aquest cas, la llei preveu una sanció greu, ja que la quantitat supera els 6 milions d'euros.

2. Anàlisi de les garanties, els avals internacionals i la gestió d'impagats dels mitjans de pagament i cobrament simples

Les operacions de comerç internacional poden suposar situacions de risc tant per part de l'importador com de l'exportador. Aquestes situacions de risc poden estar vinculades a les parts de l'operació comercial o poden ser alienes a elles.

Per part de l'importador, el risc es pot trobar en la recepció en condicions o no de la mercaderia adquirida, així com en el servei postvenda. A l'exportador, el risc li pot recaure en l'impagament de l'operació. Aquest risc inherent a la mateixa operació i als qui la protagonitzen és el risc comercial. En el cas de risc de país, la situació en general no està en mans ni de l'importador ni de l'exportador.

En cada tipus de risc haurem d'avaluar les cobertures necessàries per evitar-los. També els avals i les garanties per tal de fer efectives les operacions comercials seran avaluats, així com els costos que suposen els impagament en les operacions de compravenda internacionals.

2.1 Anàlisi de les garanties i els avals internacionals

Les relacions comercials en l'àmbit internacional de les empreses poden presentar tipologies molt diverses, des de processos de licitació i operacions comercials fins a contractes d'importacions que demanin garantir-ne el compliment o les obligacions de pagament que se'n deriven. En tot cas, sempre cal disposar de les màximes garanties.

2.1.1 Els riscos al comerç internacional

En les operacions de compravenda internacional ens trobem davant d'incerteses que poden condicionar el desenvolupament de la relació entre importador i exportador, i que suposen un risc que pot ser inherent als mateixos agents que formen part de l'operació, comprador i venedor, o per causes externes a aquests.

La diferència entre risc polític i risc comercial es basa precisament en aquesta tipologia del risc, mentre que el risc comercial analitza la posició de l'exportador i l'importador per tal de valorar la propensió a una operació arriscada per a cadascuna de les dues parts; el risc de país, en general està fora del control dels intervinents en l'operació. Per això, cal determinar les causes dels diferents riscos vinculats a cada situació i cercar-ne la cobertura i la solució per evitar malmetre qualsevol operació comercial internacional.

Risc comercial

S'entén per **risc comercial** el risc d'insolvència del comprador de la mercaderia i de les parts intervinents en el pagament. També és important que el venedor tingui en compte el risc del banc del comprador, tant en la transferència de fons com en l'aportació de garanties.

Quan les entitats financeres aporten avals o garanties de pagament de la transacció és important tenir coneixement sobre la solvència de l'entitat financera que avala. En alguns casos, les garanties són les que aporten entitats financeres poc solvents, i en situacions molt extremes ni tan sols existeixen; en aquest darrer cas, la situació seria de frau. Caldrà que el venedor sol·liciti a la seva entitat financera que comprovi la qualificació ràting de solvència de l'entitat, de manera que no estigui inclosa en les anomenades "lístes negres" d'entitats de dubtosa solvència.

Tot i que el percentatge de no pagats en l'operativa internacional sol ser inferior al de les operacions internes, cal tenir en compte els costos i les demores en el cas d'un litigi o disputa internacional, a més de les dificultats per recuperar la mercaderia segons el país del comprador. És per això que tota empresa haurà d'analitzar aquests riscos i cercar les cobertures oportunes per eliminar-los.

Gestió del risc comercial

És essencial que l'**exportador** tingui informació suficient a l'hora d'iniciar relacions comercials amb l'importador.

És convenient que l'exportador tingui informació del seu client estranger mitjançant diferents fonts d'informació:

- Informes comercials en què es dona informació de l'empresa (balanços, comptes de pèrdues i guanys, dades del Registre Mercantil, composició de l'accionariat, etc.).
- Llistats d'impagats: informacions públiques en què es registren els documents financers emesos per una empresa que han estat impagats al seu venciment.
- Informació de la competència o empreses del sector.
- Informació d'organismes públics (cambres de comerç, COPCA, ICEX, etc.).
- Informes d'entitats financeres o d'assegurances: les empreses d'assegurances disposen d'una qualificació creditícia dels clients estrangers en funció de la seva solvència. Igualment, les entitats financeres fan una anàlisi del risc del client en certes operacions de finançament: facturatge (*factoring*), confirmació de pagaments (*confirming*), etc.

Cobertures del risc comercial

Davant una situació de risc comercial (possible insolvència del client comprador) es pot optar directament per no vendre o per adoptar mesures de cobertura. En aquest sentit, l'exportador pot optar per diferents vies de cobertura:

- Cobertura mitjançant el pagament anticipat: és el més beneficiós per a l'exportador. En aquest cas, l'exportador demana l'abonament de la factura abans de l'enviament de la mercaderia. Òbviament, no sempre és possible.
- Cobertura mitjançant un mitjà de pagament: la utilització de remeses documentàries i crèdits documentaris com a mitjà de pagament disminueix el risc d'impagament gràcies a la intervenció d'una entitat financera en la gestió de cobrament i també amb l'aportació de garanties bancàries.
- Cobertures mitjançant garanties bancàries: amb l'obtenció d'un aval o garantia bancaris, el venedor obté la garantia de cobrament de l'operació. En aquest cas, s'haurà de considerar la solvència de l'entitat financera garant.
- Cobertura mitjançant productes financers: instruments de finançament internacional mitjançant la utilització d'alguns d'aquests instruments (facturatge sense recurs). És una entitat financera qui assumeix el risc de no pagament un cop s'ha dut a terme la cessió de deute.
- Cobertura mitjançant entitats asseguradores (fins a 36 mesos):
 - Públiques: la Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación (CESCE) assegura a l'exportador, mitjançant alguna de les seves pòlisses, el risc comercial a canvi del pagament d'una prima. També hi ha la possibilitat que un exportador contracti una pòlissa d'assegurances amb entitats asseguradores públiques homòlogues de la CESCE a França (COFACE), Alemanya (HERMES), etc., de manera que pugui cobrir igualment riscos comercials i polítics.
 - Privades: tot i que a la pràctica la majoria d'empreses utilitzen entitats públiques per a la cobertura de les seves operacions, hi ha un mercat privat d'assegurança de crèdit a l'exportació que cobreix riscos inherents a les operacions de comerç internacional. És recomanable que tota empresa exportadora conegui i utilitzi les diferents ofertes asseguradores, atès que en ocasions cobreixen operacions inicialment no acceptades per asseguradores públiques.

Risc de país

A més del risc comercial, l'empresa exportadora ha de tenir en compte també el risc del país del comprador, atès que pot succeir que hi hagi una insolvència del país (suspensió de pagaments o fallida) o un canvi en la normativa reguladora que, per exemple, n'impedeixi la sortida de divises. En aquests casos es parla del risc de país o risc polític. Aquest risc és determinant, sobretot quan s'opera amb països amb poca solvència, és a dir, països en què problemes polítics, econòmics o

jurídics podrien impedir la transferència de fons. S'han donat casos en què alguns països han congelat els pagaments a l'exterior.

El risc de país pot suposar que no es poden transferir fons a l'exterior i que, per tant, els importadors no poden fer front als seus deutes no per pròpia insolvència en si mateixa, sinó per la del seu país.

Si l'exportador no subscriu una pòlissa d'assegurances, un crèdit documentari confirmat o una altra cobertura del risc polític, les seves exportacions són impagades.

Gestió del risc de país

L'avaluació del risc polític és fonamental per determinar una venda a un país conflictiu. Però l'obtenció d'una qualificació de risc, en què la unitat d'anàlisi és un país, és prou complexa i exigeix una constant actualització. En aquest sentit, les informacions més rellevants provenen, entre d'altres, de les següents fonts:

- Entitats asseguradores (CESCE, COFACE, HERMES, etc.).
- Institucions públiques (COPCA, ICEX, etc.).
- Departaments especialitzats d'entitats financeres.
- Informes del Fons Monetari Internacional, Banc Mundial, etc.
- Revistes professionals de difusió internacional (*Intelligence Unit, Institutional Investors Rating Country Credit, Euromoney*, etc.).
- Agències de qualificació (ràting) com Standard & Poor's, Moody's, FITCH-IBCA, etc.

Cobertures del risc de país

En funció del país al qual es vol vendre una mercaderia, caldrà avaluar la necessitat de cobertura del risc polític. En aquestes circumstàncies es pot optar per les següents alternatives de cobertura:

- **Cobertura mitjançant el pagament anticipat:** el pagament de l'operació abans de l'enviament de la mercaderia suposa el millor sistema per a l'exportador a l'hora de disposar de cobertura pel que fa a una possible insolvència del país del comprador. Aquesta modalitat és utilitzada molt en països de dubtosa solvència, tant del país en qüestió com del mateix sistema financer.
- **Cobertura mitjançant un mitjà de pagament:** bàsicament, el mitjà de pagament idoni per obtenir cobertura del risc país és un crèdit documentari confirmat. Amb la confirmació s'addiciona a la garantia del banc de l'importador la garantia d'un segon banc (habitualment, el banc del mateix exportador), de manera que aquest assumeix el compromís en ferm de pagament davant l'exportador.

- **Cobertura mitjançant garanties bancàries:** mitjançant l'emissió d'una contragarantia per part d'un banc estranger, un segon banc (normalment el banc de l'exportador) emet una garantia a favor de l'exportador.
- **Cobertura mitjançant productes financers:** instruments de finançament internacional. Mitjançant la utilització del forfetatge (*forfaiting*), l'entitat financera compra sense recurs un o diversos efectes financers de l'exportador, de manera que l'entitat financera assumeix el risc comercial i polític de l'operació.
- **Cobertura mitjançant la utilització de crèdits oficials a l'exportació:** mitjançant aquests crèdits, l'exportador s'assegura el cobrament i obté el pagament de l'operació. S'instrumenta mitjançant línies financeres subvencionades per l'Instituto de Crédito Oficial (ICO) i amb la cobertura de la CESCE. N'hi ha diferents modalitats: crèdit comprador, subministrador, Fondo de Ayuda al Desarrollo FAD, etc.
- **Cobertura mitjançant entitats asseguradores (poden superar els 36 mesos):** bàsicament mitjançant l'obtenció d'una pòlissa CESCE, un exportador pot cobrir-se del risc polític d'una o diverses operacions internacionals.

Cobertura del risc jurídic

El més recomanable és que el contracte comercial contingui una clàusula de submissió a la normativa internacional i a la llei i als tribunals competents del nostre país, de manera que en cas d'un litigi o discussió seran les nostres lleis i els nostres tribunals els que decidiran.

El marc jurídic té la següent distribució:

- **Regles i usos de la CCI (Cambra de Comerç Internacional):**
 - Aplica la normativa internacional vigent.
 - Òrgans competents: arbitratge de les cambres de comerç (internacionals i locals).
- **Regulació UE:**
 - Aplica com a normativa els reglaments i les directives.
 - Òrgans competents: TJCE (Tribunal de Justícia de les Comunitats Europees).
- **Tribunal del país importador/exportador:**
 - La normativa aplicable són les lleis estatals.
 - Òrgans competents: tribunals estatals.

Risc de canvi

El risc de canvi es produeix quan una empresa en qüestió fa una operació amb divisa (moneda estrangera), tant en el cas d'importació com d'exportació o d'un finançament. Per eliminar o disminuir el risc de canvi en les operacions amb divises, les empreses poden utilitzar diferents tècniques de cobertura.

Instruments de cobertura

Els instruments poden ser interns o externs:

- **Interns:** dins la mateixa empresa, mitjançant la seva política comercial i/o financera:
 - Cobraments o pagaments amb moneda pròpia: establiment de polítiques comercials tot venent arreu del món a preus de la moneda del país d'origen, tot i que no sempre és possible.
 - Compensar operacions amb divises: si l'empresa rep cobraments en divises i al mateix temps realitza pagaments a proveïdors estrangers en la mateixa divisa, pot compensar ambdues posicions eliminant el risc de canvi per la part compensada.
 - Compartir el risc de canvi: es pot establir una clàusula al contracte comercial que estipuli que, en cas que la divisa oscil·li (amunt o avall), es repartirà proporcionalment la diferència entre les parts, de manera que no suposi un canvi en el preu final de la factura.
 - Negociació de preus: similar a l'anterior, però en aquest cas comprador i venedor determinen en el contracte comercial que en funció d'un percentatge de variació de la divisa s'anirà modificant el preu final del producte, bàsicament mitjançant un escalat de preus.
- **Externs:** utilització d'instruments de cobertura mitjançant la mediació d'entitats financeres. Després d'utilitzar les tècniques internes per tal d'evitar el risc de canvi, l'empresa haurà d'avaluar les diferents alternatives de cobertura al seu abast en funció de l'import en divises que vulgui assegurar.
 - Les entitats financeres posen a l'abast de les empreses un conjunt d'instruments de cobertura de manera que s'adaptin a l'assumpció de risc de cada empresa.
 - Assegurança de canvi: és un contracte signat entre una entitat financera i una empresa en virtut del qual acorden bescanviar una determinada quantitat de divises a una data futura i a un tipus de canvi prèviament determinat. És un contracte d'obligat compliment per les parts. D'aquesta manera, una empresa exportadora, en contractar una assegurança de canvi a un termini futur, coneixerà per avançat el preu al qual haurà de vendre la divisa de cobrament davant l'euro al venciment de l'operació.
 - Opcions en divises: és una altra alternativa que qualsevol empresa té al seu abast per tal de cobrir el risc de canvi. En el cas de les opcions,

l'exportador adquireix el dret (no l'obligació, com a l'assegurança de canvi) de vendre una divisa a un venciment (o fins al venciment) i a un preu determinats. D'aquesta manera, al venciment (o fins al venciment) de l'operació, l'exportador pot optar per vendre la divisa al preu contractat (si en el mercat és més baix) o vendre la divisa al preu del mercat de divises (si en el mercat és més alt). Aquesta flexibilitat d'exercir l'opció només si interessa comporta el pagament d'un preu o d'una prima, el cost del qual ha de suportar l'exportador, i que haurà de satisfer a l'entitat financera en el moment de la contractació.

- Combinacions d'opcions o estructures: s'ha de tenir present que per a cobertures a partir de certs imports existeix la possibilitat de contractar productes estructurats, també anomenats estructures o estratègies amb opcions. Aquests productes permeten una major flexibilitat en comparació de l'assegurança de canvi, perquè permeten de gaudir –fins a un cert nivell– d'una evolució favorable de la divisa, encara que sense arribar al nivell d'eficiència de la cobertura amb opcions. Els productes estructurats es formen mitjançant la contractació simultània d'un cert nombre d'opcions i tenen com a principal avantatge que no incorporen el pagament d'una prima per part de l'empresa. És per això que també s'anomenen productes de “prima zero”.
- Estudi comparatiu: si volguéssim comparar dues alternatives podríem simular diferents tipus de canvi al venciment, tenint en compte tres opcions:
 - * Assegurança de canvi.
 - * Opcions en divises.
 - * Deixar el canvi sense cobertura: òbviament, aquesta seria una altra alternativa a tenir en compte, atès que si l'exportador pensés que el dòlar ha de pujar respecte de l'euro, el millor seria no utilitzar cap instrument de cobertura.

Exemple de valoració alternativa en cobrir el risc de canvi

L'empresa AVI, SA, davant el risc de canvi existent en la factura de 200.000 USD pendent de cobrament amb un client dels EUA, pregunta a l'entitat financera quin cost tindria una opció de venda de la divisa a 60 dies. L'entitat financera li cotitza les següents condicions (preus de referència de abril de 20XX):

- import: 200.000 dòlars EUA
- venciment: 60 dies
- preu d'exercici: 0,8774 dòlars EUA/EUR
- preu de la prima: 0,011 EUR/dòlar EUA

D'aquesta manera, en la contractació, AVI, SA haurà de pagar a l'entitat financera: 0,011 EUR/dòlar EUA x 200.000 dòlars EUA = 2.200 EUR preu de la prima. Al venciment, AVI, SA podrà optar per vendre els dòlars a 0,8774 dòlars EUA /EUR.

Si el dòlar EUA se situa a 0,80 dòlars EUA/EUR, AVI, SA preferirà no exercir el seu dret i vendre els dòlars a 0,80 dòlars EUA/EUR en el mercat de divises.

200.000 dòlars EUA a 0,80 dòlars EUA/EUR representen $200.000/0,8 = 250.000$ EUR.

Si el dòlar EUA se situa a 0,90 dòlars EUA/EUR, AVI, SA preferirà exercir el seu dret, atès que podrà vendre a 0,8774 dòlars EUA/EUR, un preu millor que el del mercat.

200.000 dòlars EUA a 0,8774 dòlars EUA/EUR representen $200.000/0,8774 = 228.050,17$ EUR.

2.1.2 Modalitats de les garanties

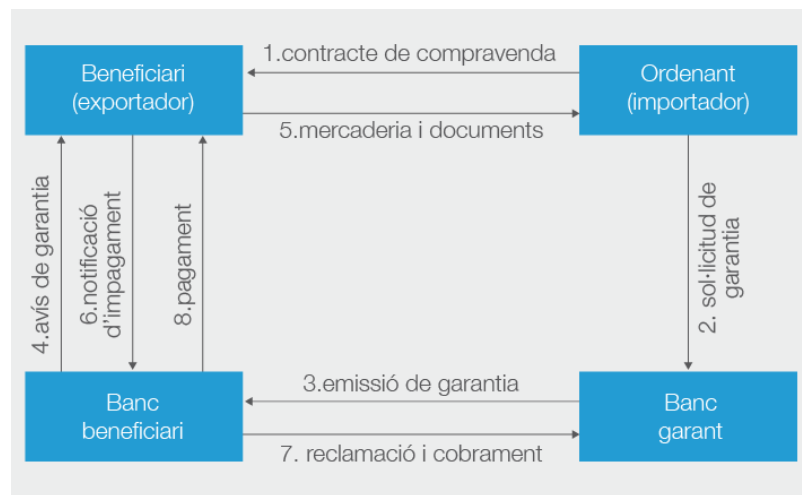
Els continguts sobre garanties i avals internacionals es troben més desenvolupats a la unitat "Garanties i altres formes de pagament internacionals", a l'apartat "Garanties accessòries i independents".

En una operació comercial es presenten riscos per a les parts i aquests s'intenten minimitzar per mitjà de diversos instruments, entre els quals hi ha les garanties. El venedor pot buscar una garantia de cobrament davant el risc d'impagament, i el comprador pot requerir garanties pels imports avançats o respecte a les obligacions contractuals del venedor, o com a evidència d'un compromís en un concurs o licitació. La intervenció d'un tercer, generalment un banc, que promet de manera irrevocable pagar al primer requeriment del beneficiari, acostuma a satisfer la recerca de garanties en les relacions de compravenda.

La **garantia** es defineix com el compromís de pagament que adquireix un banc davant d'un tercer (beneficiari) en el supòsit que el seu client o deutor principal no compleixi amb determinades obligacions reflectides en el mateix.

A la figura 2.1 podem veure el funcionament general de la garantia bancària.

FIGURA 2.1. Esquema del funcionament d'una garantia bancària



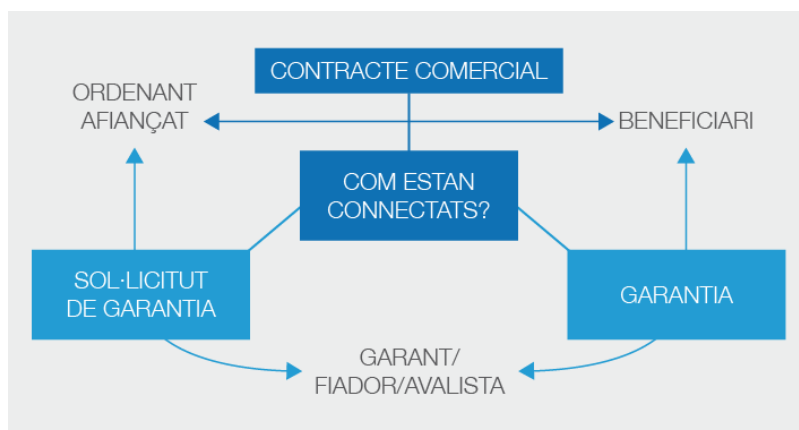
L'aval i la fiança

Els fiadors i els avaladors, en el supòsit que siguin solvents, reforcen les garanties d'un deute.

Tant els **fiadors** com els **avaladors** són terceres persones que no tenen cap relació amb el naixement del deute, però tanmateix es responsabilitzen del seu pagament.

A la figura 2.2 es poden veure les relacions entre les parts davant la figura de la garantia. Partint del contracte comercial entre ordenant i beneficiari, podem observar la seva connexió amb l'avalador o fiador a través de la garantia.

FIGURA 2.2. Garantia i contracte



L'aval

En termes lingüístics, l'avalador es defineix com la persona que garanteix el pagament. En terminologia jurídica, l'aval només pot existir quan hi ha títols canviaris, és a dir, quan una persona física o jurídica garanteixen la viabilitat d'un document canviari. En el cas de l'aval, el tenidor d'un títol de crèdit no ha de demostrar mai prèviament la insolvència de l'avalat, i podrà dirigir-se directament contra els dos, o només contra l'avalador.

Per altra banda, l'avalador d'un títol valor, lletra de canvi o pagaré és un obligat solidari, conjuntament amb el deutor principal. La demanda es podrà dirigir individualment contra l'un o l'altre, o contra ambdós.

En el judici canviari, l'impagament per part del deutor principal autoritza el tenidor de la lletra a exercir l'acció directa contra l'acceptant, signant o lliurador, i a més, contra l'avalador.

L'aval sempre representa una obligació solidària, i quan hi hagi diversos avaladors, cadascun haurà de respondre de la totalitat del deute avalat. Això vol dir que el creditor podrà dirigir-se contra l'avalador que tingui més patrimoni o que ofereixi més garanties per poder recuperar el deute avalat.

La fiança

El fiador tindrà els beneficis d'ordre, exclusió i visió:

- **El benefici d'ordre:** significa que en cas d'impagament s'haurà de reclamar sempre contra el deutor principal, i després contra el fiador.

- **El benefici d'exclusió:** fa referència a la possibilitat que el fiador podrà oposar-se a fer efectiva la fiança mentre no s'hagin embargat i subhastat tots els béns del deutor principal.
- **El benefici de la divisió:** significa que si existeixen diversos fiadors d'un mateix deutor. El deute es dividirà entre ells en parts alíquotes.

L'essencial de la **fiança ordinària** és que en primer lloc s'obliga el creditor a dirigir-se contra el deutor i els seus béns abans de poder reclamar el pagament a cap fiador.

De forma general, hi ha dos grups de garanties que diferencia la Cambra de Comerç Internacional):

- **Garanties (fiances) contractuals:** el garant només està obligat a fer l'abonament de la reclamació del beneficiari quan s'hagi establert i aprovat l'existència d'un incompliment de contracte. Aquest tipus de fiances s'utilitzen bàsicament en contractes d'obres.
- **Garanties (avals) a primer requeriment:** l'obligació de pagament del garant neix de la sola presentació de la documentació corresponent, sense que els bancs hagin de determinar la correcció de la reclamació presentada, o si s'ha incomplert l'obligació de pagament. Aquest tipus d'avals s'utilitzen en operacions usuales de comerç exterior, i actualment el seu us és molt estès. Amb aquestes garanties s'equilibren els interessos de les parts que intervenen en cada operació.

Garantia a primer requeriment, segons descriu la Cambra de Comerç Internacional, fa referència a "qualsevol compromís signat contra la presentació d'un requeriment conforme".

En relació amb la garantia amb què respon el garant, podem definir dos grups de garanties:

- **Garantia personal:** es basa en el compromís de la persona o persones que avalen per la circumstància en la qual el deutor principal de l'operació no compleixi amb les seves obligacions; llavors seran els avaladors els qui hauran de fer-hi front amb els seus béns presents i futurs. Les persones poden ser tant físiques (individus) com jurídiques (empreses o entitats). Els avaladors solen ser solidaris, i cada un d'ells respon del total del deute, independentment del nombre que siguin.
- **Garantia real:** la garantia es fa sobre béns concrets. Existeixen dos tipus de garanties reals: la hipotecària i la pignoració o penyora.
 - **Garantia hipotecària:** aquesta es fa sobre un bé immoble, ja siguin locals comercials, habitatges, terrenys, etc.

- De pignoració o penyora: poden ser béns mobles (existències, maquinària, mobiliari, etc.) o bé drets (saldos en comptes, dipòsits bancaris, valors financers, etc.).

Regles uniformes relatives a les fiances contractuals (URCB 524)

La fiança assegura el compliment d'una obligació vàlida i susceptible de compliment, i està regulada per la URCB 524 de la CCI (Universal Rules for Contract Bonds).

Les URCB 524 defineixen la fiança com tota garantia o altre document escrit, emès o subscript pel garant en favor del beneficiari, segons el qual, en cas d'incompliment, el garant es compromet a:

- Pagar o satisfer tota reclamació o dret al pagament de danys, indemnització o alguna altra forma de compensació fins a l'import de la fiança.
- Pagar o satisfer tota reclamació o dret fins a l'import de la fiança, o a opció del garant, complir o executar el contracte o qualsevol obligació contractual.

La referència de les normes internacionals serveixen a les parts per aclarir les característiques bàsiques de l'obligació i de la seva execució.

Qualsevol **regulació de les normes** feta per un país concret prevaldrà en aquest país per sobre las regles.

Les parts que intervenen en una fiança són les següents:

- **Afiançat:** persona física o jurídica que fa un contracte amb el beneficiari i n'assumeix les obligacions i responsabilitats derivades.
- **Fiador o garant:** persona física o jurídica que emet una fiança per compte d'un afiançat.
- **Beneficiari:** persona física o jurídica a favor de la qual es fa l'emissió d'una fiança.

Regles uniformes relatives a les garanties de primer requeriment

Les regles uniformes relatives a les garanties de primer requeriment (URDG 758) succeeixen les URDG 458, que durant disset anys (1992-2009) han estat utilitzades per bancs i empreses de tots els sectors a escala mundial. Les URDG 458 van ser ratificades per organitzacions internacionals, institucions financeres multilaterals, reguladors bancaris, legisladors i federacions professionals.

L'augment progressiu de la utilització de les URDG 458, amb el suport de la CCI, va permetre una contribució fonamental cap a una millor definició de les regles de

Vegeu els "Annexos" de la unitat per consultar les URDG 758.

joc entre emissors i usuaris de garanties a primer requeriment, amb independència del sistema legal, econòmic i social en què operessin.

Les noves URDG 758 no tan sols actualitzen les URDG 458, sinó que aporten un nou conjunt de normes que siguin més clares, més precises i més completes, tot presentant les definicions en un article únic. També aporten un aclariment sobre el procediment pel qual una presentació serà revisada per verificar-ne la conformitat. Les noves URDG exclouen qualsevol imprecisió amb l'objectiu de fomentar certesa i predictibilitat. En són exemples els terminis per a la revisió d'un requeriment, la pròrroga d'una garantia en cas de força major i la suspensió d'una garantia en cas de sol·licitud de pròrroga o pagament.

Les noves URDG 758 deixen clar que les disposicions aplicables a les garanties són igualment aplicables a les contragaranties. Les noves URDG 758 s'edifiquen bàsicament sobre els casos següents:

- El beneficiari té dret al pagament contra presentació d'un requeriment conforme sense que calgui per al garant obtenir l'aprovació de l'ordenant.
- La independència del garant s'expressa en termes més clars i contundents i, el que és més important, ara s'expressa en termes exclusivament documentaris. En el cas que s'espera que un garant rebutgi un requeriment no conforme en un període màxim de cinc dies hàbils i envii un avís de rebutg que detalli totes les discrepàncies, si no ho fa, el garant perdrà el dret de declarar que el requeriment no és conforme i quedarà obligat al pagament.
- Les noves regles reconeixen el dret de l'ordenant de ser informat dels fets rellevants en la vida d'una garantia. Les d'innovacions són dictades per l'evolució de les pràctiques i per la necessitat d'evitar disputes. Una nova norma és la que proposa la substitució de divises quan resulta impossible el pagament en la divisa especificada en la garantia. Un altre cas és el nou mecanisme de terminació de garanties que no incloguin ni una data ni un fet de venciment. Amb aquesta solució s'espera reduir la quantitat de garanties de venciment obert que penalitzen de manera severa els ordenants i són incompatibles amb els requisits normatius de capital per als bancs.

Vegeu els "Annexos" per consultar models de contractes internacionals.

Parts que intervenen en les garanties internacionals

En les garanties internacionals intervenen els següents agents:

- Ordenant: és qui assumeix, en virtut d'un contracte, una obligació de pagament.
- Emissor: és qui assumeix les obligacions per compte de l'ordenant, que pot ser una entitat bancària, una companyia d'assegurances, etc.
- Beneficiari: persona física o jurídica a nom de qui s'emet la garantia i que figura en el seu text.

- **Confirmador:** en el cas que el beneficiari exigeixi que la garantia sigui confirmada per una entitat bancària del seu país. Vol dir que aquesta entitat assumirà l'impagament en cas que el banc emissor no compleixi el seu compromís.
- **Contragrarant:** de vegades, les condicions del contracte exigeixen que les garanties siguin presentades per un banc del país comprador. En aquests casos, el banc emissor sol·licitaria aquest requisit a un banc corresponsal, o en cas d'existir, a una filial pròpia al país de l'importador.

Modalitats d'avals

Existeixen diferents tipologies d'avals en funció de les necessitats de l'operació i segons els compromisos adquirits. Aquests avals poden ser econòmics o tècnics.

Avals econòmics

Els avals i les garanties econòmics són aquells que responen de compromisos dineraris associats a l'obligació de pagament enfront de tercers per transaccions econòmiques o financeres. Els avals més freqüents són els següents:

1) Aval sobre lletra de canvi o pagaré i el xec

Aquest tipus d'aval generalment es dóna en importacions i exportacions de mercaderies o serveis, amb pagament a termini i mitjançant lletra de canvi acceptada o pagaré. Sol intervenir l'aval d'una entitat bancària en el mateix document.

En aquest cas, l'aval està escrit a la mateixa lletra de canvi o pagaré, i no en un document a part, fet que dóna lloc a una major eficàcia executiva. En aquests casos, queden reflectits com a elements bàsics:

- **La quantitat avalada:** és l'import del document mercantil, que inclou el valor de l'exportació més el valor dels interessos de l'ajornament del pagament, en cas que aquests fossin previstos.
- **La data de venciment de l'aval:** queda fixat uns dies després del venciment per donar lloc a la tramitació del protest i el requeriment de pagament a través del notari.
- **El subjecte obligat al protest o a accions que el substitueixen:** ha de ser el tenidor de l'efecte. De vegades és el mateix exportador, però en la major part dels casos ho és l'entitat financera que figuri com a tenidora directa a través de l'endós i que serà la que l'haurà presentat al cobrament al seu venciment.

En el cas del pagament d'un xec es pot garantir mitjançant un aval, ja sigui per la totalitat de l'import o per una part. Aquesta garantia pot ser prestada per un tercer o per qui ha signat el xec, però no pel lliurat. La simple signatura d'una persona posada a l'anvers del xec és vàlida com a aval, sempre que no es tracti de la signatura del lliurador.

L'aval s'ha de posar en el xec o en el seu suplement. S'ha d'expressar mitjançant l'expressió "per aval" o amb qualsevol altra fórmula equivalent, i ha d'anar signat per l'avalador.

Ens hem de remetre als articles del 35 al 37 de la Llei canviària i del xec, on queda clara la funció de l'aval a la lletra de canvi i el pagaré. En el cas del xec, a l'article 131.

Vegeu els "Annexos" per consultar el document de la Llei canviària i del xec.

2) Aval sobre devolució de bestretes (*advance payment guarantee o repayment guarantee*)

En operacions d'exportació de gran magnitud s'ha convertit en una pràctica habitual l'estipulació de pagaments anticipats entre el comprador (importador) i el venedor (exportador) amb l'objectiu de poder cobrir les despeses de fabricació o les matèries primeres.

Aquest pagament inicial requereix una garantia que cobreixi la devolució en cas que finalment l'exportador no compleixi amb les obligacions contractuals. Té com a objectiu assegurar al beneficiari la devolució dels pagaments.

La seva finalitat és assegurar al beneficiari la devolució dels pagaments avançats per ell, a compte d'un contracte, en el cas que aquest contracte no es portés finalment a terme.

El cas més clar d'aplicació d'aquest tipus de garantia és per cobrir la devolució de pagaments anticipats per un contracte de subministrament de mercaderia, tot i que també és aplicable a operacions d'una altra naturalesa.

3) Aval amb garantia de pagament (*payment guarantee*)

Les garanties poden ser utilitzades com a mecanisme per assegurar les obligacions de pagament derivades d'una compravenda o d'una prestació de serveis.

4) Avals davant d'autoritats duaneres o organismes comunitaris

Es tracta de garanties davant els serveis de duanes, de quaderns ATA per a exportació temporal de mostres amb valor comercial, d'avals de trànsit comunitari...

5) Carta de garantia (*letter of indemnity*)

No té un sentit específic, però acostuma a estar relacionada amb documents de compravenda i transport de mercaderies quan aquests falten o són defectuosos.

6) Facilitats creditícies (*credit facilities*)

Es tracta de garanties prestades a favor d'una entitat financera, a partir de les quals es constituirà un préstec o una facilitat de crèdit a favor del beneficiari o d'una de les seves filials.

Avals tècnics

Aquest tipus d'avals s'utilitzen normalment en contractes d'obres i subministraments. Es tracta que l'exportador o contractista de les obres garanteixin a

Quadern ATA

És un document d'admissió temporal de mercaderies que permet que qualsevol mercaderia que no sigui de naturalesa periple pugui viatjar fora de les seves fronteres i posteriorment tornar-les al seu punt de partida. El quadern ATA és la forma més ràpida i econòmica de fer els tràmits duaners.

Vegeu els "Annexos" de la unitat per tenir més informació sobre els quaderns ATA.

l'importador o contractant que el que s'hagi contractat s'acompleixi amb les qualitats i terminis establerts, i poden ser:

1) De licitació (*tender guarantee o bid bond*)

El seu propòsit és assegurar que qui concorre a una licitació no retiri o alteri la seva oferta fins al moment que sigui definitivament adjudicat i que, si s'obté la licitació, accepti i signi el contracte d'acord amb els termes oferts.

2) De bona execució (*performance guarantee*)

Assegura un pagament al comprador si el venedor no compleix de manera adequada o de manera completa, o en el temps estipulat, amb les seves obligacions contractuals.

3) De manteniment (*fidel compliment*)

Cobreix el període de manteniment establert contractualment, durant el qual el subministrador continua sent responsable del bon funcionament del bé adquirit.

4) Contragarantia (*counterguarantee*)

De vegades, el beneficiari requereix, per raons legals o comercials, que la garantia a favor seu estigui establerta per un banc del seu país. Es denomina aquest procediment garantia indirecta, per la qual cosa s'emet una garantia (denominada contragarantia) a favor d'una entitat financera contra la qual aquesta entitat financera emetrà la garantia a favor del beneficiari final.

El cost de l'aval

El cost de l'aval està vinculat al tipus d'operació de garantia, als terminis, als venciments, als pagaments concretats en l'operació i als casos de mitjans de pagament, on el mateix document, com per exemple la lletra de canvi, ja porta signat l'aval al revers.

En general, l'aval té tres tipus de comissions:

- **Comissió d'estudi:** es cobren una vegada iniciats els tràmits per realitzar l'estudi de la viabilitat de l'operació. S'aplica un percentatge sobre el nominal de l'aval.
- **Comissió d'obertura:** un cop aprovada l'operació es cobra per l'obertura de la mateixa. S'aplica una sola vegada sobre el nominal de l'aval.
- **Comissió de risc:** comissió que s'aplica periòdicament en general per trimestres.

Els costos màxims d'aquestes tarifes són publicats pels mateixos bancs.

A part d'aquests costos també s'han de tenir en compte els costos derivats de la intervenció del notari en signar el contraaval a la notaria, que generalment serà sobre el 0,3% del nominal. Un cost que es pot veure incrementat en el cas que

s'hagi d'atorgar una escriptura per cobrir l'aval amb una garantia hipotecària, ja que s'hi haurien de sumar els corresponents impostos (actes jurídics documentats).

Exemple del càlcul dels costos d'un aval

L'empresa Pimpam, SL sol·licita un aval sobre una operació per valor de 25.000 €. En cas de crèdit concedit, l'empresa fa efectiu el pagament en quatre trimestres. Es demana quin són els costos de l'operació si es carrega una comissió d'estudi del 0,5%, d'obertura de l'1% i de risc del 0,75%.

- comissió d'estudi: 0,5% de 25.000 € = 125 €
- comissió d'obertura: 1% de 25.000 € = 250 €
- comissió de risc (aval): 0,75% de 25.000 € = 187,50 €
- total despeses 1r trimestre: 562,50 €

Si l'importador paga puntualment cada trimestre 6.250 €, la comissió de l'aval a partir del segon trimestre es calcularà com el percentatge sobre la quantitat pendent per cobrar, ja que és la que queda per avalar en cada període:

- 2n trimestre: 0,75% de 18.750 € = 140,63 €
- 3r trimestre: 0,75% de 12.500 € = 93,75 €
- 4t trimestre: 0,75% de 6.250 € = 46,88 €

El total dels costos de garantia ascendirà a 843,76 €.

Vegeu els "Annexos" de la unitat per consultar l'impost sobre actes jurídics documentats.

Entitats emissores, terminis i imports

Les entitats emissores de garanties o avals són principalment entitats de crèdit o companyies asseguradores:

- **Entitat de crèdit:** aquestes entitats normalment emeten garanties de primer requeriment, sobretot per la seva eficàcia en el moment de fer-se efectives, simplicitat i claredat.
- **Companyies d'assegurances:** aquestes companyies gaudeixen de més especialització i estructura jurídica de cara a les garanties de caràcter contractual.

Els terminis i imports tenen diferències bàsiques segons el tipus de garantia. Les garanties bancàries de primer requeriment tenen normalment un termini de vigència i una data de venciment determinats, i normalment una quantitat dinerària exacta en euros o divises.

En el cas de la majoria de garanties contractuals, l'import de pagament al beneficiari dependrà dels danys i perjudicis que s'hagin donat, i es calcula sobre la base del que s'ha pactat en el contracte.

Cal destacar que abans d'emetre les garanties, les entitats financeres estudien els riscos basats en:

- El detall de la transacció principal.
- L'import màxim a garantir.
- El termini de vigència de la garantia.
- La responsabilitat, el compromís, l'assumpció i els fets que es garanteixen.
- La solvència econòmica i la seriositat de l'empresa ordenant de la garantia.
- Les contragaranties, en cas que n'hi hagi.

2.2 Procediment de gestió d'impagats

En cas d'incompliment contractual, el creditor té tot el dret a exigir el compliment de l'obligació o a exigir-ne la seva resolució. En ambdós casos, el creditor té dret al rescabament de danys i perjudicis, així com a l'abonament d'interessos de demora. Cal remarcar que quan existeix un venciment pactat entre les parts, la morositat comença des del moment de l'impagament.

Es considera que s'ha produït un **impagament** d'una obligació dinerària quan arribada la data de venciment d'un deute el deutor no efectua el pagament. La millor manera per reclamar l'impagament d'una operació comercial és disposant de la documentació adequada; això implicarà un blindatge jurídic del dret de cobrament del creditor.

La principal documentació que servirà tant per reclamar de forma judicial com extrajudicial un impagament és la següent:

- **Contracte:** document acreditatiu de l'acord entre les parts, indicant drets i obligacions, consentit per ambdues parts.
- **Comanda:** document acreditatiu de l'acceptació de l'oferta per part del comprador, o en el seu defecte; l'encàrrec per part del client d'un bé o servei al proveïdor també es pot reflectir amb els documents de conformitat del client, ordre de compra o pressupost signat.
- **Albarà:** document que prova el lliurement o la prestació per part del proveïdor del producte o servei sol·licitat pel client, i que també queda reflectit en la declaració de servei o certificat d'obra, si es dona el cas.
- **Factura:** document on hi consta el preu que ha de pagar el client i el termini.

Hi ha altres documents bàsics per demostrar l'existència d'una operació mercantil i d'un deute, tals com les condicions generals de venda, el pressupost, la factura proforma o els documents canviaris de pagament.

2.2.1 Costos derivats dels efectes impagats

El creditor té dret a reclamar i a rebre indemnització per danys i perjudicis, i un dels principals costos dels impagats fa referència al cost financer que té el seu origen en el retard del pagament. La causa és que un cop està vençut el termini contractual de cobrament de l'operació comercial, el venedor (exportador) continua finançant de manera imprevista i involuntària la venda que ha fet al comprador (importador).

Cal remarcar que els costos financers hi seran tant si s'acaba cobrant, sense haver arribat a reclamació judicial, com si s'arriba a aquest tipus de reclamació. A tal efecte, cal que a les reclamacions de qualsevol tipus es prevegi el cost financer com a part de la reclamació del cobrament del deute.

En els costos d'impagament, a part de les comissions pels retards i per devolucions de documents canviaris per part de l'entitat bancària a causa de l'impagament del deutor, també cal tenir en compte les despeses en cas de reclamació per via judicial, que poden suposar les costes dels diversos procediments, vinculades sobretot als professionals que intervenen per la part demandant i per la part demandada.

Càlcul del cost financer dels impagaments

L'empresa Call, SL ha fet una operació comercial amb el seu client Llumensesa, SA i el pagament s'acorda a través d'una lletra de canvi a 90 dies, que arribat el seu venciment no ha estat atesa pel client. El banc cobra unes despeses de devolució de 80 € i a més s'hi suma un tipus d'interès de mercat del 3% anual. El cost financer que suposa per al venedor el retard en el cobrament de 100.000 € a 90 dies representaria una pèrdua financera de $100.000 \times 0,03 \times 90/360 = 750$ €. Aquest import implica 8,33 € per dia de retard, de manera que si es generalitza amb la resta de clients pot provocar problemes en la rendibilitat de l'empresa. Si finalment el client no paga i accedim a la reclamació judicial d'impagats, llavors s'hauran d'afegir les despeses vinculades a la reclamació, sobretot vinculades als professionals que han d'intervenir a les parts.

Cal destacar que la normativa vigent estableix mesures contra la morositat a través de la Llei 3/2004, de 29 de desembre, que preveu en el seu article 7, entre d'altres, els interessos de demora.

L'interès de demora que haurà de pagar el deutor serà el que resulti del contracte i, en defecte de pacte, el tipus legal. Aquest tipus d'interès de demora que el deutor estarà obligat a pagar serà la suma del tipus d'interès aplicat pel Banc Central Europeu a la seva més recent operació principal de finançament efectuada abans del primer dia del semestre natural de què es tracti, més vuit punts percentuals.

Per tipus d'interès aplicat pel Banc Central Europeu en les seves operacions principals de finançament s'entendrà el tipus d'interès aplicat a tals operacions en cas de subhastes a tipus fix. En el cas que s'efectués una operació principal de finançament a través d'un procediment de subhasta a tipus variable, aquest tipus d'interès es referirà al tipus d'interès marginal resultant d'aquesta subhasta.

El tipus legal d'interès de demora, determinat conforme al que es disposa en aquest apartat, s'aplicarà durant els sis mesos següents a la seva fixació. El Ministeri d'Economia i Hisenda publica semestralment en el *Butlletí Oficial de l'Estat* el tipus d'interès resultant per l'aplicació de la norma anterior.

Vegeu els "Annexos" de la unitat per consultar la Llei 3/2004, de 29 de desembre, de mesures contra la morositat.

2.2.2 Indemnització per costos de cobrament

A més dels interessos de mora, la Llei 15/2010, de 5 de juliol, modifica determinats articles de la Llei 3/2004, de 29 de desembre, entre ells l'article 8, i afegeix la indemnització per costos de cobrament.

Quan el deutor incorri en mora, el creditor té dret a reclamar al deutor una indemnització per tots els costos de cobrament degudament acreditats que hagi patit a causa de la mora d'aquest. En la determinació d'aquests costos de cobrament s'han d'aplicar els principis de transparència i proporcionalitat respecte al deute principal. La indemnització no pot excedir en cap cas el 15% per cent de la quantia del deute, excepte en els casos en què aquest no excedeixi els 30.000 euros, en què el límit de la indemnització està constituït per l'import del deute de què es tracti. El deutor no està obligat a pagar aquesta indemnització quan no sigui responsable del retard en el pagament.

2.2.3 Protest d'efectes impagats

El protest per falta de pagament és un document estès per un notari a petició del portador o tenidor d'un document canviari (lletra de canvi, pagaré o xec) per fer constar oficialment que no s'ha efectuat el pagament al venciment de l'efecte.

En Dret Mercantil, el protest constitueix un acte substancial que acredita la negativa del pagament de la lletra de canvi, del pagaré o del xec, així com l'estat en què es troba el document. Simultàniament, el protest és, en determinades circumstàncies, un supòsit per a l'exercici del dret de retorn contra lliurador, endossants i avaladors en el xec.

Protest notarial o declaració equivalent

La Llei canviària (Llei 19/1985, de 16 de juliol, canviària i del xec) ha servit per simplificar i abaratir la constatació de la presentació de la lletra de canvi (i de la resta de títols canviaris) al pagament, admetent la substitució dels protests ordinaris corresponents en cas de falta de pagament, amb tots els efectes canviaris que aquells produeixen, per unes declaracions simples esteses i signades en la lletra de canvi per persones sense la condició de fedataris públics.

En conseqüència, tret que el lliurador hagi triat el protest notarial, aquest pot substituir-se per una declaració equivalent (també denominada declaració substitutiva de protest notarial) escrita en el mateix document canviari i signada pel banc tenidor a través de la qual s'ha intentat cobrar el títol canviari.

Vegeu els "Annexos" de la unitat per consultar la Llei 15/2010, de 5 de juliol, de modificació de la Llei 3/2004, de 29 de desembre, per la qual s'estableixen mesures de lluita contra la morositat en les operacions comercials. Es poden trobar entre altres aspectes la indemnització per costos de cobrament quan el deutor incorri en mora.

Vegeu els "Annexos" de la unitat per consultar la Llei canviària i del xec.

Els fedataris públics són persones que tenen la potestat de donar fe i estan relacionades amb algun acte públic. Són els notaris, els secretaris judicials, els corredors de comerç, els registradors, etc.

La **declaració substitutiva** és una simple anotació en el revers del pagaré, xec o lletra, realitzada per l'entitat de crèdit a través de la qual s'ha intentat cobrar el document, on s'indiqui que aquest títol canviari ha estat retornat per l'entitat lliurada en no disposar el compte lliurat de fons per atendre'l.

Aquesta declaració equivalent que acredita l'impagament d'un document canviari ha suposat la gairebé desaparició del protest notarial, per la major simplicitat i la disminució de despeses. A la pràctica pren la forma d'un segell que el banc tenidor estampa en el títol, fent constar que el signant no ha atès el venciment.

La declaració substitutiva ha de ser realitzada en els terminis previstos per a l'aixecament del protest notarial. Aquesta declaració equivalent produeix els mateixos efectes que el protest notarial respecte de la conservació del dret de retorn, però ni acredita fefaentment l'estat del document ni serveix per obligar el jutge a mantenir l'embargament despatxat, com es pot veure en l'article 68 de la Llei canviària, de la manera que pot ser útil el protest notarial.

El protest de la lletra de canvi

Fent referència a la Llei canviària, aquesta estableix que la clàusula de protest notarial només la pot introduir el lliurador de la lletra i en el lloc reservat per a les clàusules facultatives a l'hora de preveure en vuit dies el termini per a l'aixecament del protest. En general, es recomana que el lliurador emplei sempre l'epígraf reservat a les clàusules facultatives amb l'esment "amb despeses" perquè el banc faci la declaració equivalent; també s'hi pot escriure "amb declaració".

La **clàusula amb protest** pot ser objecte d'interpretació i no garanteix el protest notarial, ja que els bancs solen fer la declaració equivalent; si el lliurador vol que es faci un protest notarial haurà d'escriure literalment "amb protest notarial" per evitar que es faci la declaració equivalent.

El protest està regulat en l'art. 51 de la Llei canviària de la següent forma: la manca d'acceptació s'ha de fer constar mitjançant protest aixecat de conformitat amb el que preveu aquest capítol.

Produeix tots els efectes canviaris del protest la declaració que consti en la mateixa lletra, firmada i datada pel lliurat en la qual es denegui l'acceptació o el pagament, així com la declaració, amb els mateixos requisits, del domiciliari o, si s'escau, de la cambra de compensació en la qual es denegui el pagament, llevat del fet que el lliurador hagi exigit expressament en la lletra l'aixecament del protest notarial en l'espai reservat per a la normativa aplicable a clàusules facultatives.

En tot cas, la declaració del lliurat, del domiciliari o de la cambra de compensació ha de ser feta dins els terminis establerts per al protest notarial.

Si el lliurador no ho exigeix en la lletra, el tenidor té la llibertat de protestar o no el títol. El protest notarial per falta d'acceptació haurà de fer-se dins dels terminis fixats per a la presentació a l'acceptació o dins dels vuit dies hàbils següents.

El **protest** per falta d'acceptació eximirà de la presentació al pagament i del protest per falta de pagament.

El protest per falta de pagament d'una lletra de canvi pagadora a dia cert o a cert termini des de la seva data o des de la vista haurà de fer-se en un dels vuit dies hàbils següents al del venciment de la lletra de canvi. Si es tractés d'una lletra pagadora a la vista, el protest haurà de fer-se dins dels terminis fixats per a la presentació o dins dels vuit dies hàbils següents.

Tal com es desprèn de la Llei canviària, el **protest** o **declaració equivalent** és la prova de l'impagament, i és el procediment per deixar constància fefaent de l'incompliment de l'acceptant i deixar oberta la via judicial per a les accions de retorn contra els endossants i lliurador.

El **procediment de protest** consisteix en el fet que el notari a qui es presenta la lletra impagada lliura una cèdula al lliurat i reté el títol fins a les catorze hores del segon dia hàbil següent a la notificació. Si el lliurat pensa a pagar la lletra, el notari li lliura la cèdula, però si no, l'envia al tenidor dins dels cinc dies hàbils següents, amb lliurament de la còpia del protest.

La declaració equivalent de protest realitzada per les entitats bancàries domicilia-ries haurà de fer-se en la mateixa lletra, signada i datada. Així mateix, s'haurà de fer dins dels mateixos terminis assenyalats per al protest notarial.

Ni la **manca de presentació al cobrament** al seu venciment ni d'aixecament de protest de la lletra perjudiquen l'acció del tenidor contra l'acceptant com a principal obligat. El creditor podrà exercitar l'acció directa durant un termini de tres anys a partir del venciment.

El protest (o declaració equivalent) només és necessari per mantenir les accions canviàries de retorn, però no per conservar l'acció directa contra el lliurat o el seu avalador.

Encara que el tenidor no aixequi el protest notarial o no obtingui la declaració equivalent, segueix conservant en tot cas l'acció canviària directa contra l'acceptant. Cal destacar la importància de sol·licitar la declaració equivalent en les lletres, sobretot per tal d'acreditar que ha estat presentada al pagament i retornada per impagament.

En el cas que la lletra tingui la clàusula "**sense despeses**", el tenidor que decideixi ordenar el protest haurà d'assumir les despeses del mateix.

El protest del pagaré

En cas d'impagament, el tenidor del pagaré pot fer protest, o fer la declaració equivalent, dins dels vuit dies hàbils següents al seu venciment. En el supòsit que es faci el protest, el tenidor podrà exercitar l'acció directa contra el signant i avaladors; així mateix, tindrà oberta l'acció de retorn contra qualsevol dels altres obligats pel títol canviari.

Per aconseguir el **protest notarial** ha de constar expressament en la clàusula el terme notarial, ja que en cas contrari s'efectuarà la declaració equivalent.

En el cas dels pagarés de compte corrent, encara que no portin la clàusula “sense despeses” o “sense protest”, quan no estan descomptats o endossats, solen ser processats per les entitats financeres com si anessin “sense despeses”, per la qual cosa, en cas de devolució del pagaré, no se sol fer la declaració equivalent de protest. Per aquest motiu, el cedent haurà de sol·licitar expressament la declaració equivalent.

Tantmateix, ni la manca de presentació al cobrament al seu venciment ni d'aixecament de protest del pagaré perjudiquen l'acció del tenidor contra el signant com a principal obligat; el creditor podrà exercitar l'acció directa durant un termini de tres anys que s'explica a partir del venciment. Per conseqüència, el protest (o declaració equivalent) només és necessari per mantenir les accions canviàries de retorn, però no per conservar l'acció directa contra el signant o el seu avalador. Encara que el tenidor del pagaré no aixequi el protest notarial o no obtingui la declaració equivalent, segueix conservant en tot cas l'acció canviària directa contra el signant i el seu avalador. Malgrat que no és imprescindible fer el protest, és aconsellable fer la declaració equivalent en els pagarés.

El protest del xec

Tal com indica l'art. 146 de la Llei canviària, el tenidor podrà exercitar la seva acció de retorn contra els endossants, el lliurador i els altres obligats quan, presentat el xec en temps hàbil, no fos pagat, sempre que la falta de pagament s'acrediti per algun dels mitjans següents:

- Per un protest notarial o declaració equivalent del banc tenidor.
- Per una declaració del lliurat, datada i escrita en el xec, amb indicació del dia de la presentació.
- Per una declaració datada d'una cambra o sistema de compensació, en la qual consti que el xec ha estat presentat en temps hàbil i no ha estat pagat.

L'esment del sistema de compensació es refereix al fet que l'entitat bancària a través de la qual s'ha procedit a compensar el xec certifica que aquest xec ha estat retornat per l'entitat lliurada en no disposar el compte lliurat de fons per atendre'l. Això ha de quedar reflectit en el revers del xec.

En conseqüència, el protest o la declaració equivalent han de fer-se abans de la finalització del termini de presentació. Si la presentació es fa en els vuit dies últims dies del termini, el tenidor tindrà vuit dies hàbils següents a la presentació per fer el protest.

La declaració equivalent d'un xec impagat per la seva totalitat signada i segellada per l'entitat bancària sol expressar-se en els termes següents: el banc lliurat declara

a l'efecte de l'art. 146 de la Llei canviària que un cop presentat el xec en dia concret i que no ha estat pagat, exposant el lloc, dia, mes i any en què es fa aquesta declaració.

En tot cas, cal tenir en compte que l'art. 146 declara que el tenidor conserva els seus drets contra el lliurador, encara que el xec no s'hagi presentat oportunament o no s'hagi aixecat el protest o realitzat la declaració equivalent. Aquest aspecte és de cabdal importància en la pràctica empresarial, atès que si el creditor, per qualsevol motiu, no ha presentat el xec al cobrament dins del termini o no s'ha realitzat la declaració substitutiva de protest, conserva tots els drets de reclamar legalment el pagament al signant del xec.

2.2.4 Reclamació judicial d'impagats

Quan s'ha intentat cobrar un deute vençut de forma amistosa i el deutor no vol pagar cal prendre mesures legals per poder cobrar-lo.

Abans de reclamar judicialment un impagament s'han de recollir totes les proves i els documents necessaris que justifiquin el deutor, el motiu i l'import.

La Llei d'enjudiciament civil (LEC) preveu diferents formes de reclamar un deute de forma judicial a través del judici ordinari (art. del 399 al 436), el verbal (art. del 437 al 447), el canviari (art. del 819 al 827) i el monitori (art. del 812 a 818).

Judici ordinari

El judici ordinari (art. 399 al 436 de la LEC) és el procediment judicial per antonomàsia. Per accedir a aquest tipus de judici, el deute ha de ser superior als 3.000 euros.

En aquest tipus de judicis és imprescindible la participació de professionals del dret, és a dir, advocats per a la defensa i procuradors per a la presentació i representació del creditor, la qual cosa suposa unes despeses que poden arribar a ser molt elevades.

En la pètica de la demanda s'ha d'expressar clarament la quantitat que es reclama, ja que sobre aquesta es pronunciarà el jutge, i si s'ha posat menys del que es deu no es podrà reclamar aquesta quantitat no demanada. És a dir, el jutge concedirà o denegarà la quantitat sol·licitada, ni més ni menys. Un dels errors que es repeteixen sovint és, per exemple, deixar de sol·licitar els interessos de demora.

En el moment de presentar la demanda per judici ordinari cal presentar tots els documents necessaris per sustentar aquesta demanda (factures, requeriments al deutor, contractes, etc.), ja que probablement una vegada iniciat no s'hi puguin aportar més proves (encara que sempre hi ha excepcions legals que ho poden fer possible).

Vegeu els "Annexos" de la unitat per consultar la Llei d'enjudiciament civil (LEC) on es recullen les diferents alternatives que existeixen per reclamar un deute judicialment.

També es poden presentar informes pericials de professionals que sustentin els imports sol·licitats.

Una vegada presentada i acceptada la demanda, el jutge emplaça la part demandada a contestar a la mateixa en un termini de 20 dies. I el deutor podrà incórrer en rebel·lia i no contestar, oposar-se totalment o parcialment a la demanda i fins i tot podrà demandar el demandant. En cas d'oposició, el deutor, igual que el creditor, ha de provar l'impagament i haurà de presentar les proves necessàries que sustentin la seva oposició.

Exemple de demanda

AL JUTJAT

Marina Parets Tous, procuradora dels tribunals, en nom de l'entitat mercantil Monells, SA, amb domicili social al carrer Tres Branques, s/n, de Gavà, la representació de la qual acredito mitjançant l'escriptura de poders que adjunto, comparec davant d'aquest Jutjat. L'assisteix l'advocat Joan Pallissa Canonada.

MANIFESTO:

Que, mitjançant la representació esmentada, formulo demanda de judici ordinari per a la reclamació de deu mil cinc-cents euros (10.500 €) contra Rudi, SA, amb domicili al carrer del Capsal, 99, de Girona.

FETS:

- El dia 20 març de 2016, Pere Torreta Caballé, treballador de l'empresa Monells, SA, va fer el pressupost de les obres encarregades per Rudi, SA, que ascendia a 10.500 €; aquest pressupost incloïa les despeses de la mà d'obra i el material aportat per realitzar-les. Rudi, SA va acceptar el pressupost i hi va donar la conformitat. Adjunto com a document número 1 el pressupost .
- El dia 30 de març de 2016 es van iniciar les obres de millora al magatzem de Rudi, SA, i es van finalitzar el 20 d'abril de 2016.
- El dia 25 d'abril de 2016, Monells, SA fa la factura a Rudi, SA per 10.500 €, tal com s'havia pactat, però Rudi, SA no va pagar al·legant que les obres realitzades no es corresponien amb les que detallava el pressupost. Adjunto com a document número 2 la factura elaborada per Monells, SA.

FONAMENTS JURÍDICS:

1. Articles 249 i 399 a 436 de la Llei 1/2000, de 7 de gener, d'enjudiciament civil, que regulen el procediment que s'ha de seguir en judicis ordinaris. 2. Articles 1094 a 1112 del Codi civil, que regulen l'efecte de les obligacions i la responsabilitat en cas d'incompliment.

DEMANO:

- Que admeti aquest escrit amb les còpies i els documents que hi annexo.
- Que em tingui per comparegut i em consideri part com a representant de l'entitat Monells, SA.
- Que tingui per formulada en nom de Monells, SA demanda de judici ordinari contra Rudi, SA per a la reclamació de la quantitat de deu mil cinc-cents euros (10.500 €).
- Que, un cop acomplerts els tràmits legals corresponents, dicti sentència per la qual condemni el demandat Rudi, SA al pagament de 10.500 € més els interessos legals i les costes.

EXPOSO: Que adjunto una còpia de l'escriptura de poders per inserir-la a les actuacions.

DEMANO: Que em retorni l'escriptura de poders després de confrontar-la amb l'original.

Gavà, 4 de maig de 2016

Signat: Advocat Signat: Procurador

Judici verbal

El Judici verbal (art. 437 al 447 de la LEC) està destinat a demandes per un deute inferior a 3.000 euros. Igual que en el judici ordinari, també serà necessària la intervenció d'advocats i procuradors. No seran necessaris en cas d'impagaments per import inferior a 900 euros, ja que en aquests casos n'hi ha prou que el creditor empleni uns impresos especials que eviten la necessitat de la signatura d'un lletrat ni un procurador que presenti la demanda.

En els judicis verbals, l'escrit inicial o demanda ha de contenir el que s'anomena "succinta exposició", que és una breu descripció del motiu de la demanda, que com a mínim ha de portar les dades del creditor, les dades del deutor, l'origen del deute i l'import d'aquest.

Quan es presenti la demanda cal incorporar les proves que la sustentin, si bé el demandant podrà, si així ho especifica prèviament, guardar-se proves per presentar-la en el moment en què se celebri el judici oral. Això és així perquè que el demandat, a diferència del judici ordinari, no presentarà cap tipus de prova d'oposició a la demanda que demostrï la seva innocència. Una vegada presentada i acceptada la demanda, el jutge proposarà una data per a la celebració del judici oral. Abans d'aquesta data, les parts podran arribar a un acord amistós, i fins i tot el demandat podrà reconvenir a la demanda inicial (com a mínim cinc dies abans de la celebració del judici oral i per un import inferior a 3.000 euros).

Un aspecte a tenir en compte és que si el deutor accepta les pretensions econòmiques de la demanda, i sempre que no hagi existit un requeriment anterior a la mateixa, aquest no haurà de pagar les costes del judici. En cas que sí hi hagués un requeriment previ, el deutor estarà obligat a pagar les costes del judici.

En cas que no s'arribi a un acord i el deutor no ho accepti, es procedirà a presentar les proves pertinents en el judici oral. Una vegada acabat, el jutge dictarà sentència, que podrà ser recorreguda dins dels cinc dies següents.

Judici canviari

Un dels anomenats processos judicials especials és el judici canviari (regulat en els art. 819 al 827 de la LEC), que està reservat per a aquells casos en els quals es produeix un impagament mitjançant un document canviari, és a dir, quan una lletra de canvi, un xec o un pagaré ha resultat impagat. L'import del deute, vençut i exigible, ha de ser per una quantia inferior als 30.000 euros.

En aquest tipus de judici, juntament amb la demanda, s'adjunta el document canviari, i una vegada que el jutge verifica que el document compleix amb tots els requisits legals, establerts en la Llei canviària i del xec, procedirà a acceptar la demanda. Aquesta acceptació de la demanda és, al mateix temps, un acte

d'execució de la mateixa, fet que suposa un embargament automàtic, preventiu o executiu, dels béns i drets del deutor canviari que el jutge estimi oportuns. D'aquesta manera, una vegada aprovada/executada la demanda, el jutge citarà el deutor amb l'únic propòsit que aquest pagui la quantitat deguda sense cap mena de judici. Aquesta quantitat, que figura en la lletra de canvi, xec o pagaré, es veurà incrementada amb els interessos de demora i costes, que pot suposar entre un 25 i un 30% més.

El deutor tindrà, com sempre, tres opcions: no fer res, oposar-s'hi o acceptar. Si no fa res, el procés seguirà obert. Si accepta, el deutor procedirà al pagament del deute (més interessos i costes), i si s'hi oposa, ambdues parts seran citades per a un judici verbal per al·legar i per provar la demanda o l'oposició. Una vegada celebrat el judici verbal, el jutge podrà desestimar l'oposició del demandat, amb la qual cosa el judici canviari segueix el seu curs, o acceptar l'oposició (és a dir, desestima la demanda inicial). En el cas que el jutge doni la raó al demandat, la demanda s'arxivarà i el demandant haurà de pagar les costes del procediment.

Judici monitori

El judici monitori (art. 812 a 818 de la LEC) es reserva per a deutes dineraris, vençuts i exigibles, de quantitat inferior als 30.000 euros, i que puguin acreditar-se de forma taxada.

Per a això, es necessita com a mínim un document signat pel deutor on aquest reconegui la seva obligació de pagament, la factura corresponent, proves d'una relació contractual duradora, etc. És bàsicament un requeriment judicial pel qual és el mateix jutge qui reclama al deutor el pagament del deute. En aquest cas no és necessària la intervenció d'advocats ni procuradors, i la demanda podrà presentar-se en un formulari especial per a aquest tipus de judicis. Si la demanda és admesa, el jutge procedirà a requerir directament al demandat el pagament del deute en un termini de 20 dies. El deutor podrà pagar, i llavors la demanda s'arxiva; oposar-se al pagament, amb la qual cosa es tanca el procés monitori i es dona inici a un judici verbal o ordinari, o no comparèixer, amb la qual cosa automàticament es donarà la raó al demandant, el qual haurà de presentar una demanda perquè s'executi el pagament; en aquest darrer cas, caldrà la intervenció d'un advocat.

Mitjans de pagament documentaris. El crèdit documentari

Carles Olives Felip

Mitjans de pagament internacionals

Índex

Introducció	7
Resultats d'aprenentatge	9
1 Els mitjans de pagament documentaris	11
1.1 Documents de venda	12
1.1.1 La factura proforma	12
1.1.2 La factura comercial	13
1.2 Documents de transport	14
1.2.1 El 'Bill of Lading' (B/L)	14
1.2.2 La pòlissa de noliejament	15
1.2.3 L'air waybill'	15
1.2.4 La carta de port CMR	15
1.2.5 La carta de port CIM	16
1.2.6 El transport multimodal	16
1.2.7 El paquet postal	17
1.3 Els documents d'assegurança	17
1.4 Altres documents comercials	18
1.4.1 La factura duanera	18
1.4.2 La factura consular	18
1.4.3 El certificat d'origen	19
1.4.4 La 'Packing List'	19
1.4.5 El quadern ATA	19
1.4.6 Altres certificats tècnics o sanitaris	19
1.5 Els incoterms	19
1.5.1 Què regulen els incoterms	21
1.5.2 Classificació dels incoterms	22
1.5.3 Consideracions sobre incoterms i mitjans de pagament documentaris	27
1.6 Ordre de pagament documentària	28
1.6.1 Els riscos de l'ordre de pagament documentària	30
1.7 La remesa documentària	31
1.7.1 La carta d'instruccions	33
1.7.2 La remesa documentària en gestió d'acceptació	34
1.7.3 La remesa de documents comercials	34
1.7.4 Normativa internacional de les remeses. Les URC 522	35
1.7.5 Avantatges i inconvenients de les remeses documentàries	39
2 Crèdit documentari I	41
2.1 Concepte de crèdit documentari	43
2.2 Els subjectes del crèdit documentari	44
2.2.1 L'ordenant ('applicant')	45
2.2.2 El banc emissor ('issuing bank')	45
2.2.3 El beneficiari ('beneficiary')	46

2.2.4	El banc avisador ('advising bank')	46
2.2.5	El banc confirmador ('confirming bank')	47
2.2.6	El banc designat ('nominating bank')	48
2.2.7	El banc reemborsador ('reimbursing bank')	49
2.3	Funcionament d'un crèdit documentari	49
2.4	Obertura d'un crèdit documentari	51
2.5	Comunicació de l'obertura d'un crèdit documentari	56
2.5.1	Comunicació de l'obertura d'un crèdit documentari via SWIFT	57
2.6	Documentació que acompanya un crèdit documentari	60
2.7	Els costos del crèdit documentari	61
3	Crèdit documentari II	63
3.1	Segons el compromís del banc emissor	64
3.1.1	Crèdits irrevocables	64
3.1.2	Crèdits revocables	64
3.2	Segons el compromís del banc intermediari	65
3.2.1	Crèdits confirmats	65
3.2.2	Crèdits no confirmats	67
3.3	Segons la forma d'utilització del crèdit	68
3.3.1	Crèdits a pagar a la vista	68
3.3.2	Crèdits utilitzables mitjançant pagament diferit	68
3.3.3	Crèdits utilitzables mitjançant acceptació	69
3.3.4	Crèdits utilitzables mitjançant negociació	69
3.4	Segons el lloc d'utilització	70
3.4.1	Crèdits a pagar a la caixa del banc emissor	70
3.4.2	Crèdits a pagar a la caixa del banc intermediari	70
3.4.3	Crèdits a pagar a la caixa d'un tercer banc	71
3.5	Segons el nombre d'utilitzacions	71
3.5.1	Crèdits d'utilització única	71
3.5.2	Crèdits divisibles	71
3.5.3	Crèdits rotatoris ('revolving')	72
3.6	Segons la possibilitat de transferència	74
3.6.1	Crèdits transferibles	74
3.6.2	Crèdits intransferibles	76
3.7	Segons la manera d'aconseguir avançaments	77
3.7.1	Crèdits amb clàusula vermella	77
3.7.2	Crèdits amb clàusula verda	79
3.7.3	'Receipt and Undertaking'	80
3.8	Altres tipus de crèdits documentaris	80
3.8.1	Crèdits adossats ('Back to back letter of credit')	80
3.8.2	Crèdits documentaris nets	83
3.8.3	Crèdits contingents	83
3.9	Modificació d'un crèdit documentari	84
3.10	Disputes en un crèdit documentari	85
3.10.1	DOCDEX	85
3.11	Presentació electrònica de documents	87
3.11.1	Contingut de les eUCP	88
3.11.2	Validació dels documents	89

3.11.3	Rebuig de documents	89
3.11.4	Situació actual de la presentació electrònica de documents	89
3.11.5	Conceptes equivalents	90
3.12	La carta de crèdit comercial	90
3.12.1	Funcionament	91
3.12.2	Diferències entre carta de crèdit comercial i crèdit documentari	92
3.12.3	En quins casos es pot utilitzar la carta de crèdit comercial?	93

Introducció

En aquesta unitat s'introdueix el concepte de mitjà de pagament documentari pensat per reduir la incertesa que poden tenir exportador o importador quan utilitzen un mitjà de pagament simple. Els mitjans de pagament documentaris es caracteritzen per estar condicionats per una sèrie de premisses que s'han de poder demostrar documentalment.

A l'apartat "Els mitjans de pagament documentaris" s'analitzen tots aquells documents bàsics per a la implantació dels mitjans de pagament documentaris. Dins d'aquests documents és fa una distinció entre documents de venda, documents de transport, documents d'assegurança i finalment altres documents menys utilitzats. Dels documents de venda s'analitza bàsicament la factura proforma, com a iniciadora d'una transacció comercial, i la factura comercial, que és el document que conclou la relació comercial. Respecte als documents de transport, es tracta el marítim, *Bill of Lading*, el terrestre, que es diferencia entre el transport per carretera, documentat amb el CMR, i el transport ferroviari, amb el CIM, així com el transport aeri, amb l'AWB. Les pòlisses d'assegurança i altres documents (certificats), tot i no ser tan freqüents, són importants a l'hora de demostrar les condicions que s'han de complir. Així mateix els incoterms, en la revisió de l'any 2020, creats per la Cambra de Comerç Internacional serviran per fixar les condicions i delimitar les responsabilitats d'exportador i importador.

Un cop analitzada la documentació necessària, es tracten els mitjans documentaris que van néixer de l'evolució dels seus equivalents simples, les ordres de pagament i les remeses.

Als apartats de la unitat "Crèdit documentari I" i "Crèdit documentari II" es desenvolupa extensament el mitjà de pagament internacional per excel·lència, el crèdit documentari.

A "Crèdit documentari I" s'analitza el crèdit documentari explicant què és i com s'ha arribat a la situació actual. Es defineix quins són els subjectes principals (ordenant, banc emissor i beneficiari) i quin són els altres bancs que també poden aparèixer fent funcions d'intermediaris (banc avisador, banc confirmador, banc designat i banc reemborsador). Es presenta el funcionament d'aquest mitjà de pagament, és a dir, com es fa l'obertura d'un crèdit documentari i la comunicació al beneficiari, i quins documents requereix.

A l'apartat "Crèdit documentari II" es detallen les diferents modalitats existents segons el compromís del banc emissor; la forma, el lloc i el nombre d'utilitzacions; la possibilitat de transferència, i la manera d'aconseguir avançaments. Tot i que el crèdit documentari és irrevocable, si totes les parts hi estan d'acord s'hi poden fer modificacions. S'analitza en quins casos i com es poden fer aquestes modificacions a partir dels requisits que s'han de complir perquè siguin acceptades. Es valoren les diferents opcions per resoldre les discrepàncies que sorgeixen en el

procés de demostració documental del compliment de les condicions i es fa una incursió en la presentació electrònica de documents i l'extensió de la normativa que la regula. Es fa també una introducció a la carta de crèdit comercial, ja que es tracta d'una variant precursora del crèdit documentari i que actualment està quedant bastant en desús.

Resultats d'aprenentatge

En finalitzar aquesta unitat, l'alumne/a:

1. Caracteritza els diferents mitjans de cobrament i pagament internacionals documentaris analitzant els procediments, els costos i l'operativa de cadascun i els efectes jurídics i econòmics de la normativa reguladora.

- Identifica la normativa nacional i internacional vigent que regula els mitjans de pagament documentaris internacionals.
- Analitza els efectes jurídics i econòmics dels convenis internacionals que regulen els mitjans de pagament documentaris.
- Interpreta la normativa reguladora dels mitjans de pagament documentaris internacionals a través d'Internet.
- Identifica el crèdit documentari com a mitjà de cobrament i de pagament, i descriu la seva operativa.
- Classifica els diferents mitjans de pagament documentaris internacionals.
- Identifica les modalitats de crèdits documentaris, descrivint els seus procediments d'emissió.
- Reconeix les remeses documentàries com a mitjans de pagament internacionals i descriu la seva operativa.
- Identifica les ordres de pagament documentària com a mitjans de pagament internacionals i descriu la seva operativa.
- Analitza els avantatges i els inconvenients dels diferents mitjans de pagament documentaris internacionals, calculant els costos derivats de la seva gestió.
- Identifica les principals obligacions legals de les entitats financeres, d'assegurances i de transport associades a l'operació internacional, assegurant el cobrament o pagament.

2. Gestiona la documentació per fer el cobrament o pagament internacional amb mitjans documentaris, analitzant els terminis i les condicions estipulats, considerant els sistemes digitals a través d'Internet i garantint la confidencialitat i seguretat de les transaccions.

- Determina la solvència del client i del país, el risc d'impagament i altres circumstàncies financeres en les operacions de comerç internacional.
- Identifica els documents financers i comercials necessaris per dur a terme el cobrament o pagament d'una operació de comerç internacional.

- Determina la documentació que s'exigeix en cada mitjà de pagament per procedir al cobrament/pagament de l'operació de comerç internacional.
- Identifica i confecciona, per a cada mitjà de pagament internacional, el document base que ho representa.
- Reconeix les causes dels retards o impagaments associades als diferents mitjans de pagament en operacions de comerç internacional.
- Calcula els costos financers i no financers deguts a un retard o impagament d'una operació de comerç internacional.
- Utilitza tècniques telemàtiques o convencionals d'investigació per a l'obtenció de la informació.
- Identifica les possibles formes d'operar dels mitjans de pagament internacionals a través d'Internet.
- Utilitza sistemes de certificació digital que garanteixin la confidencialitat i assegurin les operacions de cobrament o pagament internacionals realitzades a través d'Internet.
- Efectua els tràmits administratius relacionats amb el protest d'efectes impagats associats a operacions comercials internacionals.

1. Els mitjans de pagament documentaris

Un problema que presenta el comerç internacional és la impossibilitat de simultaneïtat entre el lliurament de la mercaderia i el pagament. Això fa que importador o exportador estiguin exposats a risc, ja que si el pagament es fa abans de l'entrega de la mercaderia l'exportador pot no enviar el producte quan l'importador ja hauria pagat. Al mateix temps, si el pagament es fa amb posterioritat a la recepció de la mercaderia és l'exportador qui pot tenir problemes. L'importador pot decidir no pagar quan ja té la mercaderia.

Els mitjans de pagament simples no preveuen cap alternativa davant aquestes dues situacions conflictives. L'única funció d'un mitjà de pagament simple és fer arribar a l'exportador l'import de la compravenda. En canvi, els mitjans de pagament documentaris poden donar una solució a aquestes situacions d'indefensió; tot i que no donaran una garantia absoluta, sí que són una bona alternativa.

Als mitjans de pagament documentaris, perquè l'exportador pugui cobrar una venda, s'exigeix el compliment d'una sèrie de condicions que s'ha de poder demostrar de manera documental, i d'aquí ve que s'anomenin *mitjans de pagament documentaris*.

No es tracta d'una solució perfecta, perquè la comprovació que s'ha complert la condició la fa una entitat financera i és únicament formal, és a dir, es comprova que el document que es presenta és aparentment correcte, però no es valora que representi de manera verídica l'operació que ha ocasionat la seva emissió.

Exemple de com una entitat financera comprova la documentació enviada per l'exportador

Un exportador acorda amb un importador que li lliurarà 30.000 llibretes quadriculades. La forma de pagament és a través d'una transferència bancària que s'envia en el moment en què l'exportador presenti la factura corresponent i un comprovant que ha enviat la factura. La presentació es fa al banc emissor de l'importador.

Quan el banc rebí la factura on s'indicaran 30.000 llibretes quadriculades (o una referència a un catàleg) i un document d'un transportista registrant la recollida de la mercaderia, procedirà a enviar la transferència. L'únic que revisarà el banc és que els documents siguin formalment correctes (data, signatura, descripció, etc.). El banc no comprova físicament l'enviament. Si resulta que l'exportador ha enviat realment llibretes ratllades en lloc de quadriculades, el banc no ho sap i pagarà igualment.

El sistema es pot anar perfeccionant afegint més documents a presentar. A l'exemple anterior es podria demanar un certificat d'un tercer que verifiqui que les llibretes enviades són les contractades. Com més documents puguem exigir, més seguretat en el pagament però també més complicada serà la seva utilització i més car resultarà.

Els documents que es poden exigir en un mitjà de pagament documentari són de dos tipus. Per una banda, els documents **financers**, que són el suport físic del mitjà de pagament (lletra de canvi, pagaré, domiciliació bancària, xec, etc.). No

tenen una relació directa amb la transacció ni la mercaderia, només expressen drets, obligacions i moviments de fons derivats de la transacció. Per una altra, els documents **comercials**, que estan relacionats directament amb la compravenda i la mercaderia i els documents de venda, transport, assegurança i d'altres propis de la transacció.

Principalment, qui decideix els documents que ha de presentar el beneficiari d'un pagament és l'ordenant, però en la pràctica el llistat de documents surt de l'acord entre comprador i venedor. Per un costat, l'importador s'ha d'assegurar el que rep a canvi del pagament, però l'exportador també ha de procurar que els documents que li demanaran per cobrar siguin possibles (en el sentit que es puguin aconseguir amb temps suficient, que siguin accessibles i que tinguin un cost raonable).

Al mòdul "Gestió administrativa del comerç internacional" del cicle de Comerç Internacional es pot trobar informació més completa i detallada sobre els diferents documents que intervenen en una transacció comercial internacional.

1.1 Documents de venda

Els documents de venda són aquells que donaran lloc a una venda o els que es generen un cop feta la venda i que acrediten el canvi de propietat de la mercaderia.

Els dos principals documents de venda són:

- la factura proforma
- la factura comercial

1.1.1 La factura proforma

Document que consisteix en una oferta comercial que fa el venedor al comprador. Ha d'estar signada i obliga el venedor a respectar les condicions que ha ofert al comprador. Si el comprador accepta l'oferta presentada pel venedor, se signa i llavors esdevé una comanda en ferm.

És important que la factura proforma inclogui tota la informació de la transacció per evitar interpretacions i malentesos posteriors. Acostuma a tenir la mateixa forma que la factura comercial, però ha d'incloure clarament la paraula "proforma" per evitar confusions.

En ocasions, la factura proforma també es pot utilitzar amb altres finalitats, com la sol·licitud de permisos d'importació o de finançament (per exemple, sol·licitar un crèdit documentari).

1.1.2 La factura comercial

És el document més representatiu de la transacció comercial. La factura comercial demostra el canvi de propietat de la mercaderia, i ha d'incloure totes les dades relatives a la transacció comercial. Aquest document per si sol no demostra el lliurament de la mercaderia a l'importador (aquest punt queda demostrat amb l'albarà), només demostra el canvi de propietat. S'acostumen a emetre diversos exemplars, segons les necessitats posteriors.

No té un format normalitzat, però dins la Unió Europea existeix una directiva que regula la factura comercial lligada a la reglamentació de l'IVA. A nivell internacional, les Nacions Unides, a través de les UNeDocs, orienten en la formalització de les factures electròniques.

La factura comercial ha de contenir com a mínim la informació següent:

- Dades completes de l'exportador i l'importador. Representen l'antic i el nou propietari de la mercaderia.
- Descripció de la mercaderia. Hauria de ser la mateixa que la que s'exigeixi en el mitjà de pagament documentari. Si l'empresa disposa d'un catàleg és aconsellable posar la referència que hi apareix.
- Quantitat de producte, nombre de paquets, marca
- Pes brut i net (si s'escau) i preu unitari i total
- Impostos suportats
- Modalitat de transport
- Condicions de lliurament
- Forma i condicions de pagament
- Incoterm utilitzat

Les **exportacions** fora la Unió Europea estan exemptes d'IVA, i per tant aquest impost no ha d'aparèixer a la factura. Pel que fa a les vendes intracomunitàries, per a que aquestes estiguin exemptes d'IVA, venedor i comprador han d'estar donats d'alta al Registre d'Operadors Intracomunitaris (ROI). Un cop donada d'alta, l'empresa disposarà d'un VAT (NIF comunitari) que apareixerà a la base de dades VIES (VAT Information Exchange System). Abans de fer una factura, l'empresa pot consultar el VIES per comprovar si el comprador està reconegut com a operador intracomunitari per saber si pot facturar amb o sense IVA.

1.2 Documents de transport

Els documents de transport també es coneixen com a *documents d'expedició*. Són documents molt importants en el comerç internacional perquè proporcionen proves sobre l'expedició, la forma d'enviament, la data i el lloc de sortida, etc. Els documents de transport més utilitzats segons el mitjà utilitzat són: marítim, el *Bill of Lading* i la pòlissa de noliejament; aeri, l'*Airway Bill*; terrestre, el CMR, el conveni TIR i CIM; multimodal, els documents FIATA, i finalment el transport postal.

1.2.1 El 'Bill of Lading' (B/L)

Es coneix com el document d'embarcament marítim, ja que s'utilitza quan es fa un transport marítim per línia regular.

L'emet la naviliera o el capità del vaixell, i demostra que existeix un contracte de transport i que l'exportador ha entregat la mercaderia (s'ha embarcat). Un cop la mercaderia és embarcada, un responsable de la naviliera signa el rebut de bord, que servirà per confeccionar el B/L.

En ser un contracte, apareix el trajecte que seguirà la mercaderia. Serveix de prova a l'exportador que vol cobrar un mitjà de pagament documentari, ja que justifica que ha enviat la mercaderia al punt on s'havia pactat.

No es pot retirar la mercaderia sense el B/L, la qual cosa vol dir que dóna un dret de possessió simbòlica al posseïdor.

Moltes vegades, en les condicions del mitjà de pagament es demana un *Clean Bill of Lading*. Vol dir que el B/L no té cap anotació feta pel capità o la naviliera indicant algun desperfecte aparent en el moment de la càrrega.

El *Bill of Lading* es pot emetre nominatiu (no es pot endossar), a l'ordre d'una persona (es pot endossar), al portador i a l'ordre amb endós en blanc (equivalent al portador)

Existeixen diferents modalitats de *Bill of Lading*, d'entre les quals podem destacar:

- El **directe**: s'utilitza quan no es fan transbords.
- El **corregut**: amb transbordament.
- El **Blank Back**, que es tracta d'un B/L abreujat que no inclou totes les condicions emeses pel transportista i no hi figuren ni el nom ni l'anagrama de la naviliera, sinó el del transportista mecanografiat.
- El **House Waybill**, utilitzat per a agrupatges on no es detalla el contingut de la càrrega.

- El B/L **principal**, que recull i empara *House Waybills* i no permet el despatx de la mercaderia.
- El B/L **combinat**, que s'utilitza en transport multimodal.

1.2.2 La pòlissa de noliejament

A diferència del *Bill of Lading*, en el qual es contracta un servei de transport, en la pòlissa de noliejament el que es contracta és el vaixell; per tant, no és exactament un contracte de transport, sinó una actuació semblant a un xàrter. A més, a diferència del B/L, que inclou la possessió de la mercaderia, la pòlissa de noliejament no ho fa.

1.2.3 L'air waybill

És el document de transport aeri, molt menys utilitzat per raons físiques (la mercaderia no pot ser molt gran ni pesar molt) i econòmiques (molt més car) que el transport marítim.

Està regulat pel conveni de Varsòvia, i abasta des que el transportista rep la mercaderia fins al lliurament al lloc indicat al document. Aquest document l'emet la línia aèria o un agent IATA.

Sempre és nominatiu i no es pot negociar ni endossar. Tampoc atorga titularitat de la mercaderia (el transportista només pot entregar la mercaderia al consignatari).

És un document que es pot utilitzar per declarar el valor a la duana.

El consignatari és la persona encarregada de rebre la mercaderia, a qui va adreçada.

1.2.4 La carta de port CMR

La carta CMR s'utilitza en el transport terrestre per carretera, i serveix per demostrar l'existència d'un contracte de transport. Queden exclosos del conveni CMR els transports postals, els funeraris i les mudances.

La carta de port CMR l'emet el transportista i consta de tres exemplars originals signats pel remitent i el transportista (el primer pel remitent, el segon acompanya la mercaderia i el tercer és per al transportista).

El contingut d'un CMR fa referència a les dades del remitent, del destinatari i del transportista, així com els llocs de recepció, descàrrega i descripció de la mercaderia.

No pot existir ruptura de càrrega, és a dir, el que es recull és el que s'ha d'entregar exactament igual. A més, no concedeix la propietat de la mercaderia.

La còpia del remitent serveix per demostrar l'enviament quan així ho requereixi un mitjà de pagament documentari.

1.2.5 La carta de port CIM

És un document de transport emès per la companyia de ferrocarril en el moment de recepció de la mercaderia. S'emet per duplicat i ha d'estar signat i segellat per l'estació expedidora.

El document és nominatiu i no es poden fer transmissions per endós. Consta de cinc exemplars (carta de port, full de ruta, butlletí d'arribada, duplicat de la carta de port i matriu d'expedició).

Ha d'incloure com a mínim la informació següent:

- dades de l'expedidor i el destinatari de la mercaderia
- descripció de la mercaderia
- perillositat o característiques especials de la mercaderia
- pes i nombre de paquets
- estació de destí
- número de sèrie
- classe de vagó o contenidor

1.2.6 El transport multimodal

S'entén per transport multimodal aquell transport de mercaderies en el qual s'utilitzen, com a mínim, dos mitjans de transport diferents en un mateix contracte de transport entre dos punts situats en països diferents.

El transport multimodal s'ha desenvolupat a mesura que s'han introduït els contenidors, ja que aquests faciliten molt la manipulació de la mercaderia.

El document FIATA és el document que representa el contracte de transport multimodal, i està representat per cinc modalitats de documents:

- FCR (*Forwarding Certificate Receipt*): és un document no negociable que demostra que l'exportador ha entregat la mercaderia als magatzems del transitari, que és qui l'emet.
- FCT (*Forwarding Agent Certificate Transport*): demostra que el carregador ha rebut la mercaderia del transitari per al seu transport. Al document hi

figuren una descripció de la mercaderia, la ruta que seguirà, el preu i les parts contractants. Es pot negociar si s'emet a l'ordre.

- FBL (*Forwarding Agent Bill of Lading*): com el FCT, però destinat al transport marítim. És un document negociable si s'emet a l'ordre, i és el més utilitzat.
- FWR (*Forwarding Agent Warrant Receipt*): acredita l'entrega de la mercaderia al transitari per part del carregador i és negociable si s'emet a l'ordre.
- SDT (*Declaration Dangerous Transport*): especial per a transport de matèries perilloses. El transitari declara haver rebut la mercaderia correctament i assumeix la responsabilitat durant el transport.

1.2.7 El paquet postal

El servei de paqueteria postal està destinat a transportar mercaderia en què, pel seu escàs volum o pes, no és viable utilitzar cap dels mitjans de transport habituals. Utilitza la via terrestre i aèria, i està regulat per la Unió Postal Universal, dependent de les Nacions Unides.

1.3 Els documents d'assegurança

Amb els mitjans de pagament documentaris cal que la mercaderia estigui garantida en el transport. En aquest tipus d'assegurança el risc cobert són els sinistres, els robatoris, les pèrdues, etc., que pugui patir la mercaderia durant el seu transport.

L'assegurança té un caràcter indemnitzatori, això vol dir que la indemnització mai pot superar el valor de l'objecte assegurat.

La pòlissa d'assegurança és el contracte escrit d'assegurança, i perquè sigui vàlida ha d'estar signada per l'assegurador i l'assegurat. Ha d'incloure la mercaderia assegurada, els riscos coberts, les primes i la ruta del transport.

Existeixen dues modalitats de pòlisses:

- Les individuals, que assegurin el risc d'un sol trajecte.
- Les globals o flotants, que cobreixen un període determinat o un nombre de trajectes concrets.

El model de pòlissa que s'utilitza en el comerç internacional són les Institute Cargo Clauses (ICC), que són molt més clares perquè en comptes d'indicar els riscos coberts detalla aquells que no ho estan. Existeixen tres modalitats:

No té sentit assegurar dos cops un mateix objecte, ja que l'import de la indemnització es repartiria entre les companyies asseguradores i no es cobraria doble.

- Les ICC-A, semblants a una assegurança a tot risc contra la pèrdua o el dany, ja que inclou tot menys les exclusions que s'especifiquin.
- Les ICC-B, que cobreixen incendis, arrossegament per aigua, avaria grossa, despeses de salvament...
- Les ICC-C, versió reduïda de les ICC-B.

L'assegurança no cobreix les pèrdues ocasionades per retards del transportista.

El més habitual és que en les condicions documentàries es demani presentar una pòlissa de les ICC-A, que es pot completar amb suplementes de clàusules de guerra, vaga...

En determinats casos també es pot sol·licitar, en lloc de la pòlissa d'assegurança, un certificat d'assegurança, que es tracta d'un resguard de la pòlissa que no inclou totes les cobertures. S'emet de manera nominativa i indica amb quina pòlissa queda coberta l'assegurança.

1.4 Altres documents comercials

En les condicions que es fixen per cobrar un mitjà de pagament documentari, a més dels documents de venda, transport, assegurances, etc., també se'n poden demanar d'altres, encara que no siguin tan habituals.

1.4.1 La factura duanera

Document sol·licitat pels serveis duaners d'alguns països normalment per a finalitats estadístiques i informatives. Pot ser un document específic o una anotació a la mateixa factura comercial feta pel consolat del país importador.

1.4.2 La factura consular

És semblant als visats que expedeixen les ambaixades i els consolats autoritzant una importació. Pot tenir un format definit o pot ser simplement una anotació a la factura comercial feta pel consolat del país importador. En certes ocasions es pot utilitzar com a certificat d'origen de la mercaderia.

1.4.3 El certificat d'origen

Document emès per les cambres de comerç que justifica l'origen de la mercaderia amb la finalitat d'aplicar l'aranzel corresponent al país importador. Dins dels certificats d'origen trobem dos models diferents:

- Form-A: s'utilitza a la Unió Europea per a importacions provinents de països que formen part del Sistema de Preferències Generalitzades. L'expedeixen les autoritats duaneres, i la seva validesa és de deu mesos.
- Eur-1: s'utilitza en les relacions comercials entre la Unió Europea i altres unions duaneres del món. En el cas d'importacions inferiors a 6.000 euros es pot substituir per un certificat d'origen genèric.

En cas que un importador pugui presentar qualsevol dels dos certificats, Form-A i Eur-1, se li aplicarà el que li sigui més favorable.

1.4.4 La 'Packing List'

És tracta d'un llistat de paquets en el qual es fa constar el nombre de paquets, caixes, etc., i el seu contingut. També acostuma a incloure dades sobre pesos (pes brut i pes net), i llavors s'anomena *Packing and Weight List*.

1.4.5 El quadern ATA

És un document que permet l'entrada temporal d'una mercaderia a un país sense necessitat de tenir un permís d'importació o exportació temporal. S'acostuma a utilitzar per a productes que es presentin a fires, mostres, etc.

1.4.6 Altres certificats tècnics o sanitaris

Existeix una gran varietat de certificats amb finalitats molt específiques. Alguns d'aquests certificats són certificats sanitaris, d'inspecció, *soivre*, d'homologació *halal* o *kosher*, etc.

1.5 Els incoterms

Quan exportador i importador negocien un contracte existeix el risc que hi pugui haver malentesos per pràctiques comercials diferents en cada país. Imaginem,

per exemple, que s'acorda que l'importador anirà a recollir la mercaderia als magatzems de l'exportador. Si l'exportador té la mercaderia preparada per quan vingui l'importador i aquest envia un camió a recollir-la, es pot presentar el dubte de qui ha d'assumir el cost de carregar la mercaderia o què passaria si es trenqués en el moment de la càrrega.

Aquest tipus de situacions i d'altres de més complexes dificulten les operacions de comerç internacional, no per qüestió de mala fe, sinó per la mateixa pràctica comercial i/o particularitat de cada país.

Una transacció comercial comporta un intercanvi de propietat i un desplaçament de la mercaderia, i el principal punt crític és el moment en què es produeix aquest intercanvi, ja que determinarà les responsabilitats de cadascuna de les parts fins a aquest precís moment.

La Cambra de Comerç Internacional (CCI), en el seu afany per potenciar el comerç internacional a començaments del segle XX, va començar un procés de normalització amb l'objectiu d'homogeneïtzar i donar seguretat jurídica tant a exportador com importador, ja que fins a aquell moment cada país aplicava les seves normes i usos comercials. Es busca, doncs, establir uns codis de bona conducta que ajudin a reduir incerteses i a disminuir les disputes entre les parts.

El fruit d'aquells treballs van ser els International Commercial Terms, més coneguts amb el nom d'incoterms. La primera versió es va publicar l'any 1936, i des de llavors s'han publicat nou versions més fins a arribar a l'actual, de l'any 2020 (publicació 723 de la CCI).

És important destacar que les versions actuals dels incoterms no anul·len les versions anteriors, només canvien les condicions. Per aquest motiu, és primordial indicar a quina versió d'Incoterms se sotmet el contracte.

La CCI és un organisme privat, i per tant les seves normes només poden adquirir força contractual si al contracte de compravenda hi figura de manera expressa l'adhesió voluntària a les normes. Com a conseqüència de la seva naturalesa privada, les regles incoterms no poden contravenir les legislacions nacionals.

'Lex mercatoria'

La *lex mercatoria* és un conjunt de normes privades que s'atorguen als comerciants per regular situacions que no preveu la legislació vigent. Existeix des de les fires de l'edat mitjana, i actualment s'ha utilitzat per universalitzar normes.

Un exemple de *lex mercatoria* són les normes que publica la CCI (incoterms, regles uniformes, etc.).

Els incoterms suposen la definició de tot un conjunt d'obligacions d'exportador i importador sobre el lliurament de la mercaderia sota un codi. D'aquesta manera, posant aquesta nomenclatura al contracte o a la factura, queden establertes les obligacions de cada part. Com que aquestes condicions són universals i d'adhesió expressa, totes les parts saben a què s'obliguen.

1.5.1 Què regulen els incoterms

Els incoterms regulen el lloc on es fa l'entrega, qui assumeix el risc del transport principal, com es distribueixen els costos de la transacció comercial i qui és el responsable del despatx de duana, tant d'exportació com d'importació. No regulen ni la transmissió de la propietat en si mateixa ni els serveis.

Els **incoterms** no inclouen la regulació de la propietat, perquè aquest punt està regulat per les legislacions nacionals i aquestes estan per sobre de la *lex mercatoria*. Tampoc s'hi inclouen les activitats de serveis, perquè els incoterms necessiten un lloc de transmissió i aquests no tenen entrega física.

Els incoterms regulen el següent:

- **Lloc on es fa l'entrega:** quan es parla d'entrega es fa referència al lliurament al transportista principal. L'entrega es pot fer abans de la càrrega al transport principal, en el moment de la càrrega o posteriorment a la càrrega. El lloc on es faci l'entrega determinarà qui és el responsable en cas de sinistre.
- **Qui assumeix el risc de transport:** indicarà qui es fa càrrec d'un possible sinistre produït durant el transport principal, és a dir, que qui assumeixi el risc del transport principal hauria de ser qui contracti l'assegurança, independentment de qui fos el beneficiari.
- **Distribució de costos i despeses:** des d'un punt de vista global, l'incoterm no canvia el cost final de la compravenda, i només indica com es reparteixen. A la pràctica, el cost final l'acaba pagant el comprador, bé sigui directament, assumint el cost corresponent, o bé de manera indirecta, quan l'exportador afegix a la factura els costos dels serveis que ha assumit.

Exemple de repartiment de costos

Suposem que el valor d'una mercaderia exportada és de 500.000 euros, el transport de la mercaderia costa 60.000 euros i la prima d'assegurança del transport, 20.000 euros.

Cas A: es pacta que l'exportador no assumeix ni el cost del transport ni l'assegurança:

- Factura de l'exportador = 500.000 euros
- Cost total de l'importador 500.000 (factura) + 60.000 (transport) + 20.000 (assegurança) = 580.000 euros

Cas B: l'exportador també assumeix el transport

- Factura de l'exportador = 500.000 + 60.000 = 560.000 euros
- Cost total de l'importador = 560.000 (factura) + 20.000 (assegurança) = 580.000 euros

Cas C: l'exportador assumeix el transport i l'assegurança

- Factura de l'exportador = 500.000 + 60.000 + 20.000 = 580.000
- Cost total comprador = 580.000 euros

- **Les responsabilitats del despatx de duana:** el despatx de duana és el procés pel qual se satisfan tots els requisits perquè una mercaderia pugui sortir o entrar a un país. Inclou el pagament de tots els aranzels i altres requisits necessaris per poder posar la mercaderia a disposició de l'importador.

1.5.2 Classificació dels incoterms

En el comerç internacional, exportador i importador estan molt llunyans, i l'entrega de la mercaderia sempre es farà a un transportista. Els incoterms diferencien en dues modalitats de transport: en vaixell i la resta de modalitats de transport. El transport en vaixell inclou tant el transport marítim com el fluvial, i és de llarg el més utilitzat en el comerç internacional. Les altres modalitats de transport inclouen el terrestre (en les seves modalitats de carretera i ferroviari), l'aeri i també una combinació de mitjans. També inclou el transport en vaixell si està combinat amb un altre transport, és a dir, si no s'utilitza de manera exclusiva. De manera genèrica, totes aquestes altres formes de transport se les coneix com a *transport multimodal*, que es fa majoritàriament en forma de contenidors.

Marítim i multimodal

La diferència entre un incoterm marítim i un de multimodal és que el primer només és vàlid per a transport marítim, mentre que el segon es pot utilitzar en qualsevol mitja de transport o combinació de mitjans.

En el cas del transport marítim, la càrrega es considera realitzada en el moment en què la mercaderia es diposita en el vaixell. L'entrega es pot fer al mateix vaixell o al moll al costat del vaixell. En el cas del transport multimodal, l'entrega es farà en el moment en què el transportista rebí la mercaderia.

Un cop definida la responsabilitat, el segon aspecte és com cobrir el risc des que la mercaderia surt del magatzem de l'exportador fins que arriba al magatzem de l'importador. El risc es cobreix amb una assegurança de transport, i la qüestió clau que han de regular els incoterms és qui ha de contractar aquesta assegurança i qui n'és el beneficiari.

És important que l'incoterm especifiqui el **lloc on es fa la transferència** de la mercaderia. Per exemple, CIF Tarragona vol dir que la mercaderia arribaria en vaixell al port de Tarragona.

Combinant quina part assumeix el cost de transport, contracta l'assegurança i és el beneficiari, es poden definir els 11 incoterms que proposa la CCI en la seva revisió de l'any 2020, i que s'agrupen en quatre apartats diferenciats segons el lloc on es fa l'entrega de la mercaderia i per tant es produeix la transferència del risc:

- grup E (sortida)

- grup F (transport no pagat)
- grup C (transport principal pagat)
- grup D (arribada)

Grup E (sortida)

L'únic incoterm d'aquest grup és l'**Ex Works (EXW)**, en què l'exportador posa a disposició de l'importador la mercaderia al seu magatzem. No hi ha entrega al transportista en el sentit que l'exportador no rep cap document de transport, és el mateix importador qui ha de gestionar la càrrega en el transport que hagi contractat.

Es produeix una situació paradoxal, ja que la mercaderia està al magatzem de l'exportador però és propietat de l'importador.

No és un incoterm multimodal, però no sol ser adient en el comerç internacional. La cambra de comerç internacional recomana a la darrera versió del 2020 la seva utilització només en operacions nacionals.

A la figura 1.1 es pot veure un esquema d'aquest incoterm.

FIGURA 1.1. Incoterm EXW

Ex Works (EXW)							
Venedor	Transportista	Frontera	Port	Transport principal	Port	Terminal Lloc de destí	Comprador
Risc venedor				Risc comprador			
Cost venedor				Cost comprador			

Els incoterms estan pensats per utilitzar-se en el comerç internacional, però per la seva comoditat també es poden utilitzar en el comerç interior.

Grup F (transport no pagat)

En aquest grup d'incoterms, l'exportador posa a disposició de l'importador la mercaderia al país d'origen fent-ne lliurament al transportista principal, i per tant no es fa càrrec d'aquest. A diferència del grup E, l'exportador rep un document de transport quan fa l'entrega al transportista.

L'exportador ha de fer tot el necessari perquè la mercaderia pugui sortir del país. Per tant, és responsable del despatx d'exportació. També ha d'assumir les despeses de control abans de l'embarcament (pes, qualitat, etc.). És a partir de l'entrega que és a càrrec de l'importador, i és a partir d'aquest punt on es defineixen els incoterms que formen el grup F.

Punt de recollida diferent d'un port

L'incoterm que representa aquesta situació és el **Free Carrier (FCA)**. L'entrega es pot fer al mateix magatzem de l'exportador o en un altre punt convingut al país d'origen. En el primer cas, l'exportador assumeix la càrrega de la mercaderia, mentre que en el segon cas no. En poder-se fer l'entrega en qualsevol lloc, es

considera multimodal. La representació gràfica d'aquest incoterm es pot veure a la figura 1.2.

FIGURA 1.2. Incoterm FCA

Free Carrier (FCA)							
Venedor	Transportista	Frontera	Port	Transport principal	Port	Terminal Lloc de destí	Comprador
Risc venedor			Risc comprador				
Cost venedor			Cost comprador				

Punt de recollida en un port amb lliurament al costat del vaixell

L'incoterm que representa aquesta situació és el **Free Alongside Ship (FAS)**, en què la mercaderia s'entrega al costat del vaixell (al moll on hi ha el vaixell) i no inclou la càrrega, ja que aquesta responsabilitat és de l'importador (vegeu-ne un esquema a la figura 1.3).

FIGURA 1.3. Incoterm FAS

Free alongside ship (FAS)							
Venedor	Transportista	Frontera	Port	Transport principal	Port	Terminal Lloc de destí	Comprador
Risc venedor			Risc comprador				
Cost venedor			Cost venedor				

Punt de recollida en un port amb lliurament dins del vaixell

L'entrega es fa quan la mercaderia es carrega al vaixell, i està representada per l'incoterm **Free on Board (FOB)**. En aquest cas es poden donar dues situacions: que la mercaderia hagi d'anar a la coberta, i llavors es considera entregada quan es diposita sobre aquesta, o quan ha d'anar sota coberta i per tant no es considera entregada fins que no estigui estibada i trincada. L'esquema d'aquest incoterm és el que es troba en la figura 1.4.

FIGURA 1.4. Incoterm FOB

Free on board (FOB)							
Venedor	Transportista	Frontera	Port	Transport principal	Port	Terminal Lloc de destí	Comprador
Risc venedor			Risc comprador				
Cost venedor			Cost comprador				

Si els incoterms FAS i FOB són incoterms marítims, l'incoterm FCA és l'equivalent al FOB però en transport multimodal, tal com es pot observar en l'esquema de la figura 1.5.

FIGURA 1.5. Incoterms del grup F

Incoterms del grup F		
	Fora del mitjà de transport	Dins del mitjà de transport
Marítim	FAS	FOB
Multimodal		FCA

Grup C (transport principal pagat)

En aquest grup d'incoterms, l'exportador posa a disposició de l'importador la mercaderia al país d'origen i assumeix el cost del transport principal. És a dir, contracta el transport però no assumeix el risc de la mercaderia posterior a l'embarcament i el despatx d'exportació.

En aquest grup podem trobar dues situacions: quan l'exportador no assumeix el cost de l'assegurança o quan sí l'ha de contractar. En aquest segon cas, com que el propietari de la mercaderia ara és l'importador, aquest haurà de ser el beneficiari de la pòlissa d'assegurança.

L'entrega de la mercaderia es fa al vaixell i sense assegurança per part de l'exportador

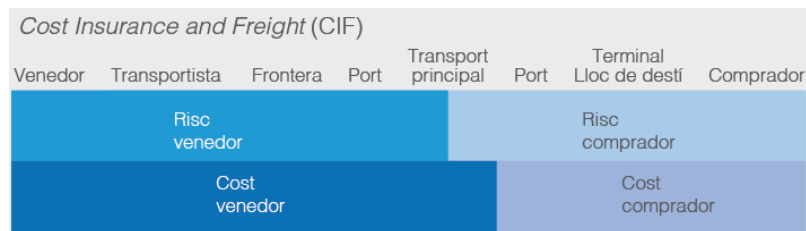
L'incoterm que representa aquesta situació és el *Cost and Freight (CFR)*, incoterm marítim en què la responsabilitat de l'exportador es limita a pagar el transport fins al port convingut i per tant no assumeix cap responsabilitat sobre un possible sinistre que es pugui produir durant el transport principal.

L'entrega es fa al transportista en un punt convingut sense contractar assegurança

Quan l'exportador paga el cost del transport fins a un punt convingut del país de destí però la transmissió de risc es produeix quan el transportista rep la mercaderia dins el país d'origen estem davant de l'incoterm *Carriage Paid to (CPT)*. Es pot utilitzar amb qualsevol mitja de transport, i per tant es tracta d'un incoterm multimodal.

Entrega de la mercaderia al vaixell i assegurança contractada per l'exportador

En cas de l'incoterm marítim *Cost, Insurance and Freight (CIF)*, l'exportador assumeix el cost de transport, l'estiva i el trincatge, a més de l'assegurança fins al port de destí, sent el beneficiari l'importador. La representació dels incoterms del grup C es pot veure a la figura 1.6, només variarà el cost assumit en funció de l'assegurança.

FIGURA 1.6. Incoterm CIF representatiu del grup C

L'entrega es fa al transportista en un punt convingut i l'assegurança és contractada per l'exportador

Quan l'exportador assumeix el cost de transport i l'assegurança fins a un punt convingut al destí s'ha d'especificar mitjançant l'incoterm multimodal *Carriage and Insurance Paid to (CIP)*. A diferència dels incoterms 2010, en la versió de 2020 l'assegurança mínima que ha de contractar l'exportador ha de ser d'un valor del 110% d'acord amb la ICC-A (Clàusula A de l'Institute Cargo Clauses). A la versió del 2010 es requeria només una assegurança amb clàusula ICC-C, menor que la ICC-A, tal com es manté a la versió 2020 de l'incoterm CIF.

En l'esquema de la figura 1.7 queden resumits els incoterms del grup C.

FIGURA 1.7. Incoterms del grup C

	Incoterms del grup C	
	Amb assegurança	Sense assegurança
Marítim	CIF	CFR
Multimodal	CIP	CPT

Grup D (arribada)

En aquest grup d'incoterms, l'exportador posa a disposició de l'importador la mercaderia al país de destí, i per tant l'exportador és responsable de la mercaderia fins que s'ha descarregat. L'exportador es fa càrrec del transport i l'assegurança, ja que assumeix totes les despeses i els riscos fins a deixar la mercaderia en un lloc determinat del país de destí. El beneficiari de l'assegurança serà l'exportador mateix, perquè en el moment d'embarcar encara és el propietari de la mercaderia (no l'ha transferit).

Tots els incoterms d'aquest grup són multimodals, i es poden trobar tres opcions diferents.

En un punt convingut del país de destí

Quan l'exportador posa la mercaderia al punt convingut del país de destí ha d'utilitzar l'incoterm *Delivered at Place (DAP)*. En aquest cas, a més del transport principal també inclouria el transport interior al país de l'importador fins a deixar la mercaderia al punt convingut. No inclou la descàrrega del transport interior, que acostuma a fer-se al magatzem de l'importador, i tampoc el despatx de la mercaderia a la duana de destí. Aquest incoterm s'utilitza en el transport de

contenidors amb càrrega completa. En la figura 1.8 se'n detalla l'esquema.

Descarregada en un punt convingut del país de destí

A la versió 2020, la novetat principal respecte a les anteriors és l'incoterm **Delivered At Place Unloaded (DPU)**, en què l'exportador està obligat a entregar la mercaderia descarregada del mitjà de transport d'arribada i lliurar-la, posant-la a disposició del comprador en una terminal o qualsevol altre lloc de destinació designat, dins el termini acordat. L'esquema del funcionament d'aquest incoterm és exactament el mateix que l'incoterm DAP afegint la descàrrega de la mercaderia en el destí especificat (és l'únic incoterm que obliga al venedor a fer-ho). Substitueix al **Delivered At Terminal (DAT)** que es recollia a la versió del 2010, que implicava el lliurament específic en una terminal del país de destí.

FIGURA 1.8. Incoterm DAP i DPU

Delivered at place (DAP)							
Venedor	Transportista	Frontera	Port	Transport principal	Port	Terminal Lloc de destí	Comprador
		Risc venedor				Risc comprador	
		Cost venedor				Cost comprador	

En un punt convingut del país de destí amb el despatx d'importació

Si l'exportador posa a disposició de l'importador la mercaderia en el lloc de destí (sense l'obligació de descàrrega) i assumeix les despeses i el despatx d'importació, cal especificar l'incoterm **Delivered Duty Paid (DDP)**. Existeix una versió que exclou el pagament de l'IVA (**DDP –VAT excluded**). En la figura 1.9 es detallen les particularitats que cobreix aquest incoterm.

FIGURA 1.9. Incoterm DDP

Delivered duty paid (DDP)							
Venedor	Transportista	Frontera	Port	Transport principal	Port	Terminal Lloc de destí	Comprador
		Risc venedor					
		Cost venedor					

La versió *VAT excluded* es justifica en la filosofia de l'IVA que ha de ser assumit pel comprador.

1.5.3 Consideracions sobre incoterms i mitjans de pagament documentaris

Una de les qüestions que s'acostumen a exigir per cobrar un mitjà de pagament documentari és demostrar que s'ha entregat la mercaderia sol·licitant el document de transport que demostrï que s'ha embarcat.

En el cas dels incoterms del grup D, l'exportador disposa del document de transport perquè ha enviat la mercaderia, però encara manté la propietat perquè

el lliurament no es produeix fins que arriba al país de destí. Podria donar-se el cas que l'exportador cobri la mercaderia quan encara és de la seva propietat i fins i tot es podria produir un sinistre durant el transport, i com que el beneficiari de l'assegurança seria el mateix exportador podria cobrar de l'asseguradora i de l'importador.

Un problema semblant es produeix amb l'incoterm *Ex Works*, ja que l'exportador no fa entrega de la mercaderia (només la posa a disposició) i llavors no disposa de cap document de transport que demostrï que s'ha entregat i per tant tindria complicat poder cobrar.

En utilitzar els incoterms en documents relacionats amb un mitjà de pagament documentari cal tenir present la concreció del lloc on es produeix la transmissió de la mercaderia. Per exemple, si fem una exportació amb contenidors indicant CIP Port de Barcelona sense especificar en quina terminal (Terminal TerCat o la terminal TBC), en cas de no fer-se en la terminal correcta pot aparèixer un cost addicional ocasionat pel moviment del contenidor entre terminals que hauria d'assumir l'importador, i que no estava previst.

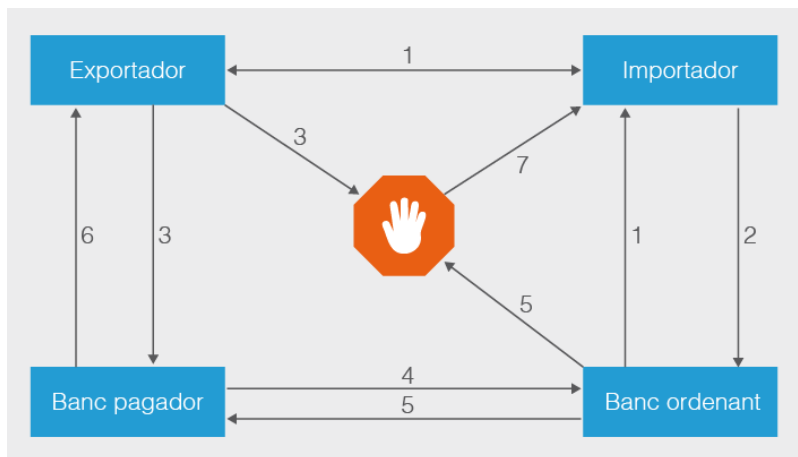
Tanta concreció pot ocasionar problemes a l'hora de validar la documentació d'un mitjà de pagament documentari. Suposem el cas contrari: l'incoterm especifica la terminal TerCAT, però per problemes tècnics aquesta terminal no està operativa el dia que arriba el vaixell i descarrega el contenidor a la terminal TBC. El banc podria donar com a no conforme el document presentat perquè no coincideix amb el punt de descàrrega indicat en les condicions.

1.6 Ordre de pagament documentària

Una ordre de pagament documentària es pot definir com una ordre de pagament simple, ja que es tracta d'una ordre que dona l'importador al seu banc perquè aboni a l'exportador una quantitat de diner transferida des del seu banc (banc emissor) al banc de l'exportador. La diferència és que, perquè el banc pugui executar aquesta ordre, l'exportador haurà de presentar una sèrie de documents pactats prèviament i que donin evidència del compliment d'una sèrie de condicions que es van pactar en el moment de fer el contracte de compravenda. Les condicions pactades tindran per finalitat demostrar que l'exportador ha enviat la mercaderia.

La seqüència de funcionament d'una ordre de pagament documentària comença quan l'importador demana al seu banc que enviï una ordre de pagament documentària a favor d'un exportador, després que aquest presenti una sèrie de documents i que aquests estiguin validats pel banc. L'exportador envia la mercaderia a un punt convingut i els documents, al banc. Un cop el banc rep els documents i els valida, executa l'ordre de pagament i al mateix temps envia la documentació a l'importador perquè pugui retirar la mercaderia enviada al punt convingut.

En la figura 1.10 es mostra un esquema detallat del funcionament d'una ordre de pagament documentària.

FIGURA 1.10. Ordre de pagament documentària

El procediment comença amb una relació comercial, una compravenda en la qual s'acorda el pagament mitjançant una ordre de pagament documentària. Els documents que haurà d'aportar l'exportador dependran de l'incoterm utilitzat, i normalment acostumen a ser la factura comercial (traspàs de propietat), un document de transport (per demostrar l'enviament) i una pòlissa o certificat d'assegurança (per eliminar el risc del transport). Algunes vegades també s'hi pot afegir un certificat específic.

L'importador comunica al seu banc que vol enviar una ordre de pagament documentària a favor de l'exportador amb l'import i les condicions pactades. Es fa saber a l'exportador aquesta circumstància i els documents que haurà d'aportar. En aquest moment, el banc ordenant fa una reserva al compte de l'importador per l'import de l'ordre de pagament.

Quan l'exportador s'assabenta de l'ordre de pagament al seu favor procedeix a enviar la mercaderia a un punt convingut (pot ser una terminal, un dipòsit duaner, un magatzem, etc.). Simultàniament, envia la documentació requerida al banc pagador (banc corresponsal del banc ordenant al país de l'exportador).

En funció del grau de confiança entre els bancs, la revisió dels documents la pot fer el mateix banc pagador o es pot enviar al banc ordenant perquè sigui aquest qui en faci la verificació. En qualsevol dels dos casos, la verificació de la documentació serà només formal, comprovant que totes les dades que apareguin en cada document siguin correctes.

Una vegada els documents estan validats, el banc ordenant envia l'ordre de pagament que estava retinguda fins a aquest moment (utilitzant un missatge SWIFT MT103). També envia la documentació validada a l'importador perquè aquest pugui recollir la mercaderia del punt convingut.

Si l'ordre de pagament pren la forma de transferència s'abona al compte de l'exportador l'import de l'exportació. Si fos una ordre de pagament estricta, es posaria l'import a disposició de l'exportador a la caixa del banc pagador (aquesta opció s'utilitza molt rarament).

L'importador, amb la documentació rebuda del banc ordenant, anirà al punt convingut i recollirà la mercaderia.

1.6.1 Els riscos de l'ordre de pagament documentària

Si bé es cert que millora la seguretat en comparació d'un ordre de pagament simple (l'importador, quan paga, té evidència de l'enviament de la mercaderia), segueixen existint alguns riscos importants. Un d'aquests riscos té el seu origen en el fet que l'ordre de pagament és per defecte revocable, i per tant l'ordenant té la possibilitat de revocar o anul·lar un ordre de pagament abans de la seva data d'execució.

Es podria donar la circumstància que l'exportador envia la mercaderia al punt convingut, que es pot trobar al país de l'importador, i la documentació, confiant en l'avís de l'ordre de pagament al seu favor. Llavors, un cop enviada la mercaderia i la documentació, l'importador, abans que els documents siguin validats, podria revocar l'ordre de pagament. Evidentment, l'importador no podrà retirar la mercaderia, però l'exportador no cobrarà i es trobarà amb una mercaderia que és seva però que està situada en un altre país. L'exportador no tindrà cap més remei que repatriar la mercaderia (assumint també els costos de la repatriació) o intentar buscar ràpidament un segon comprador al país de l'importador, amb les pèrdues que ocasionaria (oferint importants descomptes per fer-la atractiva o pagant lloguer per a l'emmagatzematge de la mercaderia).

Per evitar aquest risc caldria fer una indicació expressa assenyalant que l'ordre de pagament acordada és irrevocable.

Un segon risc es presenta quan la decisió de validar o no la documentació presentada és del banc i aquest només fa una comprovació aparent i no comprova que la mercaderia enviada coincideixi amb la factura. Aquesta situació de risc es pot evitar si es demana un document d'un verificador extern, com ara el Bureau Veritas o la Société Générale de Surveillance, que certifiqui que el que es lliura és exactament l'acordat.

Una altra situació de risc deriva de la no-existència de regles internacionals relatives a les ordres de pagament que regulin de manera detallada el seu funcionament i les obligacions de les parts. Davant aquesta situació, estaran únicament sotmeses a la legislació nacional, la qual cosa provoca indefensió en l'exportador desconexedor de la legislació de l'altre país.

Aquesta incertesa és el motiu pel qual les ordres de pagament documentàries són un mitjà de pagament molt poc utilitzat en el comerç internacional. Són cars a conseqüència de la complexitat de la seva gestió i aporten poques millores en la reducció del risc en relació amb les ordres de pagament simples. Comparativament, és més interessant utilitzar un crèdit documentari si es vol més seguretat amb un nivell semblant de complexitat.

1.7 La remesa documentària

Com les remeses simples, es tracta d'un mitjà de pagament pel qual un exportador envia al seu banc una sèrie de documents financers perquè els faci arribar a l'importador i aconseguir el seu cobrament de manera immediata o amb un venciment futur.

Els documents que s'inclouen en una remesa poden ser financers o comercials. Si només s'inclouen documents financers es tracta de remeses simples, i si també incorporen documents comercials es consideren remeses documentàries.

Els documents financers que es poden incloure en una remesa simple són lletres de canvi, pagarés, xecs o rebuts. En el cas de les remeses documentàries, conjuntament amb aquests documents financers també trobarem documents comercials de venda, transport, assegurança o certificació.

Segons els tipus de documents que incorpori una remesa documentària, podem trobar dues situacions diferents: que combinin documents financers i comercials (el més habitual) o que només incloguin documents comercials.

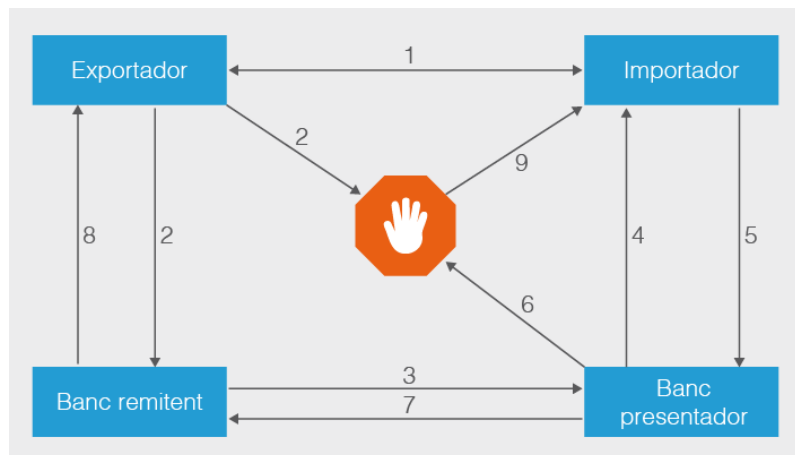
Una diferència important de la remesa respecte als altres mitjans de pagament és que la iniciativa en el cas d'aquest mitjà la pren l'exportador, mentre que en els altres mitjans de pagament és a càrrec de l'importador. Per aquest motiu és important que l'importador reconegui aquest deute, i d'alguna manera aconseguir aquest reconeixent és la primera feina que s'encomana al banc.

Segons les instruccions que l'exportador doni al seu banc, es defineixen tres tipus de remeses:

- Les remeses en gestió de cobrament: es demana al banc que cobri la remesa.
- Les remeses en gestió d'acceptació: es demana al banc que l'importador accepti el compromís de pagament.
- Les remeses enviades per negociació: són remeses amb venciment diferit en les quals l'exportador demana al banc que li avanci el cobrament descomptant l'efecte.

Totes les instruccions que l'exportador doni al seu banc sobre com gestionar aquests documents figuraran escrites en el document anomenat *carta d'instruccions*.

Les remeses documentàries s'utilitzen quan no hi ha molta confiança entre l'exportador i l'importador. L'exportador manté la propietat de la mercaderia mentre l'importador no pagui o es comprometi a pagar, i l'importador no paga fins que no té evidència que l'exportador ha complert totes les condicions pactades en el contracte. En la figura 1.11 es detalla el funcionament d'una remesa documentària.

FIGURA 1.11. Esquema de la remesa documentària

El procés comença amb un contracte de compravenda conseqüència d'una relació comercial. En aquest cas, exportador i importador acorden per un costat utilitzar com a mitjà de pagament qualsevol instrument financer susceptible d'entrar en una remesa, com per exemple una lletra de canvi, i per un altre que l'exportador presenti els documents necessaris per poder fer el despatx d'exportació.

L'exportador iniciarà la remesa portant al seu banc (banc remitent) les lletres de canvi, els documents comercials i la carta d'instruccions. La funció del banc remitent serà cobrar les lletres i donar els documents a l'importador perquè pugui recollir la mercaderia. Segons les condicions de la venda i el grau de confiança, l'exportador enviarà la mercaderia a un punt convingut o esperarà a fer-ho posteriorment.

Un cop el banc remitent envia la remesa al banc presentador amb les instruccions corresponents descrites a la carta d'instruccions, el banc presentador validarà els documents comercials i se'ls guardarà.

A partir d'aquí és el banc presentador qui presentarà les lletres de canvi a l'importador perquè reconegui el deute al mateix temps que l'informa que té disponibles els documents comercials pactats i que han estat validats. Aquest reconeixement del deute es pot fer de dues maneres diferents: reconeixent-se el deute i fent el pagament, on en aquest cas es tractaria de documents a la vista (*Cash Against Documents* o CAD), o mitjançant l'acceptació de les lletres on l'importador reconeix el deute però pagarà més endavant (pagament diferit).

Si les lletres són pagades se les quedarà l'importador com a comprovant de pagament, i en canvi, si són acceptades es retornaran al banc presentador. Un cop en disposició del banc presentador, aquest les pot guardar fins al venciment per portar-les al cobrament o les pot enviar al banc remitent per si l'exportador les vol descomptar. Un cop finalitzats els tràmits financers, el banc presentador entregarà a l'importador els documents que li permetran retirar la mercaderia del punt convingut.

A mesura que el banc presentador vagi cobrant les lletres enviarà la liquidació al banc remitent i aquest ingressarà al compte de l'exportador la liquidació rebuda del banc presentador.

A la pràctica, aquest esquema simple pot ocasionar problemes importants, sobretot si s'utilitzen incoterms del grup C o D. Amb aquests incoterms l'importador pot no recollir la documentació i l'exportador es pot trobar amb la mercaderia refusada al país de l'importador, on haurà pagat el transport, i si vol repatriar la mercaderia també haurà de pagar la repatriació.

En canvi, si els incoterms utilitzats són EXW, FCA, FAS o FOB, la situació per a l'exportador és més favorable ja que el transport l'haurà pagat l'importador i és menys probable que rebutgi la mercaderia.

1.7.1 La carta d'instruccions

La carta d'instruccions conté les instruccions precises per al banc presentador com a representant del banc remitent al país de l'importador. Amb aquest document s'indica què ha de fer amb els documents de la remesa.

La carta d'instruccions ha de contenir com a mínim la informació següent:

- Indicació de si la remesa és simple o documentària.
- Dades personals del lliurat.
- Dades del banc presentador en cas que sigui escollit per l'exportador. Si el banc presentador és el banc corresponal del banc remitent, aquesta dada no serà necessària.
- Indicació clara de l'import de la remesa i la data de venciment.
- Una relació detallada de tots els documents que acompanyen la remesa i el nombre d'exemplars de cadascun d'ells. No sempre es pot disposar de tots els documents des del començament, i és possible que algun d'ells només estigui disponible quan la mercaderia arribi al destí (per exemple, certificacions de control o qualitat).
- Indicació clara de qui ha d'assumir les despeses de gestió de la remesa.
- Indicació de com actuar si el lliurat es nega a pagar les despeses o comissions.
- Instruccions de si l'efecte pot ser protestat o no per motius d'impagament o no-acceptació.

Les normes de la CCI obliguen a adjuntar aquesta carta d'instruccions, ja que en les remeses els bancs només assumeixen la funció d'intermediaris i no poden prendre cap decisió. És a partir d'aquest document que saben com procedir i que els exigeix de fer cap actuació que no figuri en la carta d'instruccions.

1.7.2 La remesa documentària en gestió d'acceptació

Quan els documents d'una remesa no són a la vista es fa necessària l'acceptació del document per part de l'importador. És través de la carta d'instruccions que es demana al banc que sol·liciti a l'importador l'acceptació de les lletres. D'aquesta manera es reconeix el deute i més endavant es pot exigir el seu pagament.

Si l'importador no volgués acceptar la lletra s'hauria de demanar al banc presentador que aixequi un protest per falta d'acceptació. Aquest protest és necessari perquè el tenidor mantingui el dret a reclamar el pagament fent un regrés contra els endossants o el lliurador.

1.7.3 La remesa de documents comercials

Es tracta d'un cas especial de remeses on no s'inclou cap document financer i tots són documents comercials. Aquestes remeses inclouen un document especial anomenat rebut de fideïcomís o *Trust Receipt*.

El rebut de fideïcomís consisteix en un rebut signat per l'importador en el qual declara que ha rebut la mercaderia però sense adquirir la seva propietat. Només actua com a dipositari.

La raó per la qual el fideïcomís es considera remesa documentària és perquè es el banc qui facilita el document de fideïcomís al dipositari que, a canvi, signa un rebut compromentent-se a retornar les mercaderies en un termini determinat o, en cas contrari, pagar el seu valor.

Algunes raons per les quals un fideïcomís és una opció interessant són:

- Que la mercaderia abans de ser rebuda requereixi algun tipus d'inspecció al país de destí (molt freqüent en exportacions als Estats Units).
- Que s'encomani al dipositari que trobi un comprador al país de destí quan la mercaderia es troba en aquest país com a conseqüència d'una importació fallida per la no-acceptació d'una operació comercial anterior. Abans de repatriar-la o abandonar-la, l'exportador intentarà buscar un nou comprador.
- Que el dipositari sigui un agent comercial o un corresponsal de l'exportador al país de destí. El corresponsal no és el propietari de la mercaderia i només l'adquirirà un cop la tingui venuda.
- Que l'importador vulgui revisar la mercaderia abans de pagar-la.

1.7.4 Normativa internacional de les remeses. Les URC 522

La major part de les operacions de cobraments documentaris internacionals estan regulats per les Regles Uniformes Relatives als Cobraments (URC, *Uniform Rules for the Collection of Commercial Paper*). Aquestes normes es van elaborar per iniciativa de la Comissió de Tècniques i Pràctiques Bancàries de la CCI. La primera versió es va publicar l'any 1956, i es van anar revisant posteriorment l'any 1967 (fulletó 254) i l'any 1978 (fulletó 322). La versió actual, les URC 522, van ser aprovades el 15 de maig de 1995 amb 26 articles i van entrar en vigor l'1 de gener de 1996.

Als annexos es pot trobar un enllaç a la normativa completa de les URC522.

La Cambra de Comerç Internacional (CCI)

La Cambra de Comerç Internacional (CCI) és avui en dia l'organització empresarial més gran del món, creada l'any 1919 a París, un cop acabada la Primera Guerra Mundial, i el seu objectiu principal és establir una sèrie de normes que garanteixin la bona pràctica comercial.

Es tracta d'una organització privada que dona protecció a empreses de més de 130 països en operacions comercials. A causa del seu caràcter privat, la CCI no té força per imposar les seves normes, per això els participants en una transacció comercial internacional han de manifestar de manera expressa la seva adhesió a les normes que les emparin.

Actualment té l'estatus d'entitat consultiva de primer ordre davant les Nacions Unides, i ha anat creant normes que es presenten en forma de publicacions (*brochures*). Cada publicació està numerada correlativament amb una nomenclatura llarga i una abreviació de tres lletres seguides del número de publicació. Les URC 522 fan referència a les *Uniform Rules for the Collection of Commercial Paper*, que va ser la publicació 522 de la CCI (*brochure 522*).

En l'àmbit dels mitjans de pagament s'han publicat normes sobre:

- Les remeses: *Uniform Rules for the Collection of Commercial Paper* (URC 522).
- Els crèdits documentaris: *Uniform Customs and Practice for Documentary Credits* (UCP 600). Existeix un annex anomenat eUCP, que regula la presentació electrònica.
- Garanties bancàries: *Uniform Rules on Demand Guarantees* (URDG 758).
- Crèdits *standby*: *International Standby Practices* (ISP 98).
- Garanties accessòries: *Uniform Rules for Contract Bonds* (URCB 524).
- *Forfaiting*: *Uniform Rules for Forfaiting* (URF 800).
- Obligacions de pagament bancàries: *Uniform Rules on Bank Payment Obligations* (URBPO 750).

A part d'aquestes publicacions reguladores dels mitjans de pagament, s'ha de fer esment d'unes altres dues que tenen molta incidència en els mitjans de pagament:

- Regles incoterms 2020 (*brochure 723*).
- Pràctica Bancària Internacional, *International Standard Bank Practice* (ISBP 745).

Les URC 522 contenen 26 articles agrupats en els següents set apartats:

A. Disposicions generals

Article 1: àmbit

- Les URC 522 s'aplicaran a les cobrances i obliguen les parts.
- Els bancs no tenen obligació de transmetre cobrances o instruccions rebudes amb posterioritat.
- Si el banc rebutja una cobrança ho ha de comunicar immediatament.

Article 2: definicions

- Defineix la cobrança i les seves variants.
- Indica com s'han d'entregar els documents.

Article 3: parts que hi intervenen

- Defineix cedent, ban remitent, banc cobrador, banc presentador i lliurat.

B. Forma i estructura de la cobrança

Article 4: instruccions de cobrament

- Exigeix que el cedent aporti la “carta d'instruccions” amb les instruccions de cobrament que s'han de facilitar al banc cobrador.

C. Forma de presentació

Article 5: presentació

- Defineix què s'entén per presentació.
- El documents s'han de presentar tal qual s'han rebut (només s'autoritza afegir el timbrat si la llei ho requereix).
- Si el remitent no designa presentador, el banc cobrador pot escollir el presentador que vulgui.

Article 6: vista/acceptació

- En els dos casos s'ha de fer sense demora.

Article 7: entrega de documents comercials

- Les lletres de canvi a la vista han de ser pagades quan s'entreguin els documents.
- Si el pagament és diferit, el banc remitent ha d'indicar com actuar amb els documents.

Article 8: creació de documents

- Si el banc cobrador ha de crear documents (per exemple, una lletra o un fideïcomís), ha de rebre instruccions del banc remitent indicant com s'ha de fer aquest document.

D. Obligacions i responsabilitats

Article 9: bona fe

- Els bancs actuaran de bona fe.

Article 10: documents i mercaderies/serveis/prestacions

- Les mercaderies no s'han d'enviar directament al banc.
- El banc no té cap responsabilitat en relació amb la mercaderia.
- Totes les despeses ocasionades al banc per la custòdia de la mercaderia seran carregades al cedent.

Article 11: exoneracions respecte als actes del receptor de les instruccions

- El banc actua per nom del cedent.
- El banc no té cap responsabilitat si no es compleixen les seves instruccions.

Article 12: exoneracions sobre els documents rebuts

- Els bancs només són responsables de la verificació aparent.
- El banc ha d'avisar ràpidament si falten documents o dels documents no correctes.
- Els bancs no poden fer cap modificació al document.

Article 13: exoneracions respecte a la validesa dels documents

- El banc no és responsable de comprovar ni l'exactitud ni l'autenticitat dels documents.

Article 14: exoneració per retards

- El banc no assumeix cap responsabilitat pel retard que pugui tenir un missatge o un document. Tampoc pel que fa a la traducció.

Article 15: força major

- El banc no assumeix cap responsabilitat en situacions de guerra, catàstrofes, *lock-outs*, etc.

E. Pagament

Article 16: pagament

- El pagament s'ha de fer sense demora.

Article 17: pagament en moneda local

- El pagament es farà en moneda local si així ho indica el document i si aquesta moneda està disponible de manera immediata.

Article 18: pagament en moneda estrangera

- El pagament es farà en moneda estrangera si així ho indica el document i si aquesta moneda està disponible de manera immediata.

Article 19: pagaments parcials

- Els pagaments parcials només es podran fer si estan expressament autoritzats.
- No s'entregarà el document fins que el pagament s'hagi completat.

F. Interessos, càrregues i despeses

Article 20: interessos

- Si el lliurat rebutja pagar interessos podrà rebre igualment la documentació llevat que les instruccions indiquin el contrari.
- En el cas d'interessos, s'haurà d'indicar el tipus d'interès, el període de liquidació i la base de càlcul.

Article 21: càrrecs i despeses

- Si el lliurat rebutja assumir els càrrecs i les despeses que se li havien assignat tindrà dret a rebre igualment els documents, llevat instrucció en contra, i el cedent assumirà aquests càrrecs i despeses.
- Els bancs poden exigir cobrar per avançat els càrrecs i les despeses.

G. Altres disposicions

Article 22: acceptació

- El banc presentador serà responsable que l'acceptació estigui ben feta.
- El banc no és responsable de l'autenticitat de les signatures ni de la capacitat de l'acceptant.

Article 23: pagaré

- El banc no és responsable de l'autenticitat de les signatures ni de la capacitat del signant.

Article 24: protest

- S'ha de donar instruccions al banc cobrador sobre com actuar en cas de protest.
- El banc no té obligació de protestar un efecte impagat o no acceptat.
- Les despeses del protest seran a càrrec del cedent.

Article 25: representant del cedent (*case of need*)

- Si el cedent designa un representant perquè actuï en cas d'impagament o no-acceptació s'ha d'informar el banc de quins poders té aquest representant.
- Si el representant no presenta poders, el banc no està obligat a fer-li cas.

Article 26: avisos

- Sobre la forma: tots els avisos han de contenir la referència de la remesa.
- Sobre el procediment: s'han de seguir les instruccions facilitades pel cedent.
- Sobre l'avís de pagament: s'ha de fer sense demora detallant les despeses carregades.
- Sobre l'avís d'acceptació: s'ha de fer sense demora.
- Sobre l'avís d'impagament/no-acceptació: s'ha de fer sense demora indicant les raons. Quan el banc remitent rebi aquesta informació haurà d'informar el presentador de com actuar.

Finalment, en un darrer apartat s'especifica que les parts se sotmetran a l'arbitratge de la CCI.

1.7.5 Avantatges i inconvenients de les remeses documentàries

Un dels avantatges d'utilitzar mitjans de pagament documentaris és que l'exportador manté el control de la mercaderia fins que l'importador paga o es compromet

al pagament. Com que en aquest cas la iniciativa correspon a l'exportador, ha de vigilar que les condicions que es fixen en la compravenda no siguin contràries a aquest control.

Amb remeses documentàries no és apropiat utilitzar els incoterms EXW, FAS, FCA o FOB. En aquests quatre casos, el cost del transport és a càrrec de l'importador; per tant, quan l'exportador entrega la mercaderia al transportista perd el control. Per molt que després se li demani la presentació del document de transport, si l'importador actua de mala fe es pot quedar la mercaderia. Al document de transport consta qui és el destinatari i qui ha pagat el transport. En aquests casos, l'exportador entrega la mercaderia i pot no haver-la cobrat.

Un altre aspecte que cal tenir present és el mitjà de transport. Segons el funcionament d'una remesa documentària, quan l'importador paga o accepta la remesa se li entreguen els documents pactats. Un d'aquests documents és el de transport. En cas que l'exportador pagui el transport, grups C i D, la carta de transport és seva, i si posteriorment la vol passar a l'importador l'ha de transferir. L'únic document de transport que és transferible és el *Bill of Lading*, que es pot endossar i que a més és negociable. El CMR, el CIM o l' *Airway Bill* són documents nominatius i no es poden negociar; per tant, no es podrien transferir a l'importador quan pagués o acceptés la remesa. L'única opció en aquests documents seria que l'importador fos el contractant del transport, però llavors succeiria, com s'ha comentat, que l'exportador pot entregar la mercaderia sense haver-la cobrat.

Avantatges i inconvenients per a l'exportador

Entre els avantatges per a l'exportador es troben que és l'únic mitjà en què porta la iniciativa. Gràcies a la possibilitat de descomptar els efectes, pot aconseguir finançament de les vendes a termini, i és una opció més segura que la remesa simple i més fàcil d'utilitzar que el crèdit documentari.

Els inconvenients més habituals se centren en la possibilitat de refús de la mercaderia per part de l'importador un cop enviada, i s'hi afegeix el risc d'impagament, que encara és més elevat que en les vendes amb cobrament ajornat. El banc no és responsable de la veracitat de la signatura de l'acceptant de l'efecte i és difícil repercutir despeses a l'importador.

Avantatges i inconvenients per a l'importador

Els principals avantatges és que resulta més simple de gestionar que el crèdit documentari i a més no consumeix crèdit. Obté finançament de l'exportador quan l'efecte té venciment diferit i pot ajornar el pagament fins que la mercaderia arribi al punt convingut. Un cop acceptada la lletra, pot revisar la mercaderia abans del pagament, i fins i tot la pot rebutjar un cop enviada.

Com a inconvenients, es pot trobar que no pot utilitzar la mercaderia sense autorització, i el pagament es fa contra documents que poden haver estat falsificats.

2. Crèdit documentari I

En els seus orígens, el comerç internacional utilitzava el vaixell com a principal mitjà de transport. Les mercaderies, un cop tancats el contractes de compravenda, eren carregades als vaixells amb destí al port del país de l'importador.

El transport marítim estava poc desenvolupat i amb certa freqüència no es podien complir els terminis de lliurament, i hi havia casos en què la mercaderia arribava amb retard i l'importador renunciava a la seva recollida perquè ja no li interessava. Si la mercaderia no es recollia la compravenda no es completava, i l'exportador es trobava amb una mercaderia situada en un altre país sense un destinatari. Les seves úniques alternatives eren buscar un nou comprador a costa d'abaixar el preu o retornar-la al país d'origen assumint les pèrdues que suposava fer-se càrrec del transport sense haver venut la mercaderia. Per la part del comprador, si bé és cert que en no rebre la mercaderia no l'ha de pagar, aquestes incidències li poden ocasionar pèrdues importants per la interrupció o l'alentiment de la seva activitat econòmica en no disposar de la mercaderia que havia contractat.

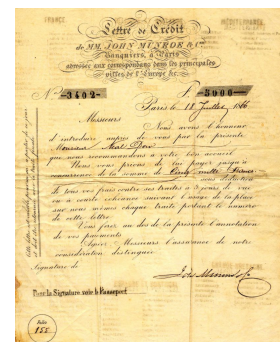
Davant aquesta incertesa, al llarg dels segles XII i XIII es comença a fer ús d'un instrument que intenta assegurar tant la venda com el cobrament. Era el contracte de compravenda contra documents. Consistia en l'atorgament al seu tenidor del dret exclusiu a rebre del transportista els béns objectes de la compravenda.

D'aquesta manera s'assegurava el lliurament al primer comprador, però encara quedava pendent com assegurar el cobrament. Aquest segon problema es va intentar solucionar amb la introducció de la carta de pagament, un document que representava una ordre de pagament que el remitent feia arribar al tenidor. Amb aquest document tenia el dret de demanar el cobrament a un tercer, que assumia la funció de lliurat. Aquesta mena de lletra de canvi amb el temps es va perfeccionant, i al segle XVII dóna lloc a la carta d'ordre de crèdit.

Quan l'importador enviava un representant a adquirir mercaderies li donava una carta en la qual es sol·licitava a un altre comerciant del país de l'exportador que proveís dels fons suficients, de manera que permetés al seu representant adquirir les mercaderies que s'especificaven al document amb el compromís de restituir aquests fons posteriorment.

Aquesta carta de crèdit també evoluciona, i al segle XIX a Anglaterra adquireix el format de crèdit documentari. Consistia en una promesa formal que feia una persona de solvència reconeguda d'acceptar o pagar el títol de crèdit que presentava un beneficiari sempre que aquest complís una sèrie de condicions pactades entre el venedor i el comprador. A canvi d'aquest pagament o acceptació, aquest tercer subjecte rebia una compensació en forma de comissió variable o retribució fixa.

Persones de reconeguda solvència, que també acostumaven a ser comerciants, veuen en aquesta nova activitat una bona oportunitat de negoci reduint cada cop



Carta de crèdit del segle XIX
(Munroe Circular Letter of Credit).
Font: Wikimedia

més la seva activitat comercial per dedicar-se a pagar en nom d'un tercer. Aquest nou mitjà de pagament finalment l'assumiran els bancs i es popularitzarà dins el comerç internacional. Molts països acabaran creant normativa pròpia per regular-ne l'ús.

Davant aquesta disparitat de legislacions nacionals, la Cambra de Comerç Internacional decideix l'any 1933, al 7è congrés celebrat a Viena, publicar les primeres Regles i Usos Uniformes relatius al Crèdit Documentari (UCP 82) per unificar les normatives nacionals i donar més seguretat.

En aquest format, el crèdit documentari és el primer mitjà de pagament en el qual el banc assumeix l'obligació de pagar l'import fixat si el beneficiari del crèdit compleix una sèrie de condicions pactades entre venedor i comprador. Per al venedor, la garantia de cobrament és el mateix banc emissor del crèdit.

És per aquesta raó que aquest mitjà de pagament ha tingut tant èxit en el comerç internacional. És el que dóna més garanties tant a l'exportador com a l'importador, i garanteix a l'importador que no es pagarà fins que no hi hagi evidència que l'exportador ha expedit la mercaderia; per un altre costat, garanteix a l'exportador que, un cop embarcada la mercaderia i lliurats els documents oportuns, cobrarà l'exportació.

Els avenços que s'han produït tant en els mitjans de transport com en els sistemes de comunicació han obligat la Cambra de Comerç Internacional a anar adaptant les regles uniformes a aquesta nova realitat. Des de la primera versió, publicada l'any 1933, fins a la darrera (UCP 600), publicada l'any 2007, s'han produït sis revisions (vegeu la taula 2.1).

Als Annexos podeu consultar la normativa de la Cambra de Comerç Internacional sobre crèdits documentaris en la versió del 2007, les UCP 600.

TAULA 2.1. Evolució de les UCP

Any i versió UCP	Comentari
1933 (UCP 82)	Conegudes com les Regles de Viena. Són acceptades per pràcticament tota la banca europea i algun banc nord-americà a títol individual. La banca anglesa i la de la Commonwealth les rebutgen.
1951 (UCP 151)	Les regles són acceptades de manera gairebé universal llevat de la banca anglesa, que encara s'hi mostra reticent.
1962 (UCP 222)	S'hi fan modificacions per tal de poder incorporar la banca anglesa
1974 (UCP 290)	Es fa una adaptació de les normes als nous sistemes de transport (contenedor i multimodal)
1983 (UCP 400)	Segueix l'adaptació als nous mitjans de transport i als nous mitjans de transmissió telemàtics. Es preveuen dues modalitats noves de crèdit documentari: el pagament diferit i el crèdit <i>standby</i> .
1993 (UCP 500)	S'estableix la irrevocabilitat del crèdit documentari. Els bancs només negociaran documents
2007 (UCP 600)	Es fa una revisió tècnica de les UCP 500. Se simplifiquen amb la finalitat de disminuir les consultes i s'eliminen repeticions, i conté regles d'interpretació.

Aquestes regles formen part de la *lex mercatoria*. Tot i tenir una àmplia acceptació mundial, no estan emparades per cap conveni o tractat internacional, i per tant no

deixen de ser un reglament privat. Perquè puguin tenir caràcter vinculant per a les parts cal remarcar expressament el sotmetiment a elles (art. 1). Són contractes d'adhesió que no vinculen si no es manifesta expressament aquest desig. De la mateixa manera, en un hipotètic conflicte entre les UCP i la normativa nacional les lleis del país estan per sobre de les de la Cambra de Comerç Internacional.

Les **UCP** només són vinculants si s'hi manifesta expressament l'adhesió.

UCP és l'acrònim anglès d'Uniform Customs and Practice for Documentary Credits.

2.1 Concepte de crèdit documentari

La Cambra de Comerç Internacional, a l'article 2 de les UCP 500, defineix el crèdit documentari com "tot tipus d'acord, qualsevol que sigui la seva denominació o descripció, a partir del qual un banc (banc emissor, obrant a petició i de conformitat amb les instruccions d'un client) ordenant o en el seu popi nom:

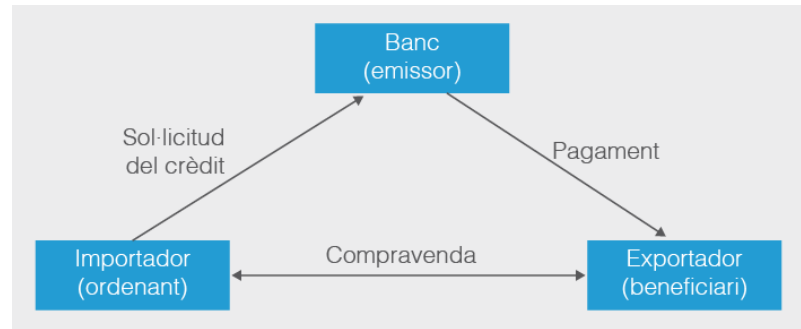
- S'obliga a fer un pagament a un tercer (beneficiari) o a la seva ordre, o acceptar i pagar lletres de canvi, lliurades pel beneficiari.
- Autoritza un altre banc perquè efectui el pagament o perquè accepti i pagui els instruments de gir.
- Autoritza un altre banc perquè negociï, contra l'entrega dels documents exigits, sempre que es compleixin les condicions del crèdit.

En paraules més senzilles, es pot definir com un acord entre un client (importador) i el seu banc, de manera que aquest darrer es compromet a fer un pagament o a acceptar lletres de canvi a un beneficiari (exportador) sempre que aquest beneficiari lliuri al banc una sèrie de documents relacionats amb l'operació de crèdit. Els documents lliurats tenen per finalitat demostrar el compliment d'unes condicions pactades per les parts. Aquest pagament el pot fer directament o mitjançant un tercer banc.

El banc assumirà com a propi el **deute de l'ordenant**, i queda obligat al seu pagament, però en canvi no assumeix els compromisos del contracte de compravenda.

El crèdit documentari necessita com a mínim de tres subjectes: l'ordenant (importador), el banc (banc emissor) i el beneficiari (exportador), tal com podeu veure en la figura 2.1.

L'article 2 de les UCP 500 defineix quines sucursals d'un banc en un altre país es consideren bancs diferents.

FIGURA 2.1. Esquema dels subjectes bàsics d'un crèdit documentari

Les fases del crèdit documentari són:

1. La seqüència comença amb un contracte de compravenda pel qual l'exportador es compromet a lliurar un determinat bé o servei a l'importador i aquest a canvi s'obliga a pagar pel producte rebut i es pacta el mitjà de pagament que s'utilitzarà (en aquest cas, crèdit documentari). En aquest moment, l'obligació de pagament és de l'importador.
2. L'importador sol·licita al seu banc l'obertura d'un crèdit documentari i al mateix temps li indica les condicions que ha pactat amb l'exportador perquè pugui cobrar. En el fons, l'importador està dient al seu banc que pagui l'exportador si aquest compleix les condicions (documentals) pactades.
3. Quan el banc accepta la sol·licitud procedirà a l'emissió del crèdit documentari. En aquest moment, el banc assumeix el deute del seu client com a propi i es fa únic responsable del pagament de la importació. També substituirà l'importador en el dret a rebre la documentació pactada. El banc revisarà la documentació rebuda, i si és correcta procedirà al pagament. L'article 2 parla de "presentació conforme amb els termes i condicions del crèdit, amb les disposicions aplicables d'aquestes regles i amb la pràctica bancària internacional". La revisió que farà el banc és únicament formal, és a dir, comprovarà que els documents siguin correctes, però no comprovarà físicament la mercaderia.

És aconsellable que exportador i importador pactin les **condicions del crèdit** documentari abans de procedir a la seva sol·licitud, perquè si l'exportador no està d'acord amb totes clàusules no l'acceptarà i l'importador haurà d'assumir els costos generats.

2.2 Els subjectes del crèdit documentari

Si bé en el crèdit documentari es necessiten un mínim de tres subjectes, hi pot haver altres figures que complementin els actors principals. Els intervinents que ens podem trobar en aquesta relació contractual són:

- l'ordenant
- el banc emissor
- el beneficiari

2.2.1 L'ordenant ('applicant')

L'ordenant és l'importador. Segons l'article 2 de les UCP, és la "part a petició de la qual s'emet el crèdit". Dóna les instruccions al seu banc perquè procedeixi a l'obertura d'un crèdit documentari a favor de l'exportador.

Al mateix temps, es compromet amb el banc emissor al reemborsament de l'import que el banc pagui per la utilització del crèdit documentari, sempre que es compleixin les condicions fixades en l'obertura del crèdit documentari, i que hauran estat pactades prèviament amb l'exportador.

L'ordenant fixa les condicions del crèdit documentari.

Condicions incloses en un crèdit documentari

Les condicions que s'inclouen en un crèdit documentari haurien de ser:

- Possibles de complir
- Dependents del beneficiari
- Coherents
- Basades en documents

2.2.2 El banc emissor ('issuing bank')

Seguint també l'article 2 de les UCP 600, el banc emissor és "el banc que emet un crèdit documentari a petició de l'ordenant o per compte propi". Abans de procedir a l'obertura del crèdit, el banc emissor ha d'estudiar el risc que comporta l'operació.

En cas d'acceptar-la, es compromet de manera directa o mitjançant un intermediari al pagament a l'exportador o, alternativament, a l'acceptació o negociació dels documents que aquest li presenti, a condició que es compleixin totes les condicions establertes en el text del crèdit (art. 7).

Si no es diu el contrari, el **compromís del banc**, un cop acceptat, és irrevocable.

El banc emissor es fa càrrec del deute de l'ordenant davant el beneficiari, independentment de les relacions que hi puguin haver entre ordenant i beneficiari. Garanteix de manera irrevocable el pagament del crèdit. El banc emissor pot assumir totes les funcions o en pot delegar a altres bancs que actuen d'intermediaris.

El banc emissor adquireix un compromís **solidari** amb l'ordenant de pagar l'import del crèdit documentari al beneficiari.

2.2.3 El beneficiari ('beneficiary')

Segons l'article 2 de les UCP, és la "part a favor de la qual s'emet el crèdit", normalment l'exportador. Té dret que se l'aboni l'import del crèdit o, en el seu cas, que es negociïn o acceptin els girs que se li presentin, sempre que s'hagin complert les condicions fixades en l'obertura del crèdit.

El banc emissor manté un **vinde documentari** irrevocable amb el beneficiari; en canvi, el beneficiari no té cap compromís amb el banc emissor.

Com que importador (ordenant) i exportador (beneficiari) estan situats en països diferents, és molt habitual que el banc emissor requereixi la col·laboració d'altres bancs per poder completar el procés. Aquests bancs actuen com a intermediaris i poden assumir diferents funcions. Així, distingirem entre:

- el banc avisador (*Advising Bank*)
- el banc confirmador (*Confirming Bank*)
- el banc designat (*Nominating Bank*)
- el banc reemborsador (*Reimbursing Bank*)

2.2.4 El banc avisador ('advising bank')

També anomenat banc notificador, té la funció de comunicar al beneficiari l'obertura d'un crèdit documentari a favor d'aquest. L'únic compromís que assumeix el banc avisador és verificar l'autenticitat aparent del crèdit i enviar-ne una còpia al beneficiari.

Les funcions del banc avisador estan regulades per l'article 9 de les UCP. Segons aquest article, el banc avisador no assumeix cap obligació d'honar o negociar el crèdit. *Honar* és el terme que utilitza la CCI per expressar el compliment de l'obligació expressada en el crèdit documentari. Segons l'article 2, es pot honrar un crèdit mitjançant el pagament si és a la vista, amb un compromís de pagament diferit o acceptant una lletra de canvi.

El banc avisador pot utilitzar un segon banc. En aquest cas, qualsevol modificació que es faci al crèdit s'haurà de comunicar al beneficiari a través d'aquest segon banc, que també hauria de verificar-ne l'autenticitat aparent. La utilització de missatges SWIFT facilita molt aquesta verificació. A la pràctica, el beneficiari notifica a l'ordenant en quin banc vol rebre l'ingrés perquè se'l pugui designar banc avisador (d'aquesta manera es facilita la comunicació).

Pagament de les comissions

L'única obligació del banc emissor respecte al banc notificador és pagar les comissions per la funció d'avisar el que se li ha encomanat, llevat que s'hagués pactat que aquestes serien a càrrec del beneficiari. Si el banc avisador decideix no avisar del crèdit, ho ha de comunicar immediatament al banc emissor (art. 10).

Honrar no és sinònim de *pagar*. **Honrar** vol dir donar compliment a les instruccions donades al crèdit documentari, que poden ser pagar, acceptar efectes o descomptar efectes.

2.2.5 El banc confirmador ('confirming bank')

És el banc encarregat de confirmar el crèdit. Assumeix els mateixos compromisos que el banc emissor, i per tant està obligat a honrar el crèdit de la mateixa manera que ho faria el banc emissor. Segons l'article 2, "és el banc que afegeix la seva confirmació a un crèdit amb l'autorització o a petició del banc emissor".

Aquest compromís és independent del que té el banc emissor. En cas que el banc confirmador es vegi obligat a honrar el crèdit, tindrà dret a exigir al banc emissor el reemborsament al qual ha hagut de fer front i a les comissions derivades de la seva actuació.

La pràctica habitual és que si existeix **banc confirmador** aquest també assumeixi la funció de banc avisador.

El banc confirmador ve a ser una mena d'avalador del banc emissor, i s'acostuma a utilitzar quan el banc emissor no dona garanties suficients. Apareix a petició del beneficiari.

També es pot utilitzar en aquelles situacions en què el banc emissor està situat en un país políticament inestable (per exemple, quan es poguessin aplicar restriccions als moviments de divises). En aquest cas, el banc confirmador estaria situat en un altre país.

Exemples del sentit de l'existència d'un banc confirmador

Suposem que a començaments de 2015 una empresa catalana fa una exportació a un client grec que s'acorda pagar amb un crèdit documentari amb venciment al juliol del mateix any. En operacions anteriors, tant el client grec com el seu banc (a qui sol·licita els crèdits documentaris) s'han mostrat totalment solvents i aparentment no sembla en aquell moment que hi hagi d'haver cap problema.

Resulta que en el moment d'honrar el darrer crèdit documentari el banc s'ha trobat amb una restricció a la sortida de capitals del país imposada pel Govern grec. El banc, tot i que té recursos, no té permís del Govern per poder fer el pagament. En aquesta situació, l'exportador català es quedaria sense cobrar. Si el venedor hagués tingut la precaució de sol·licitar la confirmació a un banc català, el seu risc de no-cobrament desapareixeria, perquè podria exigir al banc confirmador el pagament del crèdit documentari. L'exportador, d'aquesta manera, hauria eliminat el **risc polític**.

Imaginem que aquest mateix exportador ha trobat un nou client resident en un país africà del qual no coneix pràcticament res. Per intentar reduir la incertesa que aquest nou client aporta a la transacció comercial, exigeix cobrar mitjançant un crèdit documentari que l'importador haurà de sol·licitar al seu banc. Si aquest banc no té una certa solvència internacional és molt possible que l'exportador tingui certs dubtes de poder cobrar el crèdit documentari. Per eliminar aquesta incertesa podria sol·licitar la confirmació d'un segon

banc de prestigi internacional o, encara millor, d'un banc del país de l'exportador, així s'eliminarà el **risc bancari**.

D'entrada no sembla gaire lògic que un exportador estigui disposat a gastar-se diners en un banc confirmador si la garantia de cobrament d'un crèdit documentari la dona el mateix banc emissor. A partir dels exemples anteriors es pot comprovar que hi ha situacions en les quals és molt recomanable l'existència d'un banc confirmador.

2.2.6 El banc designat ('nominating bank')

És el banc que s'encarrega d'honrar el crèdit documentari si es compleixen les condicions pactades. Segons l'article 2, és "el banc en el qual el crèdit està disponible o qualsevol banc en el cas que el crèdit estigui disponible en qualsevol banc". Pot ser un banc diferent de l'emissor i el confirmador, i està situat al país del beneficiari.

Si no és banc confirmador no té obligació d'honrar el crèdit fins que no hagi rebut els recursos necessaris del banc emissor o confirmador.

Només s'acostumen a utilitzar en operacions financeres complexes quan els compromisos del banc emissor s'estenen a altres bancs.

Les formes que té el banc designat d'honrar un crèdit documentari estan marcades per l'article 2. Així, dins dels bancs designats distingirem:

- **Banc pagador (*paying bank*)**: és aquell banc designat que rep l'ordre del banc emissor de pagar o comprometre's a un pagament futur. Té dret al reembors per part del banc emissor de tot el que s'hagi satisfet per la utilització del crèdit documentari. Perd aquest dret si actua sense consentiment del banc emissor.
- **Banc acceptant (*accepting bank*)**: el banc designat accepta lletres de canvi emeses pel beneficiari. És molt semblant al banc pagador, però en lloc de pagar accepta lletres que haurà de pagar posteriorment. D'aquesta manera, el beneficiari pot descomptar els efectes i avançar el cobrament del crèdit. Com que l'acceptació l'ha fet un banc, no hauria de tenir problemes per aconseguir descompte bancari.
- **Banc negociador (*negotiating bank*)**: és el banc que descompta les lletres o els efectes acceptats per algun dels bancs que participen en el crèdit. Si el banc negociador també és el banc confirmador, aquest descompte es fa "sense recurs" contra el beneficiari (no es pot reclamar al beneficiari en cas d'impagament de la lletra de canvi).

Si el **banc negociador** actua per ordre del banc emissor tindrà la mateixa relació que un banc pagador; en canvi, si actua pel seu compte descomptant efectes sense autorització del banc emissor, aquest no tindrà cap obligació respecte al banc negociador llevat de la de reemborsar les lletres al seu venciment

- **Banc transferidor (*transferring bank*):** és el banc que transfereix els drets del beneficiari a un tercer. En termes financers vindria a ser el banc que “endossa” el crèdit documentari. Només pot aparèixer en crèdits documentaris transferibles i acostuma a ser algun dels bancs participants (no un banc nou). La transferència només es pot fer a petició del beneficiari, que és qui té els drets de cobrament (vegeu la taula 2.2).

TAULA 2.2. Funcions del banc designat

Banc pagador	Banc acceptant	Banc negociador	Banc transferidor
Realitza el pagament	Accepta lletres per pagar-les posteriorment	Negocia i descompta els efectes	Transfereix drets a un tercer (endossa)

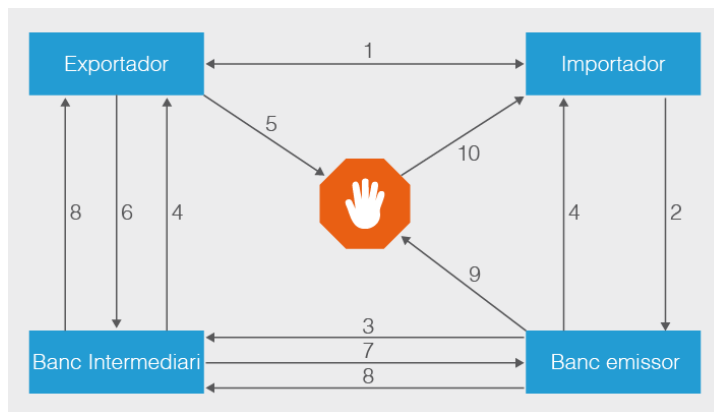
2.2.7 El banc reemborsador ('reimbursing bank')

És el banc que proveeix fons al banc pagador quan el pagament es fa amb divisa. És un banc aliè. En la pràctica habitual, el banc emissor acostuma a enviar primer l'import del crèdit al banc reemborsador i aquest, posteriorment, després de fer el canvi de moneda, el remet al banc pagador. L'article 13 estableix que les despeses que ocasioni la utilització d'un banc reemborsador seran a càrrec del banc emissor; en cas que les hagués d'assumir el beneficiari, s'hauria d'indicar expressament al crèdit documentari i es deduirien de l'import total a cobrar. També seran a càrrec del banc emissor les despeses ocasionades al beneficiari i quan el banc reemborsador no atén al pagament al primer requeriment (si tota la documentació presentada és correcta).

2.3 Funcionament d'un crèdit documentari

L'esquema de la figura 2.2 mostra el desenvolupament d'una operació de crèdit documentari.

FIGURA 2.2. Operació de crèdit documentari



Les fases de l'operació són les següents:

1. El desencadenant d'un crèdit documentari és una compravenda conseqüència d'una relació comercial entre exportador i importador. En aquesta relació comercial s'haurà estipulat que el mitjà de pagament a utilitzar serà un crèdit documentari.
2. L'importador sol·licita al seu banc (banc emissor) l'obertura d'un crèdit documentari a favor del beneficiari (normalment l'exportador). En aquesta sol·licitud, que actualment en molts bancs consisteix en el compliment d'un formulari a la pàgina web de l'entitat, ha de contenir totes les dades relatives al crèdit.
3. El banc emissor avaluarà la viabilitat del crèdit, i si ho considera convenient procedirà a la seva obertura i demanarà al seu banc corresponsal al país de l'exportador que notifiqui a aquest l'obertura del crèdit. També serà el moment en què el crèdit sigui confirmat per un altre banc si així s'hagués pactat en les condicions de la compravenda.
4. El banc corresponsal accedeix a fer les gestions sol·licitades pel banc emissor i el banc confirmador també assumirà la funció de banc avisador. L'avís ha d'incloure totes les condicions lligades al pagament del crèdit.
5. El beneficiari examina en la notificació rebuda que les condicions siguin exactament les que es van pactar en el moment de la compravenda. Si les condicions són correctes procedirà a enviar la mercaderia a un punt convingut. El punt convingut és un lloc on es dipositarà la mercaderia en espera que sigui recollida per l'importador quan aquest rebi els documents un cop honrat el crèdit documentari.
6. El beneficiari, després d'enviar la mercaderia, presenta els documents sol·licitats al crèdit documentari. La presentació la farà al banc intermediari (pot ser el banc confirmador o un banc designat). Segons la relació que existeixi entre el banc emissor i els altres bancs intermediaris, la verificació dels documents la poden fer aquests darrers o, en el seu defecte, es farà arribar al banc emissor, que serà qui els validi.

7. Si els documents són correctes es procedirà a honrar el crèdit documentari. En cas de dubtes, es pot consultar l'ordenant sobre com actuar.
8. El banc emissor transfereix l'import del crèdit al banc pagador perquè aquest aboni el crèdit al beneficiari un cop deduïdes les comissions i altres despeses a càrrec d'aquest. Si el banc pagador hagués pagat amb anterioritat (al punt 7) hauria enviat al banc emissor, junt amb la documentació, una liquidació del pagament.
9. Al mateix temps, lliura la documentació a l'ordenant perquè pugui recollir la mercaderia i carrega al seu compte l'import del crèdit.
10. L'importador, amb els documents en el seu poder, recull la mercaderia del punt convingut.

Tota aquesta explicació es pot veure resumida en la figura 2.3.

FIGURA 2.3. Funcionament del crèdit documentari



És aconsellable que exportador i importador pactin les **condicions del crèdit** documentari abans de procedir a la seva sol·licitud, perquè si l'exportador no està d'acord amb totes clàusules no l'acceptarà.

2.4 Obertura d'un crèdit documentari

El crèdit documentari s'inicia quan l'importador dóna instruccions al seu banc perquè procedeixi a la seva emissió. Aquestes instruccions es recullen per escrit en un document anomenat formulari de sol·licitud de crèdit documentari.

Aquest document conté la petició formal per part de l'ordenant, el detall de les condicions en què s'ha d'emetre i la relació de documents que permetran la seva utilització. Aquestes condicions no poden donar lloc a diverses interpretacions i han de ser molt clares (art. 3).

Alguns cops, el formulari abans esmentat és l'únic document escrit entre l'ordenant i el banc emissor. S'acostuma a utilitzar un model dissenyat per la CCI que cada entitat financera ha personalitzat a la seva manera. Actualment, molts bancs disposen a la seva pàgina web d'un formulari que l'ordenant emplena amb totes les condicions del crèdit i el presenta a l'entitat financera.

El contingut del formulari de sol·licitud ha de respondre a les condicions pactades entre exportador i importador. Tot i que el banc emissor només actua a les ordres de l'ordenant, sovint també assessorà l'importador afegint o eliminant instruccions que evitin l'aparició de discrepàncies posteriors.

A la secció "Annexos" es poden consultar models de formulari.

La Cambra de Comerç Internacional recomana que el model de formulari de sol·licitud contingui els camps següents:

Comprovació dels noms

Cal comprovar bé els noms de l'ordenant i del beneficiari. Moltes discrepàncies en la validació de documents són conseqüència d'errors tipogràfics o de manca de dades.

1. Nom i adreça completa de l'ordenant: nom i cognoms si és persona física o raó social si és persona jurídica. També ha d'incloure l'adreça completa.

2. Nom i adreça completa del banc emissor: ha d'incloure aquestes dades del banc al qual es demana el crèdit documentari.

3. Data de sol·licitud: data en què es demana l'emissió del crèdit documentari.

4. Data de venciment i lloc de presentació de la documentació: tots els crèdits han de tenir una data límit de validesa, que s'interpreta com la data límit per presentar la documentació.

Segons l'art. 29, si la **data de venciment** és un dia inhàbil, és prorrogarà al dia hàbil següent (si es presenta en data prorrogada s'haurà d'avisar d'aquest fet al banc emissor).

La data límit d'embarcament no es pot ampliar com a conseqüència de la pròrroga.

Per una altra part, la presentació s'haurà de fer dins l'horari habitual del banc. També ha d'incloure el lloc de la presentació dels documents per al pagament, acceptació o negociació, llevat dels crèdits lliurament negociables, que es podran presentar en qualsevol banc.

En fixar el venciment cal donar temps suficient al beneficiari perquè tingui temps de completar tota la documentació requerida.

En casos de força major (catàstrofes naturals, vagues, guerres o qualsevol altra causa que quedi fora del seu control), el banc no està obligat a **honrar crèdits** que haguessin expirat durant la inactivitat (art. 36).

5. Nom i adreça del beneficiari: perquè el banc avisador pugui contactar sense dificultat amb el beneficiari. També pot incloure un número de telèfon o fax.

6. Transmissió del crèdit: l'ordenant ha d'indicar al banc la forma d'avisar el beneficiari, que pot ser per via postal o telemàtica (SWIFT). Si l'avis és postal, el banc avisador ha de verificar les signatures que apareguin a la carta de crèdit i s'enviarà al beneficiari una còpia del document que ha rebut del banc emissor. Aquesta condició no serà necessària si la transmissió es fa via SWIFT. En alguns casos també es comuniquen preavisos d'obertura per accelerar els tràmits d'expedició de la mercaderia.

La forma més habitual i segura de transmissió és via SWIFT.

7. Indicació de si el crèdit és transferible: un crèdit transferible és aquell que permet al beneficiari sol·licitar al banc designat posar el crèdit documentari a disposició d'un segon beneficiari. Perquè el crèdit sigui transferible s'ha d'indicar de manera expressa (art. 38).

8. Confirmació del crèdit: un banc intermediari només podrà confirmar un crèdit documentari si ha estat prèviament autoritzat pel banc emissor a petició

de l'ordenant. També es pot deixar a voluntat del beneficiari la confirmació del crèdit. En aquest cas s'ha de marcar l'opció "pot afegir".

9. Import i divisa: l'import ha d'anar lligat al cost de la importació. El crèdit documentari també haurà d'especificar la moneda en la qual s'ha de fer el pagament. Per evitar problemes posteriors, l'import i la divisa en la qual s'emeta el crèdit documentari ha de ser la pactada amb l'exportador

És aconsellable utilitzar els **codis ISO** per identificar la moneda i evitar errors de monedes amb noms similars.

10. Tolerància: l'article 30a de les UCP 600 estableix que si el crèdit documentari conté expressions del tipus "al voltant", "aproximadament", etc., de manera genèrica es permetrà una tolerància de $\pm 10\%$ en l'import, la quantitat o el preu unitari. Això vol dir que es consideraran vàlids documents presentats amb aquestes oscil·lacions sobre el valor pactat.

L'article 30b especifica que si la quantitat no està expressada en unitats (quantitat de paquets), la tolerància no pot excedir de $\pm 5\%$ sempre que això no suposi excedir-se en l'import total del crèdit.

11. Crèdit disponible amb o utilitzable per: llevat del cas que s'indiqui que el crèdit només es pot utilitzar al banc emissor, tots els crèdits han d'indicar el banc intermediari designat i autoritzat per pagar, acceptar o negociar. Si el crèdit és lliurament negociable, qualsevol banc es considera banc designat. Si l'ordenant no sap en quin banc vol el beneficiari tenir el crèdit disponible, pot utilitzar alguna de les opcions següents:

- Banc de la seva elecció (*bank of your choice*)
- Deixar-ho en blanc

També cal indicar a l'impres de la forma d'utilització del crèdit, que pot ser:

- Mitjançant pagament a la vista (*by payment at sight*)
- Mitjançant pagament diferit a X dies des de... (*by deferred payment at X days from ...*)
- Mitjançant acceptació de lletres a X dies des de... (*by acceptance of drafts at X days from...*)
- Mitjançant negociació (*by negotiation*)

Quan la utilització impliqui lletres, els bancs acostumen a voler que aquestes continguin un missatge de l'estil "lliurat segons crèdit documentari número... (del banc emissor) i número ... (del banc intermediari)".

12. Utilitzacions i expedicions parcials i fraccionades: en l'article 31 s'admet una utilització parcial i a l'article 32, una utilització fraccionada per períodes

Tolerància

La tolerància del 5% no s'aplica si la quantitat està mesurada en unitats, llevat que el preu sigui CIF (en aquest cas es permet una tolerància del 5% sempre que no alteri la quantitat o el preu unitari).

Acceptació del beneficiari

Si el crèdit és utilitzable mitjançant acceptació, el beneficiari, junt amb els documents sol·licitats, haurà d'incloure les lletres oportunes, que hauran de ser acceptades pel banc emissor.

La utilització d'expedicions parcials donarà lloc a la presentació de documents en cada expedició (transport, certificacions, legalitzacions, etc.).

determinats. Si el crèdit permet utilitzacions fraccionades i durant un determinat període no hi ha expedició o no s'utilitza aquella part de fracció, la part equivalent del crèdit deixa d'estar disponible.

13. Transbords: si l'ordenant no permet transbords ho ha de dir expressament al formulari de sol·licitud del crèdit documentari. No obstant això, facilitar el transbord pot ser interessant per a l'importador perquè tindrà més marge de maniobra per decidir el lloc de descàrrega més barat o més proper a la seva fàbrica.

Transbord i transport multimodal

Amb l'aparició del transport multimodal, el concepte de transbord pot donar lloc a confusions. S'entendrà per transbord aquella situació en la qual la mercaderia canvia de mitjà de transport i genera un document de transport nou.

En el cas del transport multimodal es produeix un canvi de mitjà de transport (per exemple, camió-vaixell-camí), però per a tot el transport s'ha fet servir un únic document, el de transport multimodal o FIATA *bill of lading*, també conegut com FBL).

14. Assegurança: si és a càrrec de l'ordenant s'ha de marcar la casella corresponent. L'article 28 regula el tema de cobertures i documents.

15. Detalls del transport: l'ordenant ha d'informar el banc emissor sobre dates i dates de transport i embarcament (tot i que pot ser de manera genèrica, com per exemple indicar "qualsevol port de..."). Un punt molt important del crèdit documentari fa referència a la data màxima d'embarcament de la mercaderia. Embarcar la mercaderia en una data posterior a l'establerta és causa de no-cobrament d'un crèdit documentari. També s'han d'indicar els ports de càrrega i descàrrega, tot i que en aquest darrer cas algunes vegades convé no ser molt precís, perquè potser el lloc exacte no estigui operatiu en aquell moment o es pugui disposar d'una opció alternativa més avantatjosa per a l'importador (per exemple, es pot indicar el port però no el moll de descàrrega).

16. Descripció de la mercaderia: ha de permetre una identificació correcta, però al mateix temps ha de ser simple sense abusar de detalls tècnics que puguin dificultar la interpretació dels documents. També es pot fer referència a la factura. La descripció de la factura no ha d'entrar en contradicció amb la que conté el crèdit documentari.

Descripció de la mercaderia

Si es fa una explicació molt detallada o molt tècnica de la mercaderia, després aquesta descripció ha de ser copiada per l'empresa de transport en el coneixement d'embarcament. És fàcil que es produeixin errors de transcripció si s'utilitza llenguatge molt tècnic o complicat. Això donaria lloc a discrepàncies en la validació de documents, perquè la descripció del crèdit no seria exactament igual al de la carta de coneixement d'embarcament.

17. Condicions d'entrega: el contracte de compravenda ha d'incloure el lloc, la forma i el moment en què s'ha d'entregar la mercaderia. En aquest sentit, és molt important utilitzar incoterms.

Als "Annexos" podeu trobar més informació sobre l'assegurança i la relació amb el crèdit documentari.

Als "Annexos" es pot consultar la importància que tenen els documents de transport en els requisits del crèdit documentari.

Comprovació de l'esborrany

Abans de redactar els documents de transport definitius és una bona opció comprovar que l'esborrany serà acceptat pel banc. Els documents de transport són una altra font de disputes en el moment d'acceptació dels documents que presenta l'exportador, i refer-los no és una operació immediata.

Quins incoterms prefereixen els bancs?

Els bancs prefereixen els incoterms CIF o CPT. Si es produeix un sinistre, l'ordenant del crèdit documentari rep la indemnització i el banc pot reclamar-li el pagament del crèdit documentari amb la indemnització rebuda.

Un error més habitual del que seria desitjable es la utilització d'**incoterms marítims** en el transport amb contenidors. Quan s'utilitzen contenidors, la mercaderia es lliura al transportista a la terminal de càrrega, molt abans que es carregui al vaixell. En aquests casos, els incoterms més adients serien FCA, CIP o CPT.

18. Documentació exigida: l'ordenant és responsable de decidir quina documentació ha de presentar el beneficiari.

Els **documents exigits al beneficiari** han de ser fàcils d'aconseguir i coherents.

Inicialment la documentació ha de ser original, però els bancs acostumen a acceptar fotocòpies o fins i tot còpies en qualsevol suport, sempre que estiguin marcats com a originals i que la signatura, el segell o similar tingui aparença d'original (art. 17). L'ordenant també ha de decidir el contingut de cada document i qui l'ha d'emetre.

No s'han d'exigir al beneficiari documents que hagin de ser **emesos o verificats** per l'ordenant.

19. Presentació de documents: com a norma general, la data de venciment del crèdit documentari també és la data límit de presentació dels documents. Si es requereix la presentació de documents de transport, la seva presentació no pot ser més tard de 21 dies des de l'embarcament, i sempre que aquest límit no superi el venciment del crèdit documentari. Si es presenten documents no sol·licitats no es tenen en compte per a la validació i se retornen. Quan un crèdit documentari contingui instruccions sense especificar quin document ha de demostrar el seu compliment, aquestes no es tindran en compte.

La **recepció i validació** de documents per part d'un banc designat que no sigui confirmador no pressuposa cap obligació d'honrar posteriorment el crèdit (art. 12).

20. Instruccions addicionals: és un espai reservat perquè l'ordenant informi el banc d'aspectes no inclosos en els apartats anteriors. S'hi acostuma a especificar a càrrec de qui són les despeses bancàries, els mitjans de comunicació a utilitzar amb el beneficiari, etc.

21. Sotmetiment a les UCP 600: segons l'article 1, s'ha d'indicar al document, de manera expressa, l'adhesió del crèdit documentari a les normes UCP 600.

22. Signatures: si qui sol·licita el crèdit documentari és una persona jurídica, la petició l'ha de signar qui tingui poders per obligar la societat. Si és una persona física ho farà a títol individual, i amb la seva signatura és suficient. Per part dels bancs han de signar els seus apoderats (si s'emet via fax), o en aquest cas és suficient la utilització de claus SWIFT.

Als "Annexos" podeu veure alguns exemples de comissions i despeses.

2.5 Comunicació de l'obertura d'un crèdit documentari

És pràctica habitual que quan un importador i el seu banc acorden l'emissió d'un crèdit documentari, el banc emissor del crèdit faci arribar al beneficiari (l'exportador) un esborrany de les condicions que se li exigiran per poder cobrar el crèdit. Per fer aquesta notificació s'utilitza un banc avisador situat al país de l'exportador.

Aquesta notificació acostuma a arribar abans del swift i l'exportador no està obligat a acceptar les condicions que se li han proposat. És més, pot fer esmenes a aquestes condicions que haurien de ser acceptades per l'importador. Si importador (ordenant) i exportador (beneficiari) no es posen d'acord en les condicions el crèdit documentari no es podrà fer.

És molt important que l'exportador revisi amb detall totes les **condicions fixades al crèdit** per evitar controvèrsies posteriors. En un primer moment s'han de revisar els aspectes més formals, com són les dates, els imports, les mercaderies objecte de la compravenda o les dades exactes de l'ordenant o beneficiari.

En error tan simple com pot ser un ball de xifres en l'adreça, el telèfon o el fax del beneficiari pot impedir que li arribin a temps les comunicacions o que fins i tot no li arribin).

Posteriorment s'han de verificar els aspectes formals més concrets sobre temes com els requeriments de la documentació exigida.

Idioma dels certificats

Imaginem que paguem mitjançant un crèdit documentari una exportació procedent de la Xina, i que entre altres documents hem sol·licitat la presentació d'un certificat de qualitat expedit abans d'embarcar la mercaderia. Si aquest certificat arriba escrit en xinès tindrem dificultats per comprovar si el seu contingut s'ajusta al que s'havia demanat. Segurament hauríem de buscar un traductor, amb els endarreriments i increments de costos que això suposa. És preferible pactar d'entrada que els documents hauran d'estar redactats en un idioma que l'importador o el banc emissor (o el seu representant) no tinguin dificultat per comprendre.

Finalment, s'hauria de procedir a examinar el contingut dels documents requerits, i de manera molt especial el contingut del document de transport.

Una font important de controvèrsies en la validació dels documents per part dels bancs és la **no-coincidència** en la descripció de la mercaderia en la factura i en el document de transport. No estaria de més que en l'esborrany presentat l'importador indiqués el text que hauria de contenir el document de transport per poder-l'hi facilitar al transportista.

Visat o certificació

És important que si els documents exigits requereixen algun tipus de visat o certificació, l'exportador no tingui excessius problemes per aconseguir-la dins els terminis de presentació dels documents establerts en el crèdit documentari.

2.5.1 Comunicació de l'obertura d'un crèdit documentari via SWIFT

El sistema SWIFT és el mitjà de comunicació xifrat que utilitzen els bancs per a les seves comunicacions.

Els missatges relacionats amb els crèdits documentaris es troben dins de la categoria 7, que inclou crèdits documentaris i garanties. En concret, els missatges més habituals són:

- MT700: Comunicació d'emissió d'un crèdit documentari
- MT707: Comunicació de modificació de condicions
- MT734: Avís de no-conformitat dels documents presentats pel beneficiari
- MT740: Autorització de reemborsament
- MT750: Avís de documents discrepants (encara no estan rebutjats)
- MT752: Comunicació d'acceptació de documents discrepants
- MT754: Avís d'execució del crèdit documentari (pagament, acceptació o negociació)
- MT756: Avís de pagament o reemborsament
- MT799: Com tots els missatges acabats en 99, format lliure per comunicar qualsevol altra circumstància no prevista en els missatges anteriors.

Informació que conté un MT700

Com tots els documents SWIFT, el MT700 és un fitxer que conté tota una sèrie de camps on es van definir les característiques del crèdit documentari. D'aquests camps, uns són de compliment obligatori, si no no es completa el document, i uns altres són voluntaris.

Contràriament al que pugui semblar, els camps obligatoris s'acostumen a marcar amb una lletra M (*mandatory*), mentre que els camps d'emplenament voluntari es marquen amb una O (*optional*).

La informació que conté un missatge d'emissió d'un crèdit documentari és, seqüencialment, la següent (vegeu la taula 2.3).

TAULA 2.3. Camps d'un SWIFT d'emissió d'un crèdit documentari

Camp	Contingut
(M) 27:	Seqüència total. Nombre de pàgines que conté el document.
(M) 40A:	Indicació si el crèdit documentari és revocable o irrevocable.
(M) 20:	Número del crèdit documentari (és interessant incloure aquest número en altres documents).

TAULA 2.3 (continuació)

Camp	Contingut
(O) 23:	Indica si s'ha de fer un preavis del crèdit documentari.
(O) 31C:	Data d'emissió del crèdit documentari (AAMMDD).
(M) 40E:	Regles aplicables al crèdit documentari. Les més habituals són <i>UCP latest version</i> , <i>ISP latest version</i> , <i>OTHR</i> (altres) i <i>EUCP latest version</i> (suplement de les UCP per a presentació electrònica).
(M) 31D:	Data i lloc del venciment del crèdit. Representa el darrer dia en què (si no s'ha dit el contrari) es pot presentar la documentació requerida. També indica el lloc on s'ha de presentar aquesta documentació.
(M) 51a:	Identificació del banc del sol·licitant (s'ha d'utilitzar un codi BIC bancari). És el banc al qual l'importador sol·licita el crèdit documentari.
(M) 50:	Dades del sol·licitant. Acostuma a ser l'importador. És la persona que sol·licita al banc l'obertura d'un crèdit documentari.
(M) 59:	Dades del beneficiari. És la persona, física o jurídica, a favor de qui va dirigit el crèdit documentari. Acostuma a ser l'exportador.
(M) 32B:	Dades de l'import del crèdit i de la moneda. L'import i la moneda han de coincidir amb el de la factura comercial tenint en compte la tolerància expressada al camp següent (39A), i la moneda ha d'expressar-se seguint la nomenclatura ISO de tres lletres (les dues primeres fan referència al país i la tercera és la inicial de la moneda). Els decimals s'han de separar per una coma. Com a mínim, l'import ha de tenir un dígit.
(O) 39A:	Toleràncies admeses. La tolerància està molt mal expressada a l'article 30 de les UCP600. Després d'una consulta a la CCI, els manuals d'interpretació dels crèdits documentaris de la major part d'entitats bancàries han decidit que la tolerància expressada en aquest apartat només s'aplicarà a l'import del crèdit documentari. Per defecte és del 10%.
(O) 39B:	Igual que el 39A, però aplicables sobre la quantitat embarcada, i per defecte no pot superar el 5%. Si es vol fixar una tolerància diferent, diuen que s'ha d'expressar al camp 45A amb la descripció de la mercaderia.
(O) 39C:	Imports addicionals coberts. Aquí s'hi poden incloure conceptes com assegurança, transport, interessos, etc. Aquest import s'ha d'afegir al del 39B per tal de no superar el límit. Aquests imports addicionals es poden utilitzar, per exemple, per passar de FOB a CIF o per determinar els interessos d'una lletra de canvi.
(M) 41A:	"Disponible amb... per...". Aquest camp s'utilitza per identificar el nom del banc on el crèdit està disponible i en quin format (acceptació, pagament diferit, negociació, pagament vista, etc.). El nom es pot posar en format BIC o amb el nom textual del banc.
(O) 42C:	En el cas de lletres emeses a partir del crèdit documentari, en aquest camp hi figuraria el nom del tenidor de la lletra.
(O) 42A:	Nom del lliurat de la lletra, en el mateix cas que el camp anterior.

TAULA 2.3 (continuació)

Camp	Contingut
(O) 42M:	Detalls del pagament combinat, si s'escau. El pagament combinat no està previst en les UCP 600, però és una pràctica no gens extraordinària. Un pagament combinat seria, per exemple, el 50% de la proforma per avançat i l'altre 50% a la vista.
(O) 42P:	Detalls del pagament diferit. A una data determinada, a partir de l'embarcament de la mercaderia...
(O) 43P:	Embarcaments parcials. En aquest apartat s'indica si estan permesos o no ho estan. Si no es diu res en contra se suposaran permesos.
(O) 43T:	Transbords. Igual que en el cas anterior, s'ha d'indicar si estan permesos o no. És important destacar que en el transport multimodal el canvi de mitjà de transport no es considera transbord. El transbord ha d'originar documents de transport diferents.
(O) 44A:	Lloc on es despatxa la mercaderia i el seu destí.
(O) 44E:	Port o aeroport de sortida. Si no hi ha cap raó que ho impedeixi, és preferible indicar qualsevol port/aeroport per evitar discrepàncies davant un possible incompliment per raons alienes als participants.
(O) 44F:	Port o aeroport d'arribada. Si no hi ha cap raó que ho impedeixi, és preferible indicar qualsevol port/aeroport per evitar discrepàncies davant un possible incompliment per raons alienes als participants.
(O) 44B:	En el cas de transport multimodal, punt de destí final.
(O) 44D:	Durada del transport. Indica el temps que la mercaderia estarà sobre el mitjà de transport. No és un camp que s'acostumi a emplenar.
(O) 45A:	Descripció de la mercaderia. El seu contingut ha de coincidir amb el de la factura comercial.
(O) 46A:	Documentació requerida per poder cobrar el crèdit documentari. En aquest camp hi figuraran els documents que haurà de presentar l'exportador.
(O) 47A:	Altres condicions que ha de complir l'exportador per poder disposar del crèdit documentari i que no estan previstos en els apartats anteriors. En aquest apartat també es podria incloure com actuar amb els costos generats per les possibles discrepàncies.
(O) 71B:	Relació de càrregues vinculades al crèdit documentari que s'assignen al beneficiari. Les sigles més utilitzades són: * AGENT: comissió per a l'agent * COMM: comissió del banc emissor * CORCOM: comissió per al banc corresponsal * DISC: tipus d'interès aplicable al descompte comercial * INSUR: prima d'assegurança * POST: franqueig * STAMP: timbre * TELCHAR: comissió de teletransmissió * WAREHOUSE: comissió d'emmagatzematge

TAULA 2.3 (continuació)

Camp	Contingut
(O) 48:	Terminis de presentació. Període de temps, a partir de l'embarcament, en què es poden presentar els documents per al cobrament, acceptació o negociació. Els documents de transport tenen un termini de presentació per defecte de 21 dies.
(M) 49:	Instruccions de confirmació
(O) 53a:	Banc reemborsador. Nom del banc autoritzat per l'emissor a reemborsar un crèdit documentari.
(O) 78:	Instruccions per al banc pagador/acceptador/negociador
(O) 57A:	Nom del banc avisador (si és diferent del banc confirmador)
(O) 72:	Informació addicional

(M) camp obligatori, (O) camp optatiu

2.6 Documentació que acompanya un crèdit documentari

El llistat de documents que es poden exigir en un crèdit documentari és gairebé il·limitat. Es poden demanar certificats de qualsevol cosa que sigui certificable.

Les condicions que s'imposin en un **crèdit documentari** només podran ser acceptables si es poden documentar. En cas contrari, s'entendran com a no posades.

Els documents que s'haurien de sol·licitar en un crèdit documentari haurien de tenir alguna de les tres finalitats següents:

- Garantir que la mercaderia que es ven és la que es vol adquirir.
- Permetre fer de manera correcta el despatx de la mercaderia.
- Permetre complir amb les normatives del país d'origen i del país de destí.

També s'hi podran afegir altres documents que pugui facilitar el beneficiari per ell mateix.

A partir d'aquest principi distingirem dos tipus de documents: els que podem considerar **bàsics** (es demanen sempre) i els **altres** (sol·licitats de manera més ocasional)

Entre els documents bàsics hi ha la factura, el document de transport i el document d'assegurança. N'hi ha d'altres que també són força habituals, com el *packing list*, certificats d'origen, certificats tècnics i sanitaris, certificats de qualitat, etc.

Segons estimacions de la Cambra de Comerç Internacional, gairebé el seixanta per cent dels crèdits documentaris emesos presenten discrepàncies quan els bancs

procedeixen a valorar els documents presentats per l'exportador i són rebutjats en primera instància.

Els costos d'aquests rebutjos són importants, i com més bancs hi participin (confirmador, avisador, etc.) més alts seran.

Les discrepàncies poden ser de dos tipus:

- **Salvables:** les que un cop comunicades a l'exportador tenen solució (per exemple, manca de signatura a la factura, nombre de còpies insuficient, etc.).
- **Insalvables:** quan l'exportador no les pot solucionar i depenen de la voluntat final de l'importador (per exemple, data d'embarcament posterior a la fixada en el condicionat del crèdit).

A l'hora de valorar els documents, els bancs han adoptat una estratègia del principi de literalitat o de **compliment estricte**. Aquest principi diu que els bancs no han d'interpretar els documents, sinó que únicament han de tenir en compte la literalitat del document presentat.

Actualment, aquesta tendència comença a perdre força, ajudada per moltes sentències judicials, la qual cosa permet una certa flexibilitat en la interpretació de la documentació que han de validar, on es passa del compliment estricte al **compliment substancial**.

2.7 Els costos del crèdit documentari

Les despeses i comissions d'un crèdit documentari acostumen a repartir-se entre l'ordenant i el beneficiari, assumint cada part les que són conseqüència de les seves peticions.

L'ordenant acostuma a assumir les següents comissions:

- **Comissió d'obertura:** és una comissió que es carrega cada vegada que es concedeix un crèdit documentari. S'acostuma a completar amb una comissió d'irrevocabilitat.
- **Comissió de risc:** comissió que s'acostuma a pagar trimestralment mentre el crèdit documentari es manté viu.
- **Comissió de pagament diferit:** substitueix la comissió de risc si el pagament és diferit. S'aplica si el pagament del crèdit es fa amb posterioritat a la data de recepció dels documents. S'aplica un percentatge mensualment o trimestralment (depèn de l'entitat financera) amb un mínim mentre no es pagui el crèdit.
- **Comissió per modificació de crèdit:** s'aplica quan es demana una modificació en les condicions del crèdit, i acostuma a ser una quantitat fixa.

- **Comissió per discrepàncies:** s'utilitza quan hi ha discrepàncies en la validació dels documents i s'ha de demanar permís a l'ordenant per donar-lo per bo o no. És una quantitat fixa per cada consulta feta a l'ordenant.
- **Despeses SWIFT:** és un pagament que es fa per utilitzar la transmissió via SWIFT d'un crèdit documentari. La quantitat a pagar és fixa però molt variable (pot anar des dels 20 € euros fins als 150 €).

Per la seva part, el beneficiari assumirà les següents comissions:

- **Comissió d'avís de banc pagador:** s'aplica quan el beneficiari rep un avís del banc pagador notificant-li l'obertura d'un crèdit documentari al seu favor al banc emissor. És un percentatge de l'import amb un mínim.
- **Comissió de confirmació:** és la comissió que cobra el banc confirmador per garantir el pagament del crèdit. No és una comissió barata (pot arribar al 6% trimestral), i s'acostuma a liquidar trimestralment mentre el crèdit és viu. El percentatge depèn del risc que assumeix el banc confirmador. Com més risc presenti el banc emissor, més alta serà la comissió.
- **Comissió de pagament en efectiu:** el beneficiari la paga en el moment en què rep l'import del crèdit.

Altres comissions i despeses habituals en altres productes financers que es poden cobrar també en aquest producte són les despeses d'estudi i formalització del crèdit, de finançament...

3. Crèdit documentari II

Els crèdits documentaris es poden classificar segons diferents criteris. Per una banda, les UCP distingeixen dues formes de crèdits: els irrevocables i els revocables. També fan una distinció segons la forma d'utilització diferenciant entre els disponibles per al pagament, els disponibles per acceptació i els disponibles per negociació.

La resta de classificacions fan referència al grau de compromís dels bancs, a la forma d'utilització, als terminis per al pagament o a la mateixa funcionalitat del crèdit.

A la taula taula 3.1 es pot observar la classificació dels diferents tipus de crèdits documentaris.

TAULA 3.1. Tipus de crèdits documentaris

Criteri	Tipus de crèdits
Segons el compromís de l'emissor	Crèdits irrevocables
	Crèdits revocables
Segons el compromís del banc intermediari	Crèdits confirmats
	Crèdits no confirmats
Per la forma d'utilització	Crèdits utilitzables mitjançant pagament a la vista
	Crèdits utilitzables mitjançant pagament diferit
	Crèdits utilitzables mitjançant acceptació
	Crèdits utilitzables mitjançant negociació
Pel lloc d'utilització	Crèdits a pagar a la caixa del banc emissor
	Crèdits a pagar a la caixa del banc intermediari
	Crèdits a pagar a la caixa d'un tercer banc
Pel nombre d'utilitzacions	Crèdits amb utilització única
	Crèdits divisibles
	Crèdits rotatoris
Segons la possibilitat de transferència	Crèdits transferibles
	Crèdits no transferibles
Segons la forma de fer disposicions avançades	Crèdits de clàusula vermella
	Crèdits de clàusula verda
	<i>Receipt and Undertaking</i>
Altres tipus de crèdits	Crèdits nets (<i>Clean Letters of Credit</i>)
	Crèdits <i>Back to Back</i>
	Crèdit contingent

3.1 Segons el compromís del banc emissor

En aquesta classificació es troben els crèdits irrevocables, directes o indirectes, i els crèdits revocables. Es distingeixen per la possibilitat d'anul·lar o no un crèdit documentari un cop s'ha emès.

3.1.1 Crèdits irrevocables

Un crèdit irrevocable és aquell que implica un compromís ferm per part del banc emissor de complir amb les obligacions adquirides amb l'obertura del crèdit documentari, sempre que es presentin i es validin els documents requerits. Qualsevol crèdit documentari, si no es diu el contrari, és irrevocable.

Representa una garantia formal del banc emissor davant el beneficiari. El principi d'irrevocabilitat vol dir que un cop quedi establert en el contracte no es pot modificar ni cancel·lar sense el consentiment de totes les parts implicades. Qualsevol modificació posterior ha d'estar aprovada tant pel banc emissor com pel beneficiari

Dins els crèdits irrevocables distingirem dos casos diferents:

- **Crèdit documentari irrevocable directe:** el banc emissor es compromet directament amb el beneficiari a pagar-li el seu import, a acceptar els girs que presenti o a negociar-li els documents. El banc designat és el mateix banc emissor.
- **Crèdit documentari irrevocable indirecte:** són aquells crèdits en els quals el banc emissor sol·licita a altres entitats, normalment del país de l'exportador, que assumeixin el pagament del crèdit, acceptin girs o negociïn documents. El banc emissor es compromet a reemborsar els imports desemborsats per aquestes entitats per satisfer el crèdit.

3.1.2 Crèdits revocables

Són crèdits que poden ser modificats o cancel·lats pel banc emissor en qualsevol moment, sense avís previ al beneficiari. No tenen cap sentit entre els crèdits documentaris i, de fet, a les UCP 600 no s'esmenten. Un crèdit revocable no suposa un compromís ferm per part del banc emissor ni una garantia de cobrament per al beneficiari. És una figura inútil, molt poc utilitzada i contrària a la mateixa essència del crèdit documentari.

3.2 Segons el compromís del banc intermediari

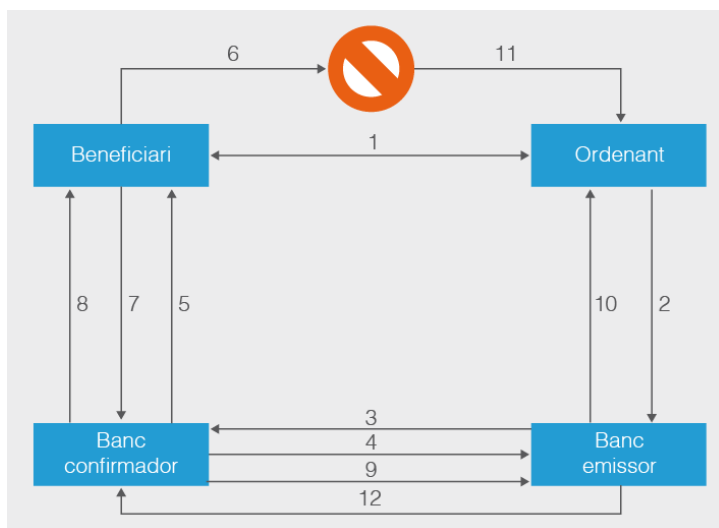
Es tindrà en compte si un altre banc diferent de l'emissor garanteix o no el cobrament del crèdit:

- crèdits confirmats
- crèdits no confirmats

3.2.1 Crèdits confirmats

És aquell crèdit en el qual un segon banc, independent del banc emissor, garanteix, a petició de l'anterior, el seu pagament, la seva acceptació o la seva negociació. A la figura 3.1 es pot veure l'esquema del crèdit confirmat.

FIGURA 3.1. Esquema del crèdit confirmat



Aquest compromís del segon banc el sol·licita l'ordenant o el banc emissor a petició del beneficiari. Si aquest segon banc resideix al país diferent del de l'importador s'està traspasant el risc de país i el risc de l'entitat emissora a l'entitat que confirma.

Ara bé, el beneficiari ha de valorar si li interessa sol·licitar una confirmació, atès que aquesta té un cost i no sempre el banc confirmador és més solvent que el banc emissor.

Si un crèdit documentari està confirmat, qualsevol modificació del crèdit s'haurà de notificar al confirmador i aquest pot ampliar la seva confirmació o no. En aquest darrer cas s'haurà de notificar al banc emissor i al beneficiari.

Segons l'article 6 de les UCP 600, un crèdit disponible en un banc designat també ho estarà en el banc emissor. Per tant, aquest també estarà obligat al seu pagament si així ho requereix el beneficiari.

El procés del crèdit confirmat és el següent:

1. Relació comercial (compravenda).
2. Sol·licitud d'obertura del crèdit documentari.
3. Acceptació del crèdit i sol·licitud de confirmació.
4. Confirmació acceptada.
5. Notificació de confirmació al beneficiari.
6. Enviament de la mercaderia al punt convingut.
7. Enviament de documents.
8. Un cop els documents validats, s'honra el crèdit.
9. Enviament dels documents al banc emissor.
10. Enviament dels documents a l'importador.
11. Recollida de la mercaderia per part de l'importador amb els documents rebuts.
12. El banc emissor reemborsa el crèdit al banc confirmador.

Confirmació silenciosa

Les instruccions de confirmació poden aparèixer al text del crèdit documentari de tres maneres diferents:

- Amb la instrucció “afegeixin la seva confirmació a aquest crèdit”. El banc emissor sol·licita directament la confirmació del crèdit al banc intermediari.
- Amb la instrucció “afegeixin la seva confirmació si ho sol·licita l'intermediari”. En aquest cas s'autoritza al banc intermediari que confirmi el crèdit si ho demana el beneficiari. Normalment, en aquest cas, les despeses seran a càrrec del beneficiari.
- Amb la frase “avisin d'aquest crèdit sense afegir la seva confirmació”. En aquest cas, el banc presentador no té autorització de l'emissor per confirmar el crèdit. El beneficiari pot demanar al banc avisador que confirmi el crèdit sense avisar el banc emissor. Si el banc avisador decideix confirmar el crèdit en atenció al beneficiari es produeix una confirmació silenciosa. El banc emissor no té cap obligació respecte al banc confirmador. Podria passar que el banc confirmador pagués el crèdit i el banc emissor rebutgés la documentació. Aquest tipus de confirmació no és reconeguda per les UCP 600.

Per quina raó un banc no relacionat de bon principi amb l'operació de compravenda està disposat a assumir el mateix risc que ha assumit el banc emissor confirmant un crèdit?

Fins i tot encara assumeix un risc addicional. Si el banc emissor, per qualsevol circumstància, no transfereix els diners del crèdit al banc confirmador, aquest s'obliga a pagar el crèdit si els documents presentats per l'exportador són conformes. La resposta és simple: per guanyar més diners. La comissió que cobra un banc per confirmar un crèdit documentari depèn del risc de país del banc emissor, però com a mínim oscil·len entre el 1,10% i el 1,50% trimestral amb valors mínims que poden anar dels 60 als 150 euros. Com que normalment el banc confirmador també actua com a banc avisador i validador dels documents, els guanys són importants.

La confirmació dona seguretat al beneficiari, i per tant l'exportador s'hauria d'assegurar que el banc confirmador fos de la seva confiança. Si només s'indica que el crèdit documentari ha de ser confirmat, aquesta confirmació la podria dur a terme un banc poc convenient per a l'exportador. Pot ser una bona mesura pactar amb l'importador una clàusula que indiqui que el crèdit documentari s'ha d'emetre de manera que pugui ser confirmat per un banc acceptable per a l'exportador.

3.2.2 Crèdits no confirmats

Són aquells crèdits en els quals el banc intermediari no afegeix la seva confirmació, bé sigui perquè ningú la hi ha demanat o perquè aquest ho ha refusat. En aquesta situació, el banc avisador no té cap obligació de pagar, negociar o acceptar el crèdit.

En els crèdits no confirmats, el banc avisador assumeix les funcions següents:

- Notificar al beneficiari l'obertura del crèdit.
- Donar fe de l'autenticitat del document d'obertura del crèdit documentari que ha rebut mitjançant la utilització de claus en un SWIFT o la verificació de signatures.
- Fer-se càrrec dels documents que ha de presentar el beneficiari i enviar-los al banc emissor.
- Esperar a rebre el reemborsament del banc pagador i practicar la liquidació al beneficiari deduint les comissions i les despeses derivades de la seva intervenció.

Tot i que un banc que no ha confirmat un crèdit documentari no està obligat a actuar a petició de l'emissor, ho pot fer i pot pagar el beneficiari si la documentació és correcta, però sempre amb recurs contra el beneficiari.

3.3 Segons la forma d'utilització del crèdit

Aquesta classificació té en compte què es fa amb el crèdit documentari un cop s'han validat tots els documents:

- crèdits a pagar a la vista
- crèdits utilitzables mitjançant pagament diferit
- crèdits utilitzables mitjançant acceptació
- crèdits utilitzables mitjançant negociació

3.3.1 Crèdits a pagar a la vista

En aquest tipus de crèdits, el beneficiari cobra al comptat quan els documents presentats són acceptats. El pagament es pot fer a la caixa del banc emissor o a la d'un banc intermediari.

Si el banc emissor no té la confiança del banc designat no confirmador, aquest darrer podria fer un pagament provisional al beneficiari subjecte a la condició que li sigui reemborsat l'import pel banc emissor. Es fa un pagament amb recurs al beneficiari. Aquesta és l'única situació en la qual un crèdit documentari cobrat pel beneficiari pot ser reclamat pel banc si el banc emissor no compleix amb la seva obligació. Aquesta situació s'anomena **pagament amb recurs**.

3.3.2 Crèdits utilitzables mitjançant pagament diferit

En aquest tipus de crèdits el beneficiari obté, a canvi de la documentació presentada, el compromís que el banc designat li aboni l'import del crèdit en una data futura. Aquest compromís es recull en un títol no negociable. Constitueix un pagament diferit contra documents sense la presentació de cap gir.

El venciment es pot expressar de les maneres següents:

- Una data fixa: el pagament es fa exactament el dia fixat en les condicions.
- Un termini a comptar des d'una data concreta: el pagament es farà quan passin un nombre determinat de dies a comptar des d'una data concreta (per exemple, des de la data d'expedició de la mercaderia).

A la pràctica, aquest tipus de crèdit implica la concessió d'un ajornament de pagament a l'importador que es pot justificar per exigències del mercat. El

venedor pot obtenir del banc emissor o confirmador un avançament del cobrament descomptant els interessos i les despeses ocasionades.

3.3.3 Crèdits utilitzables mitjançant acceptació

Un cop s'accepten els documents presentats pel beneficiari, el banc designat accepta un efecte amb un venciment en una data futura. Aquesta lletra l'haurà de presentar a l'acceptació el beneficiari junt amb la documentació requerida.

El gir ha d'estar lliurat obligatòriament contra el banc emissor o un altre banc designat, però no contra l'ordenant.

El banc lliurat accepta la lletra un cop comprova que la documentació lliurada és correcta. En signar-la, assumeix el compromís de pagament al beneficiari al seu venciment, independentment que sigui o no un banc confirmador.

Aquesta operatòria implica que, a la pràctica, un cop s'accepta la lletra s'extingeix el crèdit documentari. La lletra queda en poder del beneficiari, que la pot retenir o descomptar en qualsevol entitat financera.

És un sistema de finançament interessant en el comerç internacional perquè permet ajornar el pagament a l'importador i avançar el cobrament a l'exportador mitjançant el descompte. A més, si el banc lliurat és financerament solvent, el beneficiari no trobarà problemes per descomptar l'efecte.

3.3.4 Crèdits utilitzables mitjançant negociació

El beneficiari d'aquest tipus de crèdit ha d'entregar al banc designat, junt amb la documentació requerida, una o més lletres girades contra el banc emissor o confirmador per l'import total de l'operació amb venciments especificats al crèdit documentari. També es pot donar un crèdit que sigui negociable sense la utilització de lletres.

El banc negociador, si ha acceptat aquesta funció, està obligat a negociar els efectes presentats pel beneficiari (prèvia verificació de la documentació presentada) deduint els interessos i les comissions oportunes. Si la negociació la fa el banc emissor o confirmador, es farà sense recurs contra el beneficiari. Si, en canvi, la fa qualsevol altre banc, l'opció de recurs contra el beneficiari sí és possible.

Al crèdit documentari ha de figurar en quin banc es farà la negociació. En cas que no hi figuri cap banc, el beneficiari el podrà escollir lliurement.

3.4 Segons el lloc d'utilització

Aquest criteri fa referència a on es pot cobrar el crèdit documentari:

- Crèdits a pagar a la caixa del banc emissor
- Crèdits a pagar a la caixa del banc intermediari
- Crèdits a pagar a la caixa d'un tercer banc

3.4.1 Crèdits a pagar a la caixa del banc emissor

L'exportador ha d'entregar els documents directament al banc emissor (o fer-los-hi arribar) perquè aquest pagui, accepti o negociï el crèdit documentari. El banc emissor és l'encarregat de revisar els documents i fer el pagament.

És l'opció més beneficiosa per a l'importador, atès que les comissions que haurà de pagar al seu banc seran menors i evita pagar interessos des del pagament a l'exportador fins que el banc emissor reemborsa el banc intermediari.

Aquests avantatges per a l'importador esdevindran inconvenients per a l'exportador, a qui li interessarà que el banc pagador sigui el seu propi banc.

En aquest tipus de crèdits el banc avisador pot avançar o negociar el crèdit contra l'entrega de documents, però ho farà contra recurs del beneficiari. El més habitual, però, és que el banc avisador es limiti a rebre els documents i enviar-los al banc emissor i, quan aquest els reemborsi, pagar el beneficiari.

3.4.2 Crèdits a pagar a la caixa del banc intermediari

És el cas més habitual. El banc emissor permet que el crèdit es pugui pagar a les caixes d'altres bancs ubicats al país de l'exportador.

Això suposa una sèrie d'avantatges, d'entre els quals podem destacar:

- L'entrega de documents es fa en un banc del mateix país, cosa que permet corregir de manera més fàcil les possibles discrepàncies.
- En cas que el crèdit sigui confirmat pel banc intermediari, s'assegura el pagament al seu país, eliminant el risc de país i agilitant els tràmits de cobrament de l'exportació.

Si es tracta d'un crèdit per acceptació, el banc intermediari no confirmador podrà actuar contra el banc emissor però no contra el beneficiari (lliurador de l'efecte).

3.4.3 Crèdits a pagar a la caixa d'un tercer banc

Es pot donar aquesta situació quan el pagament es faci en una moneda diferent de la de l'importador i de l'exportador.

El banc de l'importador emet el crèdit, que serà avisat per un banc del país de l'exportador, però designant com a banc pagador un altre banc situat al país de la divisa que s'utilitza en el crèdit.

No és un cas molt freqüent, i és més habitual que el banc designat per al pagament sigui el de l'exportador, que rebrà els fons que pagui al beneficiari d'un tercer banc escollit pel banc emissor i situat al país de la divisa.

3.5 Segons el nombre d'utilitzacions

Distingirem entre els crèdits que només es poden utilitzar una vegada i els que es poden utilitzar diverses vegades:

- crèdits d'utilització única
- crèdits divisibles
- crèdits rotatoris (*revolving*)

3.5.1 Crèdits d'utilització única

Són crèdits que no admeten utilitzacions parcials (disposicions fraccionades). La mercaderia que es liquidi amb aquest mètode ha de ser expedida en un únic enviament.

S'emeten per un import total i no són renovables. Són els crèdits documentaris normals. Aquests crèdits també reben el nom de *crèdits singulars*.

3.5.2 Crèdits divisibles

Són crèdits que es poden utilitzar de manera fraccionada, i és el cas més freqüent. Si no es diu expressament el contrari, els crèdits són sempre divisibles. S'utilitzen quan es fan expedicions parcials.

Es consideren expedicions parcials les efectuades en viatges o transports diferents. En canvi, no tindran aquesta consideració expedicions efectuades en el mateix

mitjà de transport i viatge i amb el mateix destí, tot i que presentin documents de transport amb dates diferents d'expedició i llocs de recepció de càrrega diferents.

Aquest tipus de crèdit és molt útil en operacions de compravenda que impliquin expedicions periòdiques programades durant un cert temps. El beneficiari està obligat a complir estrictament el calendari d'enviaments acordat amb l'importador que apareix en les instruccions del crèdit. En cas d'incompliment del calendari, l'exportador perd el dret d'utilitzar el crèdit.

3.5.3 Crèdits rotatoris ('revolving')

També són coneguts amb el nom de **crèdits revolving**. Consisteixen a anar renovant el crèdit pel mateix import un cop l'ordenant reemborsa el crèdit utilitzat fins a arribar a la data de venciment.

En les condicions d'obertura s'ha d'especificar que es tracta d'un crèdit rotatori. Les condicions per a la renovació automàtica, tot i que les estableix el banc emissor, estan bastant generalitzades.

L'ordenant perd el dret a la renovació si deixa de pagar una de les disposicions. Aquest fet suposa una diferència important entre el crèdit rotatori i el crèdit fraccionat (en aquest cas d'impagament d'una fracció utilitzada no invalida la resta del crèdit).

És un mitjà de pagament molt adient en operacions comercials amb lliuraments fraccionats. No cal fer una nova sol·licitud de crèdit per a cada lliurament, i per aquesta raó l'import del crèdit és més petit.

Els crèdits rotatoris poden indicar el límit de cada disposició i la seva periodicitat. El límit màxim d'utilització es pot fixar per data de venciment, nombre màxim de renovacions o import màxim d'utilitzacions.

Exemple de similitud amb les targetes de crèdit

Per entendre el funcionament d'aquest tipus de crèdit podem imaginar el funcionament d'una targeta de crèdit. Aquesta targeta té un límit màxim (en el crèdit rotatori, aquest seria l'import del crèdit concedit).

Es pot anar fent pagaments amb la targeta i els imports pagats es van descomptant del límit disponible (en el crèdit rotatori passa exactament el mateix: podem anar fent pagaments contra aquest crèdit sense sobrepassar el límit).

A final de mes, el banc comunica la suma total de pagaments fets amb la targeta i el client decideix com abonar aquests imports. Si ho fa tot de cop, al mes vinent tornarà a disposar del mateix límit.

Si només en paga una part, la part no tornada es descomptarà del límit disponible al mes següent (en el crèdit rotatori el funcionament és similar, però s'ha de pactar com es faran els abonaments del crèdit utilitzat).

Només es pagaran interessos per la part de crèdit utilitzat. En ocasions els bancs també poden imposar comissions per la part no utilitzada (entenen-se com una mena de sanció per la part de benefici perdut en no disposar de tot el crèdit).

Respecte a un crèdit normal que cobreixi la totalitat de l'operació, el crèdit rotatiu presenta una sèrie d'avantatges, d'entre els quals podem destacar:

- Si l'ordenant deixa de pagar una disposició, el risc que assumeix el banc és molt menor respecte a un crèdit que permeti utilitzacions fraccionades. Per tant, per a l'importador és més fàcil aconseguir un crèdit d'aquest tipus en lloc d'un divisible per l'import total.
- Les comissions són menors, i per tant també és beneficiós per a l'ordenant.
- El cost d'emissió es va repartint a mesura que es van repetint les "successives obertures" del crèdit.

Els crèdits rotatoris admeten dos tipus de renovació:

- **Per import:** són crèdits que estan disponibles per una quantitat determinada, un sol cop, i quan s'hagi utilitzat torna a estar disponible. No acostuma a tenir un límit d'utilitzacions i es poden emprar fins al venciment).
- **Per temps:** és un tipus de crèdit en el qual es posa a disposició una determinada quantitat durant un període de temps (normalment, un mes). Aquest import estarà disponible de manera automàtica al començament de cada període, independentment que en el període anterior s'hagi utilitzat tot o no. Pot presentar dues modalitats:
- **Crèdit acumulatiu:** en aquest cas, la part no utilitzada en un període es pot transferir a períodes posteriors. Cal que s'especifiqui a les condicions inicials del crèdit. Aquesta modalitat és molt útil en el cas que l'exportador no pugui assegurar l'embarcament en les dates previstes (un retard en l'embarcament podria suposar que l'importador no disposés del crèdit pel retard).
- **Crèdit no acumulatiu:** el crèdit no utilitzat en un període no es pot transmetre a períodes posteriors.

Exemples del funcionament d'un crèdit rotatori

Suposem un crèdit documentari rotatori obert per un valor de 60.000 € i un termini de 12 mesos. En el primer període se n'utilitzen només 40.000 €.

Si el crèdit és acumulatiu, en el segon període podria disposar de 80.000 € (60.000 del període + 20.000 que van sobrar del període anterior).

Si el crèdit és no acumulatiu, en el següent període només podrà disposar de 60.000 €.

Aquest tipus de crèdits no estan previstos en les UCP 600, però són de pràctica habitual en el comerç internacional.

S'acostumen a obrir per un període d'un any i es poden utilitzar tantes vegades com l'importador i l'exportador hagin determinat, sempre que el total del crèdit utilitzat no superi el límit del crèdit.

No és una de les modalitats preferides dels bancs, perquè no els aporta gaires beneficis. L'import del crèdit és baix i per tant es cobraran pocs interessos, però en canvi l'importador pot fer compres per imports elevats.

Exemple de com indicar en un SWIFT un crèdit documentari rotatori

En el camp 78 s'inclouria un text similar al següent: *"This doccred is to revolve 12 times up to a total amount of EUR 100000.00. The initial amount is to be available every month after initial expiry and any balance unused shall accumulate to the next reinstatement"*.

No és normal que els crèdits *revolving* siguin confirmats, i es requereix una confiança alta entre l'ordenant i beneficiari.

3.6 Segons la possibilitat de transferència

Segons si es poden transferir o no, els crèdits documentaris poden ser:

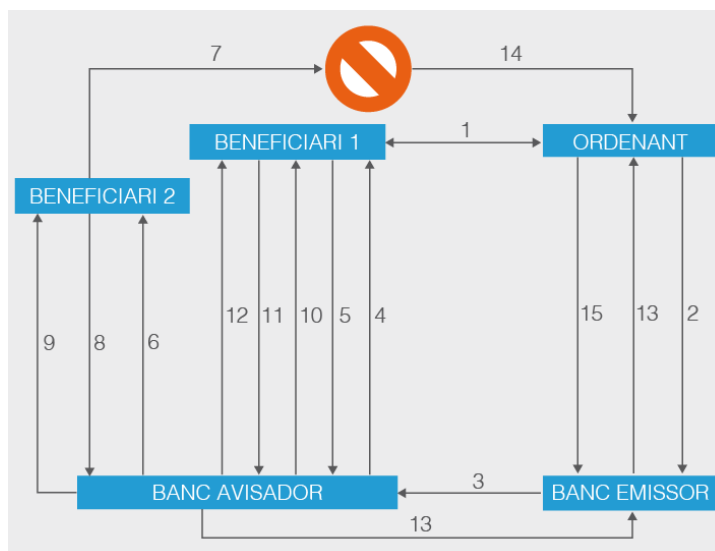
- crèdits transferibles
- crèdits intransferibles

3.6.1 Crèdits transferibles

L'article 38 de les UCP 600 defineix el crèdit documentari transferible com aquell que, a petició del beneficiari, es pot posar a disposició d'un segon beneficiari de manera total o parcial.

Aquests crèdits són molt habituals quan en les transaccions intervenen més de dos subjectes, és a dir, entre el comprador i el venedor s'hi interposa un intermediari comercial (vegeu la figura 3.2).

FIGURA 3.2. Esquema dels crèdits transferibles



El procés d'un crèdit transferible és el següent:

1. Relació comercial de compravenda
2. Sol·licitud d'obertura d'un crèdit documentari transferible
3. Notificació al banc avisador de l'emissió del crèdit documentari
4. El banc avisador notifica el beneficiari l'emissió d'un crèdit documentari a favor seu.
5. El beneficiari inicial comunica al banc avisador el desig de transferir el crèdit documentari a un segon beneficiari.
6. Notificació al segon beneficiari que se li ha transferit un crèdit documentari.
7. El segon beneficiari envia la mercaderia al punt convingut.
8. Al mateix temps, també envia els documents requerits.
9. Un cop validats els documents del beneficiari 2 es procedeix al pagament de la seva part del crèdit (no se li ha transferit tot l'import).
10. El banc notificador envia al beneficiari 1 els documents validats del beneficiari 2.
11. El beneficiari 1 completa el lliurament de documents.
12. Si tots els documents són correctes, el beneficiari rebrà la seva part que ha quedat pendent del crèdit.
13. Es fa arribar a l'ordenant tota la documentació necessària per retirar la mercaderia del punt convingut.
14. L'ordenant recull la mercaderia.
15. L'ordenant reintegra l'import del crèdit documentari al banc emissor.

Normalment, el beneficiari del crèdit documentari és l'exportador (el venedor que figura al contracte de compravenda). En algunes ocasions pot interessar a l'exportador que en el crèdit s'hi insereixi alguna clàusula que permeti transmetre els drets del crèdit a un o més proveïdors. D'aquesta manera, el crèdit documentari passa de ser un instrument financer d'una única venda a finançar vendes successives d'una mateixa mercaderia.

Una **transferència** no es farà fins que el beneficiari es dirigeixi al banc designat a sol·licitar que s'efectuï.

El mateix article 38, en el seu apartat *b*), estableix que el segon beneficiari no pot tornar a transferir el crèdit a un beneficiari posterior (el primer beneficiari no tindria la consideració de posterior).

Si no es posa cap limitació a la transferibilitat, el crèdit es podrà transferir a qualsevol nou beneficiari de qualsevol país.

Les restriccions més habituals que es posen a la transferibilitat són:

- Transferible únicament en un únic país o àrea geogràfica.
- Transferible únicament amb permís del banc emissor.

Segons els articles 38.b i 2, únicament pot transferir un crèdit documentari el banc on aquest estigui disponible. Si no s'indica res en contra, totes les despeses ocasionades per transferir un crèdit documentari seran a càrrec del primer beneficiari.

Atès que els crèdits documentaris per defecte no són transferibles, cal que s'especifiqui expressament la transferibilitat. Es poden transferir parts del crèdit amb la condició que els embarcaments parcials no siguin prohibits i que aquests no superin l'import total del crèdit.

És aconsellable utilitzar crèdits transferibles?

La utilització dels crèdits transferibles té explicació en el fet que molts exportadors actuen com a intermediaris, i que tot i que treballin per compte propi no són subministradors de la mercaderia que venen.

Altres cops, els beneficiaris són agents o representants dels importadors. En aquest cas, el crèdit documentari s'utilitza per liquidar diverses compres que aquests agents fan al país de l'exportador per compte de l'importador.

És important tenir en compte que el crèdit rebut i la seva transferència són el mateix crèdit.

L'apartat g) de l'article 38 fixa els punts que es poden modificar d'un crèdit transferit, que són:

- L'import total del crèdit (es pot reduir).
- El preu unitari (es pot reduir).
- La data de venciment (es pot escurçar).
- El termini de presentació de documents (es pot escurçar).
- La data darrera d'embarcament (es pot escurçar).

La resta de condicions no es poden modificar. En cap cas es poden fer modificacions que allarguin de manera unilateral el compromís del banc emissor.

El nom de l'ordenant pot ser substituït pel del primer beneficiari (llevat que s'exigeixi que el nom de l'ordenant aparegui en documents diferents de la factura comercial).

El percentatge de cobertura de l'assegurança que pot augmentar-se per coincidir amb el del crèdit original.

3.6.2 Crèdits intransferibles

Un crèdit intransferible no vol dir que no es pugin cedir. L'article 39 de les UCP 600 parla de la cessió del producte.

Es diferencien dels crèdits transferibles en el fet que els intransferibles només podran transferir el producte del crèdit quan el primer beneficiari hagi generat el dret a cobrar-lo després d'haver complert amb tots els terminis i la presentació de documents.

No és el mateix transferir un crèdit que cedir el producte d'un crèdit. La diferència rau en el fet que en el cas de la transferència el que es transfereix és el dret a actuar en virtut del mateix crèdit, mentre que en el crèdit intransferible el que se cedeix és l'import (total o parcial) del crèdit. El cessionari no és autònom.

En el **crèdit intransferible**, el cessionari queda en una situació de debilitat davant el cedent, perquè un incompliment per part d'aquest respecte al banc emissor impediria al cessionari poder cobrar l'import del crèdit.

3.7 Segons la manera d'aconseguir avançaments

Els avançaments són pagaments a compte que es fan al beneficiari abans de validar la informació aportada:

- crèdits amb clàusula vermella
- crèdits amb clàusula verda
- *Receipt and Undertaking*

3.7.1 Crèdits amb clàusula vermella

És una modalitat de crèdit documentari en la qual el banc emissor accepta avançar part de l'import del crèdit sense lliurar cap document d'embarcament (en aquest aspecte es diferencia d'un crèdit fraccionat).

El beneficiari pot cobrar aquest avançament amb la simple signatura d'un compromís que complirà les condicions establertes al crèdit documentari. És, en definitiva, un avançament cobrat contra la signatura d'un rebut o un instrument de gir.

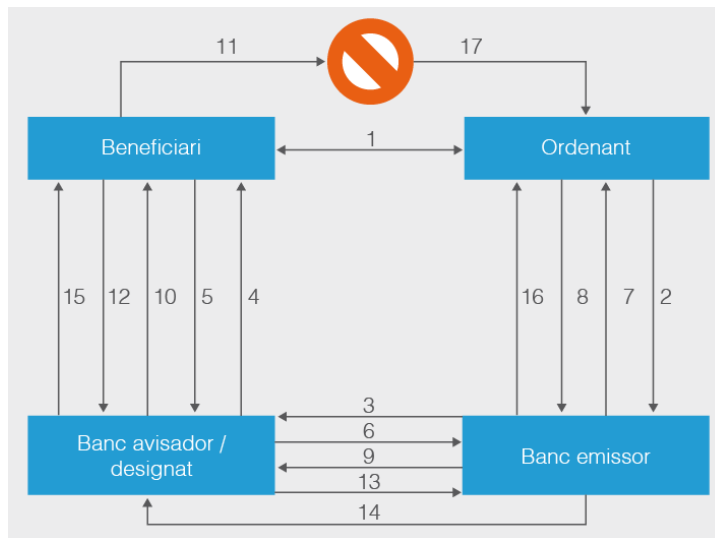
Exemple d'un SWIFT d'un crèdit documentari amb clàusula vermella

El camp 78 del crèdit documentari contindria un text similar al següent: "10 pct (10%) of the amount of this doccred is available to the beneficiary against presentation of their signed receipt plus an unconditional repayment guarantee issued by (nom d'un banc) in favour of the applicant".

La part del crèdit no avançada es cobrarà en el moment en què es compleixin totes les clàusules del crèdit documentari.

En la figura 3.3 es pot comprovar l'esquema d'un crèdit amb clàusula vermella.

FIGURA 3.3. Esquema del crèdit de clàusula vermella



Un crèdit documentari amb clàusula vermella segueix el procés següent:

1. Relació comercial. Compravenda.
2. L'importador (ordenant) sol·licita un crèdit documentari amb clàusula vermella al seu banc.
3. El banc emissor emet el crèdit i ho notifica al banc avisador.
4. El banc avisador notifica al beneficiari el crèdit i les condicions.
5. El beneficiari sol·licita un avançament i presenta la documentació per obtenir-lo.
6. Els documents presentats pel beneficiari per aconseguir l'avançament s'envien al banc emissor.
7. El banc emissor envia els documents de l'avançament a l'ordenant perquè autoritzi l'avançament.
8. L'ordenant autoritza l'avançament.
9. El banc emissor envia l'import de l'avançament al banc designat.
10. El banc designat paga l'avançament al beneficiari.
11. Un cop rebut l'avançament, el beneficiari envia la mercaderia al punt convingut.
12. Al mateix temps, el beneficiari també envia la documentació requerida en el crèdit documentari al banc avisador.
13. El banc avisador envia la documentació al banc emissor perquè la validi.
14. Un cop validats els documents, el banc emissor procedeix a enviar la resta de l'import del crèdit documentari al banc designat.

15. El banc designat paga al beneficiari la resta del crèdit documentari.
16. El banc emissor envia la documentació a l'ordenant perquè aquest pugui recollir la mercaderia del punt convingut.
17. L'ordenant recull la mercaderia.

Aquest tipus de crèdit suposa que l'ordenant ofereix finançament a l'exportador abans d'embarcar la mercaderia, és a dir, finança part de les seves compres a l'exportador però sense assumir cap risc (l'ordenant no és el responsable del pagament del crèdit documentari). El risc serà a càrrec del banc emissor o del banc confirmador, si és que n'hi ha.

En els **crèdits amb clàusula vermella**, el beneficiari obté crèdit sense oferir cap garantia real. Per cobrir-se, el banc emissor posarà condicions molt estrictes per concedir avançaments.

Aquest avançament té per finalitat, bàsicament, finançar la fabricació o compra de les mercaderies que es lliuraran sota la carta de crèdit.

El nom de *clàusula vermella* ve de l'antic costum dels bancs d'escriure en tinta vermella les anotacions dels avançaments concedits sobre crèdits documentaris que eren emesos pel mateix banc en els seus propis impresos.

Quan s'emet un crèdit amb clàusula vermella s'acostuma a posar un límit màxim de l'import a avançar (tot i que pot arribar al 100%).

Un crèdit amb clàusula vermella és una combinació de crèdit documentari i línia de crèdit obert.

Els avançaments suporten interessos, i sovint comissions bancàries.

3.7.2 Crèdits amb clàusula verda

Són una variant conservadora del crèdit amb clàusula vermella. Només s'autoritzen avançaments del crèdit contra la presentació de documentació que demostrï que la mercaderia ha estat comprada o fabricada, dipositada en un magatzem i pignorada a favor del banc.

El funcionament és el mateix que el crèdit amb clàusula vermella llevat de les garanties addicionals que aporta el beneficiari en aquest cas.

El seu ús està pensat preferentment per a transaccions agràries en què una empresa pot finançar la collita d'un cultiu posant com a garantia l'estoc disponible.

Si el venedor no presenta els documents dins el terminis establerts, el banc emissor té dret a sol·licitar la restitució de tots els avançaments concedits.

Una altra diferència respecte dels crèdits de clàusula vermella és que en aquest cas el beneficiari ha de presentar documentació emesa per un tercer, mentre que en els de clàusula vermella és el beneficiari l'únic que signa el document de compromís d'enviament de les mercaderies. Cap de les dues modalitats d'avançament de crèdit són molt utilitzades.

Amb els crèdits de clàusula verda, el banc emissor i/o el comprador tenen un cert control sobre les mercaderies.

3.7.3 'Receipt and Undertaking'

És una modalitat encara més restrictiva que els crèdits de clàusula verda. En aquest tipus de crèdits, el beneficiari ha de presentar, a part dels rebuts o altres documents, un compromís de devolució de la part del crèdit avançada (normalment, mitjançant una garantia). Aquesta garantia serviria per permetre al banc recuperar els avançaments concedits si el beneficiari no pot complir amb els compromisos del crèdit dins el termini establert.

3.8 Altres tipus de crèdits documentaris

Crèdits que no estan inclosos en cap classificació anterior:

- crèdits adossats
- crèdits documentaris nets
- crèdits contingents

3.8.1 Crèdits adossats ('Back to back letter of credit')

La carta de crèdit adossada consisteix estrictament en el fet que un ordenant sol·licita obrir un crèdit documentari a favor d'un beneficiari oferint com a garantia el producte d'un crèdit documentari anterior del qual l'actual ordenant era el beneficiari. A la pràctica ve a ser una alternativa al crèdit transferible.

El crèdit transferible s'utilitza quan entre l'importador i l'exportador hi ha un intermediari. L'importador contacta amb un intermediari perquè li aconsegueixi una mercaderia i li ofereix com a garantia de pagament un crèdit documentari.

L'intermediari contacta amb un proveïdor i li compra la mercaderia. La situació fins aquí es comú tant en el crèdit transferible com en el adossat. La diferència raurà en la forma de pagament de l'intermediari al seu proveïdor:

- **Crèdit transferible:** l'intermediari transferirà al proveïdor la part del crèdit documentari rebuda de l'importador per pagar els proveïdors (suposarem que no transfereix tot el crèdit, perquè es quedarà una part com a benefici de la intermediació). L'exportador enviarà la documentació a l'intermediari, i aquest al seu banc, que la farà arribar al banc emissor. Si tot és correcte, el proveïdor rebrà del banc emissor (o del seu representant) l'import de la venda, i l'intermediari es quedarà amb la resta del crèdit.

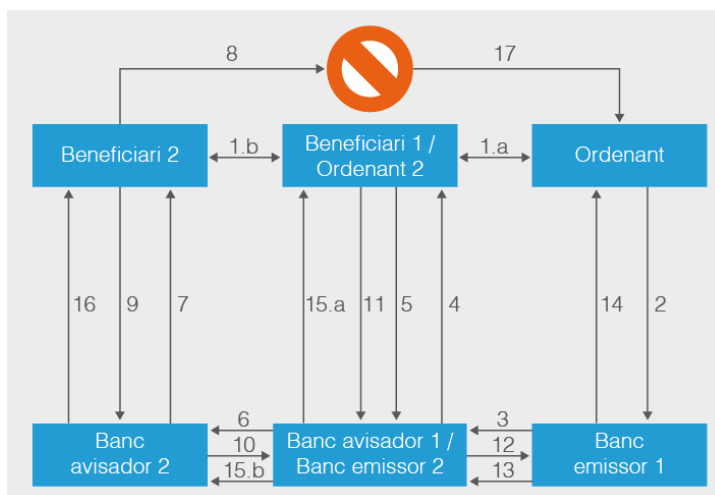
- **Crèdit adossat:** en aquest cas, el crèdit que rep l'intermediari no és transferible, i per tant no el podrà utilitzar per pagar el proveïdor. En aquest cas, l'intermediari sol·licitaria al seu banc un crèdit documentari amb el qual pagaria el seu proveïdor i oferiria com a garantia del crèdit el producte del primer crèdit del qual és beneficiari.

La principal diferència del **crèdit adossat** o *Back to Back* respecte al crèdit transferible és que en el primer cas existeixen dos crèdits documentaris independents (el crèdit d'exportació rebut i el crèdit adossat emès), de manera que la garantia de cobrament del segon no depèn del primer, sinó del segon banc que ha obert el segon crèdit. El segon banc, lògicament, voldrà que se cedeixi de manera irrevocable el producte del primer crèdit.

Cal remarcar que l'obligació que assumeix el segon banc és totalment independent del que pugui succeir amb el primer crèdit que suporta el segon. Si es compleixen els requisits pactats en el segon crèdit, el segon banc haurà de pagar.

L'esquema d'un crèdit adossat seria el que es pot veure en la figura 3.4.

FIGURA 3.4. Esquema del crèdit 'Back to Back'



El procés dels crèdits adossats és el següent:

1. Compravenda. Relació comercial entre l'importador i l'exportador, que donarà lloc al primer crèdit documentari. Normalment, el primer exportador és un intermediari que no disposa de la mercaderia comprada.
2. Compravenda. L'intermediari i beneficiari anterior compren la mercaderia a un segon exportador i la paguen mitjançant un crèdit adossat (*Back to Back*). El beneficiari del crèdit original esdevé ordenant del crèdit adossat.
3. Sol·licitud d'obertura del crèdit documentari normal (*Master*).
4. Notificació de l'obertura al banc avisador 1.
5. El banc avisador 1 notifica el crèdit i les seves condicions al beneficiari 1.

6. El beneficiari 1 sol·licita un nou crèdit a favor d'un segon beneficiari presentant com a garantia el crèdit que li acaben de notificar. Aquest beneficiari del primer crèdit esdevé ordenant del segon.
7. Es concedeix el segon crèdit, que és notificat a un segon banc avisador.
8. Es notifica al segon beneficiari l'obertura del segon crèdit.
9. El segon beneficiari envia la mercaderia a un punt convingut on posteriorment el primer ordenant la podrà recollir.
10. Al mateix temps que el segon beneficiari envia la mercaderia, també envia la documentació sol·licitada al banc avisador 2.
11. Si els documents són validats s'enviaran al banc notificador 1 (banc emissor del crèdit *Back to Back*).
12. El banc emissor del crèdit *Back to Back*, actuant com a banc avisador, rep la documentació requerida al beneficiari 1 en el primer crèdit. Substituirà la documentació necessària per complir les condicions del primer crèdit (per exemple, la factura, els imports, etc.).
13. La documentació recollida pel banc avisador 1 s'enviarà al banc emissor del crèdit primer.
14. Si la documentació és correcta, el banc emissor procedirà a pagar el crèdit.
15. El banc emissor inicial envia la documentació a l'ordenant 1 perquè pugui recollir la mercaderia del punt convingut.
16. El banc avisador 1 paga la part que li correspon al beneficiari 1.
17. L'altra part del crèdit l'envia al banc avisador 2 perquè pagui el beneficiari 2.
18. El banc avisador 2 paga al beneficiari 2 l'import del crèdit adossat.
19. L'ordenant recull la mercaderia del punt convingut.

El banc que emet un **crèdit adossat** pot no tenir res a veure amb el banc notificador o confirmador del primer crèdit. De la mateixa manera, els documents presentats pel *Back to Back* no han de ser forçosament també vàlids per al primer crèdit.

No tindria cap sentit utilitzar una carta de crèdit adossada si la primera és transferible.

Els bancs no són molt partidaris d'aquest tipus de crèdits, perquè assumeixen una sèrie de riscos importants. Només els clients importants solen accedir-hi. En cas d'acceptar-los, acostumen a seguir les estratègies següents per cobrir-se:

- Sol·licitar garanties addicionals a l'ordenant del segon crèdit.
- Que el cobrament del primer crèdit sigui anterior al pagament del segon.
- Que a partir del venciment les mercaderies quedin assegurades a disposició del segon banc fins al moment de l'expedició.

Aquest tipus de crèdit és bastant freqüent als mercats asiàtics, però no a la resta del món. Els bancs els eviten a favor dels crèdits transferibles.

Tampoc estan recollits per les UCP.

És més fàcil aconseguir un **crèdit *Back to Back*** si el banc ha estat notificador o confirmador del crèdit original. D'aquesta manera, pot tenir el control dels reemborsaments.

Una variant dels crèdits adossats són els **crèdits subsidiaris** o **contracrèdits**. Consisteix en el fet que un banc emet, a petició del beneficiari d'un primer crèdit, un segon crèdit documentari a favor de l'empresa que subministra la mercaderia. És a dir, és el mateix banc qui obre els dos crèdits. El mateix banc emissor té el control dels dos crèdits i s'ha d'ocupar de totes les verificacions i substitucions de factures i pagaments de manera similar a com ho faria un banc designat.

Crèdits adossats als mercats asiàtics

Segons informació de la Cambra de Comerç Internacional (CCI), la utilització que es fa d'aquests crèdits als mercats asiàtics és sovint confosa, i se l'identifica amb una mena de crèdit transferible. Es parla de "*master letter of credit*", "*baby letter of credit*", com lligant un crèdit amb l'altre. També sovint apareix la figura d'un *middleman* com a intermediari dels dos crèdits.

3.8.2 Crèdits documentaris nets

Són uns crèdits documentaris molt peculiars perquè no financen cap transacció comercial, no hi ha mercaderia.

Consisteixen en un compromís de pagament que assumeix el banc emissor a favor d'un beneficiari sense cap condicionat que s'hagi de demostrar documentalment, i es paguen a sol·licitud del beneficiari. En el fons és una variant d'una acceptació d'una lletra de canvi, i l'acostumen a utilitzar les grans empreses.

El procés d'obtenció d'una carta de crèdit neta comença amb una sol·licitud a un banc que ofereixi aquest servei. L'ordenant ha de demostrar la seva solvència i justificar com reemborsarà el seu import al banc emissor. El banc emissor valorarà el risc que està disposat a assumir i decidirà la quantitat que vol oferir.

Pot ser renovable periòdicament, i el banc anirà revisant els límits concedits per adaptar-los a la situació de l'empresa en cada moment.

3.8.3 Crèdits contingents

També coneguts com crèdits *standby* (en espera). Consisteixen en un aval bancari que a diferència dels altres crèdits documentaris garanteix el pagament d'una obligació si el banc emissor no ho fa. No verifiquen les condicions de cobrament del crèdit i tenen una normativa pròpia.

3.9 Modificació d'un crèdit documentari

Per definició, un crèdit documentari és irrevocable. Això vol dir que un cop signat existeix l'obligació que totes les parts involucrades complexin la seva part.

Ara bé, segons l'article 10 de les UCP, si totes les parts hi estan d'acord es poden modificar les condicions abans del seu venciment. Això vol dir que tant ordenant com beneficiari, banc emissor o banc confirmador (si existeix) hauran d'aprovar aquestes modificacions. Si una de les parts s'hi oposa, les modificacions no seran vàlides.

L'article 9 estableix que ha de ser el mateix banc avisador del crèdit qui s'encarregui de notificar les modificacions.

Quan el banc emissor emet la modificació queda irrevocablement obligat a assumir la modificació. En canvi, el banc confirmador només quedarà obligat si també l'accepta. En cas de no fer-ho, es limitarà a comunicar la modificació al beneficiari i notificar sense demora al banc emissor la no-acceptació de la modificació.

Les condicions originals del crèdit seguiran vigents fins que el beneficiari accepti les modificacions que li hagin presentat. El banc que avisa de la modificació és l'encarregat de comunicar la seva acceptació o el seu rebuig.

Les modificacions s'han d'acceptar en la seva totalitat, i una acceptació parcial es considerarà no acceptada. No s'admeten clàusules del tipus "aquesta modificació se suposarà acceptada pel beneficiari si no manifesta el contrari dins un període de temps determinat".

En el cas de crèdits transferibles, les modificacions també s'hauran de comunicar als segons beneficiaris, que hauran d'acceptar o no la modificació. Les modificacions més habituals que s'acostumen a fer en un crèdit documentari afecten:

- El venciment.
- L'import i la divisa
- El lloc d'embarcament o recepció:
 - El lloc de recepció de la mercaderia.
 - El lloc d'embarcament al mitjà de transport.
- El lloc de destí o desembarcament:
 - El lloc de desembarcament.
 - El destí final de la mercaderia.
- La data màxima d'embarcament: a sol·licitud del beneficiari si es troba en dificultats de complir els seus compromisos en el temps pactat. S'acostuma a allargar.
- El període d'embarcament.
- Altres.

3.10 Disputes en un crèdit documentari

No sempre exportador i importador estan d'acord en com interpretar una condició determinada de les clàusules d'un crèdit documentari. També poden aparèixer controvèrsies en la forma de presentar un determinat document, fet que origina una disputa.

En última instància, un crèdit documentari no deixa de ser un contracte com qualsevol altre, i per tant sempre queda el recurs de recórrer als tribunals de justícia. Però abans de recórrer a una instància tan dràstica i costosa (en tots els sentits) existeixen altres alternatives més “amistoses”.

És molt possible que s'hagi arribat a aquesta situació perquè la redacció de les condicions del crèdit no hagin estat suficientment clares. El primer que s'hauria de fer és intentar analitzar totes les condicions establertes al crèdit que afectin la disputa i procurar que les parts afectades poguessin arribar a un consens valorant els avantatges i els inconvenients que suposa mantenir-la. És possible que no s'arribi a cap solució, però val la pena intentar-ho perquè podria estalviar molts diners i desconfiances en negocis posteriors.

Quan les dues parts no es posen d'acord es fa necessari acudir a un tercer que ajudi a trobar una solució. La intervenció d'aquest tercer es pot fer en forma de mediació i conciliació, o en últim extrem d'arbitratge o de litigi.

La **mediació** suposa una alternativa de menor confrontació. Consisteix, de manera resumida, a demanar l'opinió d'una tercera persona, neutral i de prestigi reconegut sobre tema. La finalitat seria que aquesta opinió ajudés a arribar a un acord entre les parts enfrontades. Aquesta opinió no és vinculant, llevat que les dues parts ho decideixin abans d'emetre's. En aquest cas, l'opinió de l'expert tindria el valor de contracte per a les parts.

La CCI disposa d'un sistema ràpid de mediació en operacions que estiguin sotmeses a les seves regles. Es coneix amb el nom de DOCDEX.

3.10.1 DOCDEX

És un sistema de conciliació ràpid (acostuma a durar entre dos i tres mesos) i econòmic creat per la CCI l'any 1997. L'any 2002 es va fer una primera revisió de les regles de resolució, i el 2012 s'ha fet una segona revisió que ha estat aprovada per unanimitat.

Com tot sistema de conciliació, els seus dictàmens seran vinculants o no segons ho hagin decidit prèviament les parts enfrontades. La decisió la prenen tres experts anònims i imparcials designats per la CCI.

El DOCDEX va ser creat conjuntament per la Comissió de Banca i la Comissió d'Arbitratge i ADR (Amicable Dispute Resolution) de la CCI. Actualment està ad-

ministrat pel Centre Internacional d'ADR (departament que depèn de la Secretaria de la Cort Internacional d'Arbitratge de la CCI). Les resolucions són publicades i estan a l'abast de tothom.

“Les noves regles DOCDEX, elaborades conjuntament per experts de banca i de resolució de conflictes, ofereixen al món de les finances comercials més transparència, la senzillesa i la capacitat de fer front a una realitat cada cop més litigiosa sense renunciar a les característiques tradicionals del DOCDEX”

George Affaki, president del grup de redacció DOCDEX. Font: www.iccwbo.org

Les decisions que pren el DOCDEX no tenen efectes legals, sinó que només són vàlides dins àrea privada de les relacions sota l'empara de la CCI. Si es vol utilitzar aquest servei de mediació seria interessant que dins el camp 47A del document d'emissió del crèdit documentari hi figurés una condició addicional indicant que en cas de disputa les parts se sotmetran a l'arbitratge del DOCDEX segons les regles ICC DOCDEX, darrera publicació.

Funcionament d'una reclamació al DOCDEX

És important que abans de començar una disputa es revisin les opinions que els comitès d'experts nacionals de la CCI emeten sobre consultes presentades. De vegades, sabent l'opinió de la CCI es pot evitar arribar a un arbitratge.

En el cas que les opinions no resolguin el conflicte, el procediment a seguir és molt simple amb únicament les tres fases següents:

1. L'iniciador envia una sol·licitud (4 còpies) perquè el DOCDEX prengui una decisió, facilitant tots els documents que consideri necessari i pagant una taxa de 5.000 USD.
2. La part contrària respon a la sol·licitud adjuntant a la seva opinió els documents que cregui pertinents.
3. Un cop els experts del Centre de Resolució de Disputes disposen de tota la informació facilitada, tenen trenta dies per emetre un dictamen. Aquesta decisió serà revisada per l'assessor tècnic de la Comissió Bancària per garantir que s'ajusta a les regles de la CCI aplicables i a la seva interpretació per la Comissió Bancària.

En un termini de dos o tres mesos es farà pública la resolució. Aquest sistema és molt més ràpid que les reclamacions judicials, que poden tardar anys a emetre una sentència.

Mediació del DOCDEX

En les mediacions del DOCDEX a requeriment d'una de les parts, no és necessari que la part contrària estigui d'acord en participar en la mediació. Totes les parts afectades tenen l'oportunitat d'iniciar i participar en el procediment, i el DOCDEX emetrà la seva opinió, encara que la part contrària no vulgui participar.

Cost d'una mediació DOCDEX

Com s'ha comentat abans, una mediació DOCDEX té un cost de 5.000 USD, independentment de l'import del crèdit documentari al qual va vinculada (sempre que no superi els 500.000 USD). En cas que la transacció superi els 500.000 USD, es poden reclamar uns altres 5.000 USD en funció de la complexitat de la disputa.

A la web de la CCI espanyola que trobareu a l'apartat de referències (iccspain.org/consultas) s'inclouen, ordenades cronològicament, les opinions que el comitè d'experts espanyol ha emès sobre consultes que se li han formulat, i també se'n poden fer d'altres mitjançant l'emplenament del formulari.

Quins tipus de documentació demana el DOCDEX?

Quan l'iniciador de la mediació sol·licita la intervenció del DOCDEX ha de presentar la documentació següent:

- Dades de l'iniciador: nom complet, adreça, indicació expressa del seu paper d'iniciador de la mediació i identificació del crèdit documentari afectat.
- Dades de la part reclamada: nom complet, adreça, indicació expressa de la part reclamada i identificació del crèdit documentari afectat.
- Una petició expressa de mediació per part de l'iniciador al DOCDEX segons la darrera publicació de les normes ICC DOCDEX.
- Un resum de les reclamacions que l'iniciador fa a la part reclamada identificant clarament totes les qüestions relacionades amb el crèdit documentari sobre les quals s'hagi de fer la mediació.
- Còpia del crèdit documentari objecte de disputa, totes les modificacions aplicades i tots els documents que es considerin necessaris per situar el cas dins d'un context.
- Una declaració de l'iniciador indicant que s'ha enviat una còpia de la sol·licitud, incloent-hi tots els documents annexos, al demandat que figura a la sol·licitud.

3.11 Presentació electrònica de documents

El crèdit documentari, de la mateixa manera que altres mitjans de pagament, s'ha d'anar adaptant a l'evolució de les pràctiques del comerç. Un fet cada cop més habitual és que s'utilitzin menys documents en format paper i més documents electrònics.

Davant aquesta realitat, l'any 2002 la Cambra de Comerç Internacional es va avançar i va publicar les eUCP (també conegudes com UCPURR). Consistien en un suplement amb dotze articles que complementaven les UCP 500 existents en aquell moment i en què es regulava la presentació de documents en format electrònic dels documents lligats a un crèdit documentari.

Posteriorment, amb la publicació de les UCP 600, les eUCP van passar a ser la versió 1.1. A la pràctica, el contingut de les versions 1.0 i 1.1 és el mateix.

Les eUCP permeten tant la presentació totalment electrònica de documents com una presentació mixta en format paper i electrònic. L'esperit de les eUCP és fer-les independents de la tecnologia, de manera que no s'hagin d'anar modificant com a conseqüència dels avenços informàtics.

De la mateixa manera que un crèdit documentari ha de manifestar expressament la seva adhesió a les UCP, en el cas de la presentació electrònica també s'ha d'indicar

al camp 40E del missatge SWIFT que el crèdit documentari estarà sotmès a les eUCP.

Si un crèdit documentari amb presentació electrònica se sotmet a les eUCP també estarà sotmès, per defecte, a les UCP (**art. e2**). En cas de discrepància entre les eUCP i les UCP, prevaldran les primeres.

Si el beneficiari pot triar entre **presentació electrònica** o **paper** ha de comunicar al banc quin format escollirà (art. e5). Si tria la segona, aleshores s'aplicaran les UCP.

3.11.1 Contingut de les eUCP

Als "Annexos" es pot trobar un enllaç a les eUCP.

Per evitar confusions entre els articles de les UCP i els de les eUCP es va decidir que els que fessin referència a aquests últims davant del número de l'article s'hi afegís una "e". D'aquesta manera, per exemple, l'article 5 de les UCP seria article 5; en canvi, si fos de les eUCP seria article e5.

L'article e3 defineix el que es considera un document electrònic vàlid en un crèdit documentari. Segons aquests articles, seran documents electrònics vàlids:

- Les dades creades, generades, enviades, comunicades, rebudes o emmagatzemades per mitjans electrònics.
- Els documents en què es pugui autenticar l'aparent identitat del remitent i de la informació que conté si es mantenen complets i inalterats.
- Poden ser examinats per determinar el compliment de les condicions del crèdit documentari.

La signatura electrònica ha de servir per identificar la identitat del remitent i verificar l'autenticitat del registre electrònic.

Documents no autenticats

Un document no autenticat es considerarà no presentat. L'article e4 també indica que s'ha d'indicar quin serà el format dels documents admesos en la presentació. Si no s'indica cap format, es presuposa que tots seran vàlids.

Els documents electrònics s'han de presentar a una adreça electrònica. Es poden presentar separatament, però en aquest cas s'haurà d'avisar quan es completi la tramesa.

La data d'emissió d'un document serà, llevat que el document digui el contrari, la de la seva transmissió, com també ho serà la data de recepció. En el cas que la presentació electrònica d'un document de transport no indiqui la data d'embarcament, la data d'emissió del document servirà com a data d'embarcament (**art. e10**).

Es pot donar el cas que, per problemes tècnics, en el darrer dia hàbil per presentar la documentació el banc que hagi de rebre-la no ho pugui fer. Si l'enviament s'ha fet en horari habitual d'obertura es considerarà que el banc està tancat i que el

termini s'allarga al següent dia hàbil en què el banc estigui en disposició de rebre el document.

Si el condicionat d'un crèdit documentari exigeix la presentació de més d'un original o còpies només caldrà presentar un document (**art. e8**).

3.11.2 Validació dels documents

La validació dels documents electrònics presentats està regulada per l'article e6. Comença indicant que si el document conté un enllaç a una informació externa aquesta s'haurà d'examinar. En cas que no sigui possible accedir a l'hipervincle es generarà una discrepància.

L'apartat *b*) del mateix article indica que el fet que un banc acusi rebut del document que li ha estat enviat no pressuposa en cap cas la seva validació.

Si no s'ha indicat cap format concret de presentació dels documents electrònics i el banc no sap com obrir el document enviat, això no pot suposar un rebuig. Quan el banc reenvia la documentació electrònica a l'ordenant del crèdit està manifestant que ha validat els documents presentats (recordem que sempre es tracta d'una autenticitat aparent).

3.11.3 Rebuig de documents

El termini per validar els documents comença a comptar a partir del dia següent en què es rep la notificació per part del beneficiari indicant que ha completat la tramesa i que el banc l'hagi pogut rebre.

En cas que el banc emissor o confirmador rebi una notificació de rebuig d'una presentació i no rebi cap altra notificació en un termini de trenta dies posteriors, el banc està obligat a retornar els documents en paper al presentador, però pot fer el que cregui convenient amb els documents electrònics.

3.11.4 Situació actual de la presentació electrònica de documents

La utilització de documentació electrònica en els crèdits documentaris és molt baixa en els bancs europeus. En canvi, a Amèrica del Nord o al Japó la seva utilització està molt generalitzada.

Tot i això, cada cop hi ha més fases del circuit d'un crèdit documentari que es completen sense documentació en paper. La sol·licitud d'emissió d'un crèdit s'acostuma a fer telemàticament completant un formulari a la pàgina web de l'entitat financera.

Document corromput

Si un cop presentat un document al banc aquest es corromp, el banc podrà comunicar aquest fet al banc presentador i requerir-li que el torni a enviar. El banc presentador disposa d'un termini de trenta dies a comptar des de la data del requeriment. Si el document corromput no es presenta, el banc pot considerar el document com a no presentat sense allargar el termini (**art. e11**).

Per una altra banda, les comunicacions entre banc emissor i banc avisador també es fan utilitzant missatges SWIFT.

Finalment, cada cop també és més freqüent que la comunicació al beneficiari de l'obertura d'un crèdit documentari al seu favor es faci utilitzant la banca telemàtica.

Per tant, les fases inicials i finals del circuit ja es fan electrònicament. Queda la part intermèdia (presentació i validació de documents) per completar el procés. És més una qüestió de costum que de poca fiabilitat de les eines disponibles.

3.11.5 Conceptes equivalents

Les eUCP utilitzen nomenclatura pròpia lligada al suport electrònic del document. A continuació es presenta la interpretació d'alguns d'aquests conceptes:

- **Verificació aparent:** en termes de documents electrònics vol dir que les dades contingudes al document són formalment correctes.
- **Autenticació del document:** es pot verificar l'origen del document (identitat del remitent) i la integritat de la informació que conté.
- **Document:** fitxer electrònic.
- **Lloc de presentació:** vol dir adreça electrònica a la qual s'ha d'enviar el document.
- **Document signat:** el document ha d'incloure una signatura electrònica.

3.12 La carta de crèdit comercial

El crèdit documentari té el seu origen en les cartes que facilitaven els bancs als comerciants perquè poguessin disposar de diner efectiu en un altre país. El comerciant presentava aquesta carta signada pel seu banc a un banc local del país on s'havia desplaçat. La carta de crèdit comercial és l'evolució d'aquesta primera carta de crèdit, i per tant, en certa manera, es pot considerar com l'antecedent del crèdit documentari.

Avui en dia la carta de crèdit comercial té dues interpretacions. Una primera la considera sinònim del crèdit documentari, i aquesta accepció té el seu origen en una traducció literal de la versió anglesa de crèdit documentari, *letter of credit*. La segona accepció diferencia la carta de crèdit comercial del crèdit documentari. Es defineix com un document emès per un banc, anomenat *emissor*, a petició expressa de l'importador i per a la qual s'autoritza el beneficiari exportador a presentar lletres de canvi contra el banc emissor o una altra entitat bancària especificada a la carta. En aquest document, el banc emissor es compromet a pagar les

Lletres presentades sempre que l'exportador compleixi una sèrie de condicions demostrables mitjançant documents.

Aquesta forma de crèdit comercial es va desenvolupar especialment als Estats Units i posteriorment al Japó. En canvi, a Europa l'evolució va anar pel costat dels actuals crèdits documentaris.

Llevat de petites diferències formals, en la carta de crèdit comercial els plantejaments, els objectius i les regulacions són els mateixos que en el crèdit documentari.

La carta de crèdit comercial va tenir un ús bastant estès fins a l'aparició del sistema de telecomunicacions SWIFT. La seguretat que ofereix la teletransmissió codificada SWIFT és molt superior a la d'una carta en suport paper que el beneficiari porta personalment.

3.12.1 Funcionament

El cicle d'una carta de crèdit comença amb l'establiment d'una relació comercial que es concreta en un contracte de compravenda. Una dels punts que s'ha d'acordar en aquest contracte és el sistema de pagament que s'utilitzarà i les condicions que haurà de complir el beneficiari (exportador) per poder cobrar. Aquestes condicions han d'aparèixer al contracte.

L'importador s'adreça al seu banc i li sol·licita l'emissió d'una carta de crèdit comercial a favor de l'exportador. En aquesta carta, el banc emissor es compromet a pagar les lletres de canvi que l'exportador giri fins a arribar a un import màxim establert en la carta. Perquè l'exportador pugui cobrar haurà de presentar documents que demostrin que ha complert les condicions pactades. A mesura que l'exportador vagi presentant lletres al banc emissor, aquest les anirà pagant fins a arribar a cobrir tot l'import del crèdit. A la presentació, el banc emissor pot pagar o acceptar les lletres segons s'hagi pactat a la carta. Les lletres han de portar una referència que identifiqui la carta de crèdit que les empara.

La carta de crèdit comercial s'emet amb la finalitat que els efectes que incorpora puguin ser negociats. El seu avantatge és que el lliurat de la lletra és el banc emissor que dona garantia a la lletra. Com es pot comprovar, ens trobem amb un cas similar al del crèdit documentari, on el banc assumeix la responsabilitat de pagament d'un deute i només canvia la forma: amb la carta a partir de lletres i al crèdit documentari amb crèdit.

Una altra semblança amb el crèdit és la possibilitat de la transmissió. A la carta de crèdit comercial es fa endossant les lletres i en el crèdit documentari, emetent un crèdit transferible. Són també dos camins diferents per arribar a una mateixa finalitat. Les lletres de canvi generades són negociables en qualsevol banc sense limitacions.

Una tercera semblança és la irrevocabilitat d'ambdós mitjans, ja que tant la carta de crèdit comercial com el crèdit documentari són irrevocables per defecte.

Els dos mitjans també es paguen d'entrada a la caixa del banc emissor. Ara bé, en el crèdit documentari es preveu la figura del banc confirmador, i les caixes d'aquest banc també estarien obligades a assumir el pagament i fins i tot es pot designar un banc pagador per fer aquesta funció. En la carta de crèdit comercial, el beneficiari pot decidir negociar les lletres en qualsevol banc. Normalment no trobarà dificultats en el descompte, perquè estaran emeses per un altre banc.

En relació amb els documents que s'han de presentar per poder cobrar, són els mateixos que s'utilitzen en el crèdit documentari, i el procediment de validació també és el mateix.

Carta personal i crèdit comercial

La carta personal de crèdit es diferencia de la carta de crèdit comercial en el fet que la primera només té per finalitat obtenir diners en efectiu en una plaça diferent. Un exemple de carta personal de crèdit són els *traveller checks*, avui en dia en desús.

Una diferència destacable respecte al crèdit documentari és que la carta de crèdit comercial s'envia directament al beneficiari i aquest la presenta al banc juntament amb les lletres. També es poden utilitzar els serveis d'un banc corresponsal que validi l'autenticitat o procedència de la carta, i en aquest cas se'n fa un duplicat per al banc avisador. En canvi, en el crèdit documentari les instruccions s'envien únicament al banc avisador. També es podria designar un banc pagador per a la carta de crèdit comercial, però les lletres seguirien sent negociables a qualsevol banc, encara que aquesta opció no tindria molt sentit utilitzar-la.

La carta de crèdit comercial és una manera d'agilitar el crèdit documentari, perquè l'exportador pot escollir el banc que més li convingui.

Actualment, les cartes de crèdit comercial emeses en paper s'utilitzen molt poc perquè es presten a falsificacions, i les entitats bancàries opten clarament per la transmissió mitjançant missatges SWIFT, molt més segurs.

Per dificultar la possibilitat de falsificació, les cartes s'expedeixen en paper timbrat difícil d'imitar i, en cas de dubte, si el banc negociador no ha estat avisat prèviament pot consultar el banc emissor abans de fer qualsevol actuació.

3.12.2 Diferències entre carta de crèdit comercial i crèdit documentari

Les diferències són les següents:

- Per la forma d'emissió: la carta de crèdit comercial s'emet en impresos de seguretat del banc emissor, encara que també es pot teletransferir; en canvi, el crèdit documentari s'emet en formularis estàndard proposats per la CCI o en models SWIFT.
- Per la forma de trametre la informació: la carta de crèdit comercial s'envia directament al beneficiari o se li fa arribar mitjançant un corresponsal, que es quedarà una còpia, mentre que el crèdit documentari sempre es gestiona a través del banc corresponsal.
- Per la forma de pagament: la carta de crèdit comercial s'instrumenta amb lletres de canvi que poden ser cobrades a les caixes del banc emissor o

negociades en qualsevol altre banc, i l'honra del crèdit documentari, tot i que teòricament s'hauria de fer al banc emissor, s'acostuma a fer al banc designat segons el que estipulin les condicions del crèdit (pagament a la vista, pagament diferit, acceptació d'efectes o negociació d'efectes).

- Segons la possibilitat d'utilitzar girs: les cartes de crèdit comercial sempre incorporen girs, mentre que en el crèdit documentari es poden emprar però existeixen altres alternatives.
- Segons la possibilitat de fer disposicions parcials: en les cartes de crèdit comercial les disposicions parcials se sobreentenen, perquè el banc anirà pagant o acceptant lletres a mesura que el beneficiari les presenti fins a arribar al límit. Les lletres descomptades s'aniran anotant a la part posterior de la carta de crèdit. Al crèdit documentari dependrà de les condicions establertes a l'hora d'emetre el crèdit, i en cap cas es fan anotacions si s'utilitzen les disposicions parcials.
- Modificacions: les modificacions que es facin a la carta inicial s'han d'anotar en un altre document que s'adjuntarà al mateix expedient. Les modificacions s'han de remetre als bancs negociadors, i les que es puguin fer al crèdit documentari només seran vàlides si les accepta el beneficiari.

De la mateixa manera que els crèdits documentaris, les cartes de crèdit comercial també estan regulades per les UCP.

3.12.3 En quins casos es pot utilitzar la carta de crèdit comercial?

Encara que no és molt habitual, sí que hi ha algunes situacions en les quals pot ser interessant utilitzar aquest mitjà de pagament. Algunes d'aquestes són quan el banc de l'exportador i el de l'importador són coneguts i de solvència reconeguda o quan no existeixi risc de país (ni polític ni de transferència). Una altra opció és si es volen cobrir diverses operacions d'un mateix concepte per un període de temps determinat (per exemple, proveir de carburant una flota de camions). Un darrer exemple és quan es busca la seguretat del crèdit documentari però amb una major flexibilitat i cost més baix.

Garanties i altres formes de pagament Internacionals

Carles Olives Felip

Mitjans de pagament internacionals

Índex

Introducció	5
Resultats d'aprenentatge	7
1 Garanties accessòries i independents	9
1.1 La fiança contractual	10
1.1.1 Elements d'una garantia accessòria	11
1.1.2 Característiques del contracte de fiança	12
1.1.3 Classes de fiances	13
1.1.4 Relacions entre els elements personals de la fiança	14
1.1.5 Fiança solidària	16
1.1.6 Extinció del contracte de fiança	17
1.1.7 Les Regles Uniformes per a Fiances Contractuals 524	18
1.2 Aval bancari	19
1.2.1 Subjectes de l'aval	21
1.2.2 Costos de l'aval	21
1.2.3 Avantatges i inconvenients de l'aval bancari	22
1.2.4 Altres figures lligades a l'aval	23
1.2.5 Diferències entre aval i fiança	23
1.3 Les garanties independents	24
1.3.1 Garanties bancàries	25
1.3.2 Tipus de garanties independents	31
1.3.3 Les garanties independents i el risc	35
1.3.4 La clàusula Ever green	36
1.4 Normativa de les garanties independents	36
1.4.1 Les URDG 758	37
1.4.2 Les ISP 98	40
1.4.3 Altra normativa aplicable a les garanties	45
1.4.4 Avantatges de les garanties independents	45
1.4.5 Comparació entre garanties bancàries i crèdits 'standby'	46
1.5 Les 'comfort letters'	47
1.5.1 Cartes dèbils	48
1.5.2 Cartes fortes	48
1.5.3 Avantatges de la utilització de les 'comfort letters'	49
2 Altres formes de pagament/cobrament internacional	51
2.1 Obligacions de pagament bancàries (BPO)	52
2.1.1 Esquema de funcionament d'una BPO	53
2.1.2 Les URBPO 750	56
2.1.3 Avantatges i inconvenients d'una BPO	59
2.1.4 Comparació de la BPO amb altres mitjans de pagament alternatius	61
2.1.5 Implantació de les BPO	62
2.2 Forfetatge	62

2.2.1	Elements del forfetatge	63
2.2.2	Condicions a complir per utilitzar el forfetatge	65
2.2.3	Costos del forfetatge	66
2.2.4	Avantatges del forfetatge	67
2.2.5	Inconvenients del forfetatge	68
2.2.6	Normativa del forfetatge	68
2.2.7	Les URF 800	69
2.3	Facturatge	70
2.3.1	Elements del facturatge	72
2.3.2	Funcionament del facturatge internacional	73
2.3.3	Esquema de funcionament del facturatge d'exportació sense recurs	74
2.3.4	Modalitats de facturatge	76
2.3.5	Els costos del facturatge	78
2.3.6	Costos d'avançament del finançament	79
2.3.7	Característiques resumides del facturatge	79
2.3.8	Avantatges del facturatge	80
2.3.9	Inconvenients del facturatge	81
2.3.10	Normativa del facturatge	82
2.4	Confirmació de pagaments	84
2.4.1	Concepte de confirmació de pagaments	84
2.4.2	Elements de la confirmació de pagaments	86
2.4.3	Opcions que pot incorporar la confirmació de pagaments	87
2.4.4	Tipus de confirmació de pagaments	88
2.4.5	Confirmació de pagaments amb pagament immediat	89
2.4.6	Avantatges de la confirmació de pagaments	90
2.4.7	Inconvenients de la confirmació de pagaments	91
2.4.8	Costos de la confirmació de pagaments	92
2.4.9	Normativa de la confirmació de pagaments	92
2.4.10	La cadena de subministrament de finançament	93

Introducció

Els mitjans de pagament tradicionals eren útils quan els volums de compres o vendes de les empreses no eren tan grans, quan hi havia pocs proveïdors, els clients eren coneguts i, en el fons, hi havia confiança entre comprador i venedor. L'empresa es relacionava amb un entorn molt més proper.

En els darrers cinquanta anys, el comerç internacional ha evolucionat més que en tota l'època anterior. Abans una comanda enviada a un proveïdor estranger podia trigar setmanes a arribar al destí. Avui en dia tot va molt més ràpidament. Una comanda feta per internet tarda segons a arribar al proveïdor. Les negociacions entre comprador i venedor es poden fer de manera gairebé presencial, encara que estiguin a milers de quilòmetres de distància. La informació viatja a la velocitat de la llum.

En aquesta unitat veurem altres alternatives disponibles per fer front a aquesta nova situació del comerç internacional i les garanties que ho fan possible.

La unitat comença amb l'apartat "Garanties accessòries i independents", que se centra en l'estudi d'aquestes dues modalitats de garantia: l'accessòria, lligada al contracte, i la independent, garantia abstracta desvinculada del contracte que l'ha originat.

A les garanties accessòries es fa una distinció entre la fiança i l'aval bancari. Primerament s'explica què és una fiança, quina ha estat la seva evolució i quines són les seves característiques específiques. Quins elements participen en un contracte de fiança i quines relacions existeixen entre els elements personals i com s'extingeix l'obligació garantida. Per acabar, es fa una classificació dels diferents tipus de fiances, remarcant especialment la fiança solidària. Es comenten les URCB 524, les regles uniformes sobre fiances proposades per la Cambra de Comerç Internacional.

L'aval bancari és l'altra gran modalitat de garantia accessòria. S'estudien les seves característiques i els subjectes que hi participen. També es fa menció dels costos que suporten i es conclou amb una anàlisi dels seus avantatges i inconvenients.

Respecte a les garanties independents, també conegudes com garanties a primer requeriment o garanties a primera demanda, s'analitza quines són i com s'ha arribat a aquesta figura financera, distingint entre la garantia bancària i la carta de crèdit *standby*. En ambdós casos s'explica quins són els elements personals i el seu funcionament.

Per finalitzar l'apartat es classifiquen els diferents tipus de garanties independents, classificació que és vàlida tant per a les bancàries com per als *standby*, i es fa un estudi de la normativa de la Cambra de Comerç Internacional que regula les dues garanties, les URDG 758 (garanties bancàries) i les ISP 98 (*standby*), per

valorar els principals avantatges que presenten les garanties independents i les petites diferències entre la garantia bancària i el crèdit *standby*. Com a últim apunt, s'analitza la *comfort letter*, un tipus de garantia més moral que financera.

A l'apartat "Altres mitjans de pagament/cobrament internacionals" es tracten en primer lloc les obligacions de pagament bancàries (BPO). S'analitza un nou mitjà de pagament totalment electrònic que no té antecedents abans del seu origen, el juliol del 2013. S'estudien les URBPO 750, la normativa aplicable proposada per la Cambra de Comerç Internacional, creadora d'aquest mitjà de pagament.

Per finalitzar aquest nou mitjà, es resumeixen els principals avantatges i inconvenients de les BPO fent una comparativa amb els mitjans de pagament tradicionals als quals pretén substituir, el crèdit documentari i les operacions de compte obert, i una altra valorant quin ha estat el seu grau d'acceptació a nivell mundial.

Es continua dintre d'aquest apartat amb l'estudi dels mitjans de pagament especialitzats: el *forfaiting* (forfetatge), el *factoring* (facturatge) i el *confirming* (confirmació de pagaments).

Pel que fa al forfetatge, s'explica el concepte i els elements que apareixen en un contracte, i es comenta el procediment que segueix una operació de forfetatge, especificant en quines condicions es pot aplicar.

S'hi fa també una valoració dels costos del forfetatge, diferenciant quins seran a càrrec de l'exportador (beneficiari) i quins a càrrec de l'importador.

Posteriorment, es fa una comparativa entre els avantatges i els inconvenients que aporta el forfetatge, tant a l'exportador com a l'importador.

Per concloure es fa una breu referència a la normativa que regula el forfetatge a nivell internacional, publicada per la Cambra de Comerç Internacional, les URF 800.

Un segon mitjà estudiat és el facturatge, una mena de forfetatge per a operacions financeres a curt termini. El facturatge no presenta un format únic, sinó que té diverses variants. S'estudia el facturatge amb recurs i sense, el facturatge amb descompte i sense, i finalment el facturatge amb cobertura. De la mateixa manera que en el cas anterior, també s'avaluen els elements, el funcionament, els costos i la normativa aplicable davant l'absència a escala internacional.

Un tercer mitjà analitzat és la confirmació de pagaments, considerada el facturatge del comprador. A més del concepte, s'hi analitzen els diferents elements, tipus, costos i els seus avantatges i inconvenients.

Per finalitzar l'apartat es fa menció de la *supply chain finance* o cadena de subministrament financer, que és la conjunció de les funcions de facturatge i confirmació de pagaments en un mateix banc.

Resultats d'aprenentatge

En finalitzar aquesta unitat, l'alumne/a:

1. Caracteritza els diferents mitjans de cobrament i pagament internacionals documentaris, analitzant els procediments, els costos i l'operativa de cadascun i els efectes jurídics i econòmics de la normativa reguladora.

- Identifica la normativa nacional i internacional vigent que regula els mitjans de pagament documentaris internacionals.
- Analitza els efectes jurídics i econòmics dels convenis internacionals que regulen els mitjans de pagament documentaris.
- Interpreta la normativa reguladora dels mitjans de pagament documentaris internacionals a través d'Internet.
- Classifica els diferents mitjans de pagament documentaris internacionals.
- Analitza els avantatges i inconvenients dels diferents mitjans de pagament documentaris internacionals, calculant els costos derivats de la seva gestió.
- Identifica les principals obligacions legals de les entitats financeres, d'assegurances i de transport associades a l'operació internacional, assegurant el cobrament o pagament.

2. Gestiona la documentació per fer el cobrament o pagament internacional amb mitjans documentaris, analitzant els terminis i les condicions estipulades, considerant els sistemes digitals a través d'Internet i garantint la confidencialitat i seguretat de les transaccions.

- Identifica els documents, financers i comercials, necessaris per dur a terme el cobrament o pagament d'una operació de comerç internacional.
- Determina la documentació que s'exigeix en cada mitjà de pagament per procedir al cobrament/pagament de l'operació de comerç internacional.
- Identifica i confecciona, per a cada mitjà de pagament internacional, el document base que ho representa.
- Utilitza tècniques telemàtiques o convencionals d'investigació per a l'obtenció de la informació.
- Identifica les possibles formes d'operar dels mitjans de pagament internacionals a través d'internet.
- Utilitza sistemes de certificació digital que garanteixin la confidencialitat i assegurin les operacions de cobrament o pagament internacionals fetes a través d'Internet.

3. Analitza les garanties i els avals dels mitjans de cobrament i pagament internacionals documentaris, adequant-se a la normativa vigent.

- Identifica els riscos inherents a les operacions contractuals internacionals.
- Defineix els conceptes de garantia real i personal.
- Diferencia les principals garanties reals utilitzades a la pràctica bancària.
- Classifica les garanties en funció de la seva relació amb l'obligació.
- Interpreta les regles i els usos relatius a les garanties bancàries.
- Valora els avantatges i els inconvenients de cada modalitat de pagament en funció de les garanties exigides.
- Confecciona la documentació relativa a l'emissió, modificació i cancel·lació de les garanties i dels avals.

1. Garanties accessòries i independents

Una garantia és un instrument financer que garanteix el compliment de les obligacions derivades d'un contracte. Les garanties han existit des de fa temps per prevenir el risc d'incompliment i, si aquest es produïa, la part perjudicada podia compensar els danys causats per aquest incompliment amb la garantia.

En una garantia, la part perjudicada havia de demostrar l'incompliment per poder rebre la indemnització corresponent. La demostració no sempre era simple, perquè l'altra part també argumentava les seves raons per a l'incompliment i traslladava la responsabilitat a l'altra part. Sovint el procés acabava amb una demanda judicial.

L'ordenament jurídic dels diferents països té ben previst com resoldre aquests casos amb legislació específica pròpia. Per desgràcia, aquesta legislació està molt adaptada a la idiosincràsia de cada país i sovint un mateix fet pot ser valorat, en termes jurídics, de manera diferent en dos països.

La garantia que acabem de descriure es coneix amb el nom de **fiança**.

Segons la definició de les cambres de comerç, una fiança és un document escrit, emès pel garant a favor del beneficiari, pel qual, en cas d'incompliment de l'obligació principal, el garant es compromet a:

- Pagar o satisfer qualsevol reclamació.
- Rescabalar danys o indemnitzar fins a l'import indicat a la fiança.
- Pagar o satisfer la reclamació o el dret del beneficiari.

La fiança és una eina útil en les relacions comercials interiors (totes les parts implicades estan sotmeses a la mateixa llei), però suposava una barrera important per al comerç internacional.

Importadors i exportadors acostumen a no conèixer la llei de l'altra part, i això els situa en una posició d'indefensió si han d'acudir a tribunals forans (el garant pot posar excepcions de les garanties i també defenses per no executar-la, les maneres de demostrar l'incompliment poden ser diferents en cada lloc, etc.).

El comerç internacional necessitava un tipus de garantia més "universalitzat", menys restrictiu i més fàcil d'aplicar.

Davant d'aquesta circumstància, els bancs que oferien fiances als seus clients cada cop van fer menys restrictiva la demostració dels incompliments. S'anava intentat desvincular cada cop més la garantia del mateix contracte.

Així, una de les primeres conseqüències d'aquesta evolució va consistir en el fet que alguns tipus de fiances van passar de ser subsidiàries (només es pot reclamar

el pagament si no ho ha fet el fiançat prèviament) a tenir un caràcter solidari, de manera que es podia exigir el compliment de la fiança sense abans haver-ho de fer el fiançat.

El pas següent en aquest tipus de garanties va consistir en el fet que ja no va ser necessari demostrar l'incompliment per executar la garantia, i n'hi havia prou amb posar-ho de manifest.

D'aquesta manera, s'han acabat diferenciant dos tipus de garanties:

- **Fiança:** considerada com una garantia accessòria perquè va lligada al contracte. És el model tradicional existent des de fa molts anys.
- **Garantia independent:** totalment desvinculada del contracte, només requereix la petició del beneficiari per executar-se. No cal demostrar l'incompliment. Aquesta garantia independent a Europa pren la forma de garantia bancària i als Estats Units, de crèdit *standby*.

1.1 La fiança contractual

Encara que conceptualment la garantia accessòria i la garantia independent són dos conceptes clarament diferenciats, si ens fixem en la normativa que les regula els límits entre l'una i l'altra no són tan clars.

La raó potser la podem trobar en el fet que les garanties accessòries són utilitzades des de fa molt temps i tenen molt arrelament. Tant el Codi civil com el Codi mercantil parlen del concepte genèric de fiança, però dóna la sensació que fan més referència a la fiança accessòria que a la independent.

La garantia independent, en ser una evolució de la garantia accessòria, apareix marginalment sota el concepte de **garantia solidària**.

Aquesta situació també es produeix en altres països. Potser per això, quan la Cambra de Comerç Internacional (CCI) decideix publicar les regles uniformes dedica només 8 articles a les garanties accessòries (URCB 524) i, en canvi, quan vol regular les garanties independents ho fa de manera molt més extensa:

- Les regles uniformes de les garanties bancàries tenen 35 articles (URDG 758).
- Les garanties *standby* també tenen una regulació curta (10 regles), però com que estan basades en un crèdit documentari també estan regulades per les UCP.



Contracte lligat a la fiança

Entenem, doncs, per **fiança** una garantia accessòria. Es diu que és accessòria perquè està lligada al contracte existent entre l'ordenant de la garantia i el beneficiari.

En les garanties accessòries, ni l'ordenant ni el banc garant estan obligats a fer cap pagament a sol·licitud del beneficiari fins que aquest no hagi demostrat l'incompliment, presentant una sentència judicial, un acord d'arbitratge o el consentiment explícit (per escrit) de qui ha d'efectuar el pagament.

La garantia accessòria **requereix evidència de l'incompliment** per part de l'ordenant.

La normativa aplicable al contracte de fiança la trobem al:

- Codi civil: articles 1822 a 1856
- Codi de comerç: articles 439 a 442

L'article 1822 del Codi civil defineix el concepte fiança com una "modalitat de garantia per la qual un tercer es compromet a executar la prestació deguda pel deutor al creditor, en principi, si no ho fa el deutor".

Aquest article no distingeix entre fiança civil i fiança mercantil. Per saber de quin dels dos tipus de fiança es tracta s'ha d'acudir al Codi de comerç: el seu article 429 diu que perquè una fiança es consideri mercantil és necessari que l'objectiu de la fiança sigui assegurar el compliment d'un contracte mercantil encara que el fiador no sigui comerciant.

Seguint amb el Codi civil, l'article 1824 estableix el caràcter accessori de la fiança com a tipus garantia. Perquè existeixi una fiança hi ha d'haver una obligació garantida. Aquesta serà l'obligació principal i la fiança, la garantia accessòria.

Aquest caràcter accessori també es veu reforçat quan estableix que el creditor només podrà dirigir-se contra el fiador en cas que aquest no pagui. És el **principi de subsidiarietat**. En aquest apartat es contempla una excepció en el cas de la fiança solidària segons la qual es pot reclamar directament al fiador.

1.1.1 Elements d'una garantia accessòria

En una garantia accessòria intervenen els elements personals següents:

- **Deutor principal.** És aquella persona que efectua el contracte de fiança a favor d'un beneficiari i que assumeix les obligacions i responsabilitats derivades del contracte.
- **Fiador.** És la persona (pot ser una entitat financera) que emet la fiança. Es compromet a complir les obligacions establertes en el contracte mercantil en cas que no ho faci el deutor. Ha d'indemnitzar el beneficiari en cas que es produeixi l'incompliment del contracte.

Insolvència del fiador

Si el fiador esdevé insolvent, el creditor té dret a sol·licitar un segon fiador que assumeixi les mateixes obligacions, llevat del cas en què s'hagi especificat que el fiador ha de ser una persona concreta (art. 1829).

- **Creditor.** És el beneficiari de la fiança, la persona que rep la indemnització fixada en la fiança en cas d'incompliment.

El Codi de comerç admet l'existència de més d'un garant amb la figura dels **cofiadors**, que garanteixen parts de la fiança. A cada cofiador només se li pot exigir la part que ha manifestat garantir (a menys que s'hagi estipulat expressament la seva solidaritat).

Al fiador no se li pot exigir una quantitat superior a la que s'exigiria al deutor principal.

A part dels elements personals, també trobem aquests altres elements:

- **Import.** És la quantitat màxima de diners que ha de pagar el garant al beneficiari en cas d'incompliment. Tret que es manifesti una altra cosa, comprèn l'obligació principal i tots els seus accessoris, incloent-hi les despeses judicials amb posterioritat al requeriment del pagament.
- **Venciment.** Data a partir de la qual la fiança deixa d'estar activa. La data de venciment es pot expressar de les maneres següents:
 - Data indicada al document de la fiança.
 - Data en què es produeix el fet objecte de la fiança i, per tant, s'extingeixen les obligacions.
 - Si no s'especifica cap data, sis mesos a comptar des del moment d'entrega de la mercaderia.
- **Contracte.** Document escrit que representa la compravenda feta entre el fiançat i el beneficiari. És el document que donarà lloc a l'emissió de la fiança.
- **Obligació contractual.** Són les clàusules incloses en el contracte. El contracte de fiança s'ha de fer obligatòriament per escrit (art. 440 del Codi de comerç). Per tant, qualsevol obligació contractual no escrita no es considerarà vàlida.
- **Incompliment.** No-execució d'alguna de les obligacions establertes en el contracte i que donarà lloc a la reclamació de la compensació.

1.1.2 Característiques del contracte de fiança

En un contracte de fiança un tercer (el fiador) diferent del deutor s'obliga al compliment d'una obligació aliena. Bàsicament les característiques d'aquest contracte són les següents:

- Té caràcter accessori, depèn d'una obligació principal.

- És consensual: ha d'existir la voluntat expressa, manifestada per escrit, de fiançar. Només quedarà fiançat allò que aparegui escrit al contracte.
- La fiança pot ser gratuïta o onerosa.

1.1.3 Classes de fiances

Les fiances es poden classificar en diferents tipus en funció de l'aspecte considerat en cada moment, ja sigui l'obligació garantida, la contraprestació econòmica que preveu o el beneficiari, per citar-ne uns quants.

Segons l'obligació que garanteixen:

- **Fiança convencional.** Fiança constituïda per l'acord de voluntats de dues parts mitjançant un contracte. Aquestes són les que tractarem en aquesta unitat.
- **Fiança legal o judicial.** Fiança ordenada per la llei o dictada per un jutge.

Segons l'existència o no de contraprestació econòmica:

- **Fiança gratuïta.** El fiador no obté cap benefici per executar la garantia. Només hi ha obligacions del fiador cap al crèdit o contracte unilateral.
- **Fiança onerosa.** El fiador rep una retribució a canvi de fiançar. Existeix un contracte bilateral (per exemple, avals bancaris).

Segons el beneficiari:

- **Fiança a favor del deutor principal.**
- **Fiança a favor d'un tercer.**

Segons el caràcter i la naturalesa de l'obligació garantida:

- **Fiança simple.** Fiança que garanteix l'obligació principal.
- **Fiança doble.** Fiança que garanteix una altra fiança. En aquest cas tindrem fiança principal (garanteix el contracte inicial) i subfiança (garanteix una primera fiança).

Segons l'extensió de l'obligació principal garantida:

- **Fiança il·limitada** o indefinida: fiança que inclou l'obligació principal i les seves responsabilitats accessòries. És el més habitual.
- **Fiança limitada** o definida: fiança que només respon de l'obligació principal o de part d'aquesta.

1.1.4 Relacions entre els elements personals de la fiança

Els elements personals que es poden trobar en un contracte de fiança són el deutor, el fiador, el creditor i el cofiador. A la fiança s'estableixen determinades relacions segons la responsabilitat que assumeixen els diferents subjectes que hi participen. Hi ha, per una banda, la relació entre deutor i fiador quant a les obligacions que es deriven si el primer no compleix amb el creditor; la relació entre el creditor i fiador, quan el primer ha d'executar l'incompliment del deutor contra el segon, i, finalment, la relació entre cofiadors, si hi ha més d'una persona que garanteixi l'incompliment del deutor.

Relacions entre deutor i fiador

El **fiador** respon de les obligacions del deutor si aquest no compleix amb el contracte pactat. Tot i així, l'article 1843 del Codi Civil reconeix les situacions següents:

- Acció de rellevament o cobertura
- Acció de regrés o reintegrament
- Acció de subrogació

L'acció de **rellevament** o **cobertura** consisteix en el fet que el fiador pot actuar contra el deutor, fins i tot abans d'haver de pagar el deute, si es dóna alguna de les situacions següents:

- Existeix una demanda judicial contra el fiador exigint el pagament del deute
- El deutor es declarat en concurs de creditors
- El deutor s'ha compromès a relevar el fiador del seu compromís en una data determinada i aquesta ha expirat.
- El deute ha esdevingut exigible.
- Han transcorregut deu anys des de l'assumpció de l'obligació, en el cas que aquesta no tingui un venciment determinat.

Les accions que el fiador pugui emprendre amb el deutor no afecten al creditor que continua mantenint el dret de reclamar al fiador l'import del deute.

Amb l'acció de **regrés** o **reintegrament** quan el fiador paga al creditor en substitució del deutor, podrà exigir a aquest deutor ser reemborsat pels conceptes següents:

- L'import del deute pagat

- Els interessos legals des del moment del pagament fins al reemborsament
- Les despeses suportades pel fiador a partir del moment en que comunica al deutor que ha estat requerit pel pagament.
- Danys i perjudicis, si s'escau.

Finalment, amb l'acció de **subrogació**, el fiador substitueix al creditor en els drets en relació al deutor. És a dir, les obligacions que el deutor tenia amb el creditor ara les té amb el fiador. L'única diferència del fiador respecte al creditor és que així com el creditor té dret sobre el total del deute no cobrat, el fiador només pot reclamar la part de la fiança que ha pagat.

Ara bé, el fiador perdrà aquest dret si es dona alguna de les situacions següents:

- El fiador paga sense notificar-ho al deutor. En aquest cas el deutor té dret a manifestar al fiador les mateixes discrepàncies que hagués pogut exposar al creditor.
- Si el fiador paga abans del venciment no tindrà dret a reclamar al deutor el reemborsament fins a la data de venciment del deute.

Tipus d'interès legal

Tipus d'interès que s'utilitza en aquelles operacions financeres en les quals no s'ha establert cap tipus d'interès. El tipus d'interès legal el fixa el Govern amb els pressupostos generals anuals i es publica al BOE, i entra en vigor en el mateix moment en què ho fa el pressupost.

Mentre l'acció de rellevament o cobertura no implica que s'hagi realitzat encara el pagament del deute, ja sigui parcial o totalment, a les accions de regrés o reintegrament i de subrogació si s'ha produït l'execució contra el fiador. Quan el fiador ha pagat existeix el que s'anomena principi de **rescabament**, on té dret a decidir amb quina de les dues accions, la que consideri millor, regrés o subrogació, actuarà contra el deutor. Tot i així, per tenir-ne dret a aquest principi són necessàries una sèrie de condicions:

- El fiador ha de comunicar al deutor la seva voluntat de fer el pagament. Si paga pel seu compte, perd el dret al rescabament.
- Si el fiador paga després d'haver-ho fet, el deutor es considera que ha fet un pagament indegut i no pot reclamar al deutor.
- El fiador no pot pagar abans del venciment del deute. Si ho fa, el deutor no adquireix cap obligació respecte al fiador.

Relacions entre creditor i fiador

La relació entre creditor i fiador és la que s'origina amb el contracte de fiança, i es concreta en l'obligació del fiador de pagar un deute del deutor si aquest no ho fa.

La forma de fiança més habitual és la simple i indefinida. En aquesta situació habitual, el fiador té dret a reclamar tant l'import del deute com les despeses accessòries que se'n poden derivar.

Respecte al creditor, el fiador pot exigir dos beneficis que li són favorables:

- benefici d'excussió
- benefici de divisió

Aplicant el benefici d'excussió quan un deutor no té béns suficients per fer front a un deute, el fiador només ha d'assumir la part que no pot cobrir el deutor.

El **benefici d'excussió** és la conseqüència del caràcter subsidiari de la fiança. Consisteix en el dret que té el fiador d'exigir dirigir-se al deutor principal abans d'executar-se la fiança (art. 1830 del Codi de comerç) i esgotar els béns dels quals disposi per fer front al pagament.

No obstant això, es perd el dret al benefici d'excussió quan:

- El fiador hi ha renunciat expressament.
- S'ha obligat solidàriament amb el deutor.
- El deutor està en concurs de creditors.
- El deutor no pot ser demandat judicialment a Espanya.

Quan existeix més d'un fiador, el **benefici de divisió** consisteix a considerar que el deute avalat queda dividit a parts iguals entre tots els fiadors. El creditor només podrà exigir a cadascun d'ells la part que li correspongui (art. 1837 del Codi civil). El benefici de divisió també es coneix amb el nom de **cofiança**. Per defecte, la fiança convencional incorpora el benefici d'excussió i de divisió.

Relacions entre els cofiadors

Quan hi ha més d'un fiador per a un mateix deute s'aplica el **benefici de divisió**, de manera que cada cofiador només respon de la part del deute que li toqui.

Si algun dels cofiadors assumeix l'import íntegre del deute, segons l'article 1844 del Codi civil, pot reclamar als altres cofiadors la proporció de fiança que tenen assignada (es tracta d'una obligació mancomunada).

Una **obligació mancomunada** és aquella en la qual la responsabilitat de complir amb l'obligació es reparteix entre tots els afectats de manera proporcional.

Si algun dels fiadors resulta insolvent, la seva part es reparteix entre la resta de fiadors proporcionalment. La insolvència ha d'estar declarada legalment.

1.1.5 Fiança solidària

La fiança solidària és una variant de la fiança tradicional per la qual el fiador s'obliga de manera solidària amb el deutor. D'aquesta manera, el fiador assumeix les mateixes responsabilitats que el deutor i esdevé **deutor solidari**.

Amb la fiança solidària, el creditor pot dirigir-se contra qualsevol dels fiadors solidaris o contra tots simultàniament.

A les condicions de la fiança o de l'aval es pot afegir una clàusula similar a la següent per indicar la solidaritat:

El present aval es presta amb caràcter solidari, renunciant l'avalador als drets d'ordre, excussió i divisió, d'acord amb els articles 1831 i 1837 del Codi civil.

Si un deutor solidari assumeix el pagament íntegre del deute, l'obligació que estava garantint la fiança desapareix i, per tant, els altres fiadors queden alliberats de les seves responsabilitats.

Ara bé, el fiador que ha assumit tot el deute pot executar l'**acció de regrés** contra tots els altres cofiadors, incloent-hi també en la reclamació els interessos corresponents des del pagament fins a la conclusió del regrés.

Amb la fiança solidària, el fiador renuncia als beneficis d'excussió i de divisió.

Fiadors en préstecs hipotecaris

A la premsa han sortit casos de persones que havien avalat préstecs hipotecaris com a fiadors simples però que en algun article de les clàusules figurava un apartat on renunciaven als beneficis de divisió i d'excussió.

Aquesta renúncia inconscient els convertia en fiadors solidaris, i en el moment d'executar la fiança el creditor ha anat directament a ells sense ni tan sols executar la hipoteca.

Acció de regrés

Reclamació que pot fer el fiador solidari que ha hagut d'executar la fiança contra els altres responsables del pagament del deute.

1.1.6 Extinció del contracte de fiança

En ser un contracte accessori, la fiança s'extingeix en el mateix moment en què també desapareix l'obligació principal.

En els articles 1847 i 1156 del Codi civil s'estableixen les causes que donen per finalitzada l'obligació del fiador respecte al creditor. Aquestes causes són:

- El pagament o compliment de l'obligació.
- La pèrdua de la cosa deguda.
- La condonació del deute (també dació en pagament).
- La confusió dels drets del deutor i del creditor (quan el deutor hereta els drets del creditor).
- Per compensació.
- Per novació (substitució per una nova fiança).

El pagament del deute per part del deutor fa que l'obligació del fiador desaparegui, però també ho farà la dació en pagament.

Dació en pagament

El creditor accepta de manera voluntària com a mitjà de pagament un immoble o qualsevol altre efecte que actua com a garantia real d'un deute, encara que després el creditor hi perdi els drets (art. 1849 del Codi civil).

Si el creditor allibera de l'obligació un fiador sense el consentiment dels altres fiadors, aquests es beneficiaran de manera proporcional sense que el primer fiador quedi alliberat de l'obligació.

Si un cop vençut el termini de la fiança el creditor decideix donar una pròrroga al deutor sense el consentiment del fiador, aquest quedarà alliberat del seu compromís.

Els fiadors també quedaran alliberats del seu compromís si es produeix algun canvi en el contracte que ha donat lloc a la fiança i no han estat subrogats els seus drets.

1.1.7 Les Regles Uniformes per a Fiances Contractuals 524

Les Regles Uniformes per a Fiances Contractuals (**URCB**) han estat promogudes pel Comitè d'Assegurances de la CCI.

Tenen el seu origen en les grans licitacions d'obra pública i busquen un equilibri entre els contractistes i les companyies asseguradores per possibles abusos en la seva utilització.

La versió 524, vigent avui, es va publicar l'any 1993. Només conté 8 articles, perquè no vol entrar en els aspectes que ja regulen les normatives nacionals.

El primer article defineix el nom de les regles i estableix que en cas de discrepància entre aquestes normes i la legislació nacional aplicable o allò estipulat en una fiança, aquestes normes quedaran subordinades a allò que diguin les primeres.

Els articles 2 i 3 defineixen els conceptes utilitzats en el contracte de fiança, les formes de fiança i les responsabilitats del garant. També s'hi especifica que la fiança tindrà un caràcter accessori i que el compliment parcial no reduirà l'import de la fiança.

L'article 4 regula l'alliberament i l'extinció de les obligacions del garant. Els punts principals d'aquest article són:

- El venciment de la fiança: si no s'estipula res al contracte, és de sis mesos des de la seva signatura.
- Independentment dels sis mesos, també venç si:
 - No queda res per garantir.
 - S'arriba al límit de la garantia atorgada pel fabricant.
 - Es produeix la devolució de tots els imports avançats.
- Si el darrer dia és festiu, el venciment s'allarga al primer dia hàbil posterior.
- El venciment extingeix la fiança.
- Es pot cancel·lar prèvia devolució de la mateixa al garant.

A l'article 5 es comenta que al seu venciment, si no hi ha hagut cap incidència, la fiança es torna al garant. Retenir-la després del venciment no dóna cap dret al beneficiari.

L'article 6 estableix que per modificar les condicions d'una fiança totes les parts hi han d'estar d'acord. Aquest acord s'ha de manifestar per escrit.

L'article 7 regula les reclamacions, com s'han de presentar i quin procediment s'ha de seguir.

Finalment, a l'article 8 es fixa la jurisdicció aplicable, que és la del país que escullin les parts. Si aquest punt no figura a les condicions de la fiança s'aplicarà el que s'hagi estipulat sobre aquest tema en el contracte. També es preveu que, si no es diu el contrari, les disputes es dirimeixen segons el Reglament de Conciliació i Arbitratge de la CCI. Si la fiança exclou expressament les disposicions d'aquest article s'aplicarà el que dictin els tribunals competents.

1.2 Aval bancari

Dins de les garanties accessòries, l'**aval bancari** és una modalitat molt utilitzada en el comerç internacional, i entra dins de la categoria de fiances mercantils.

L'**aval bancari** consisteix en una garantia que dóna un banc amb la finalitat que el beneficiari de l'aval pugui obtenir finançament (normalment préstecs). Amb l'aval bancari, el banc garanteix el pagament de les quotes en cas de no fer-ho el titular.

Els avals bancaris tenen la consideració de garantia solidària i es concreten en documents escrits que són signats davant notari, fet que els concedeix la característica de contracte públic.

L'**aval bancari** presenta les característiques següents:

- **Literal:** el conjunt de drets i obligacions relacionats amb l'aval s'han de posar per escrit i s'han d'interpretar de manera literal.
- **Unilateral:** únicament és necessària la figura de l'avalador. El document no és necessari que estigui signat pel beneficiari.
- **Abstracte:** igual que el crèdit documentari o les garanties independents, es tracta d'una relació independent del seu origen.
- **No receptici:** es fa a una persona determinada, a favor d'un creditor.
- **Caràcter canviari:** s'utilitza quan existeix una relació dels títols valors amb l'aval.
- **Autònom:** té efecte per si mateix i és independent de l'obligació principal.

- **Caràcter accessori:** representa una fiança sobre una obligació principal.
- **Solidari:** l'avalador és tan responsable com el deutor de l'obligació avalada.

Podem classificar els avals bancaris segons diferents criteris, com són la forma d'emissió, la seva naturalesa o el tipus d'entrega.

Segons la **forma d'emissió**:

- **Garanties a primer requeriment.**
- **Efectes comercials avalats.** És habitual quan no hi ha confiança entre importador i exportador i es fa un pagament diferit.
- **Crèdits documentaris d'importació.**

Segons la **naturalesa**:

- **Preavals.** És un compromís documental adquirit per una entitat financera de formalitzar un aval definitiu en el moment en què ho necessiti l'empresa.
- **Avals provisionals.** S'utilitzen per participar en subhastes o licitacions. Són imprescindibles per poder-se presentar. Si es guanya el concurs s'ha de presentar un altre aval en concepte de fiança definitiva.
- **Avals i garanties tècniques.** Garanteixen el compliment de compromisos que no tinguin caràcter econòmic. L'ordenant d'un aval tècnic és l'exportador.
- **Avals i garanties econòmiques.** Garanteixen el compliment de compromisos econòmics de caràcter comercial (pagament diferit o fraccionat) o de caràcter financer (respon de crèdits i préstecs concedits per altres entitats de crèdit). L'ordenant d'un aval econòmic és l'importador.

Segons el **tipus d'entrega**:

- **Preaval.**
- **Aval provisional.**
- **Entrega total.** La garantia s'aplica íntegrament a un sol document.
- **Aval per entregues.** L'aval es divideix en utilitzacions parcials fins a exhaurir el límit (similar als crèdits divisibles).
- **Línia d'avals.** S'utilitza en operacions continuades sense sobrepassar el límit concedit (de funcionament similar als crèdits rotatoris).

1.2.1 Subjectes de l'aval

Els elements personals que trobem en un aval bancari són l'avalador, l'avalat i el beneficiari.

L'**avalador** és l'entitat financera que emet l'aval a petició d'un client. Té una obligació incondicional, igual que la del subjecte a qui avala.

És imprescindible que el **document de l'aval bancari** estigui signat per l'avalador (si no, no és vàlid).

El domicili de l'avalador també pot servir de referència en cas que el domicili de l'avalat sigui desconegut.

En ocasions també s'admet la figura del **coavalador**, que reforça la garantia de pagament del deute.

L'**avalat** és el client del banc que sol·licita l'aval, a qui se li presta la garantia.

L'avalat busca un fiador que respongui per ell davant un tercer, i és pràctica habitual que l'avalat sigui client del beneficiari.

El **beneficiari** és la persona, física o jurídica, a la qual l'entitat financera es compromet a pagar l'import si no ho fa l'avalat.

També és molt important dins l'aval bancari el contracte que recull. Aquest document l'emet l'entitat financera i ha de contenir de manera inequívoca, com a mínim, les dades següents:

- Identificació de l'avalat i el beneficiari.
- Descripció de l'obligació garantida.
- Import màxim de la garantia, divisa utilitzada per al seu pagament i indicació de si es pot exigir en un pagament únic o en diversos pagaments.
- Requisits que l'entitat financera exigirà per procedir al pagament de l'aval (normalment, documentació que acrediti el no-compliment per part de l'avalat).
- El venciment, data a partir de la qual desapareix l'obligació del banc.

1.2.2 Costos de l'aval

L'aval presenta tres tipus de comissions. Dues formen part de les comissions d'arrencada, i la tercera és la comissió de risc.

Les **comissions d'arrencada** estan constituïdes per la comissió d'estudi i per la comissió de formalització. La primera es justifica en les despeses que ocasiona al banc el fet de valorar si es considera el client prou solvent per concedir-li l'aval. La segona vol recollir totes les despeses administratives ocasionades pels tràmits de l'aval. Tant una com l'altra es calculen a partir de l'import sol·licitat, i s'acostumen a pagar d'un cop al començament.

La **comissió per risc** acostuma a ser un percentatge sobre l'import total avalat, i mesura el risc que assumeix l'entitat en actuar com a avaladora del client.

Aquesta comissió se sol pagar trimestralment i acostuma a tenir revisions en funció que la situació financera del client avalat faci canviar el nivell de risc del banc.

Junt a aquestes tres comissions també s'haurien d'incloure les despeses de notari que ha de signar el contraaval.

Un **contraaval** és un document signat entre l'avalador i l'avalat que permet, en cas que s'executi l'aval, que l'avalador pugui recuperar de l'avalat el diner que ha hagut de desemborsar en compliment de l'obligació avalada.

Finalment, si es tracta d'un aval amb garantia hipotecària també hi hauríem d'afegir els costos de l'impost d'actes jurídics documentats, perquè seria necessari atorgar escriptura pública de la hipoteca.

A la taula 1.1 es poden comprovar les comissions habituals aplicades en avals bancaris.

TAULA 1.1. Comissions dels avals bancaris

Comissió d'estudi	Comissió d'obertura	Comissió de risc
Sobre el 0,5%	Sobre el 0,75%	Sobre el 0,3%
*En cas de garantia hipotecària cal afegir l'impost d'actes jurídics documentats.		

1.2.3 Avantatges i inconvenients de l'aval bancari

Cal tenir present que una garantia de qualsevol tipus no és un mitjà de pagament. No es pot pagar res amb un aval bancari ni amb una fiança accessòria de qualsevol altre tipus. En tot cas, una garantia cobreix un altre mitjà de pagament.

A partir d'aquest fet, el cost de sol·licitar un aval és inferior al de sol·licitar un préstec. Quan un banc concedeix un préstec hi ha una transferència de diners del banc al client, i el banc deixa de tenir la quantitat de diner que presta.

Quan un banc concedeix un aval bancari en un primer moment no surt cap quantitat de diner del banc, perquè no es fa cap pagament. En tot cas, si el client no paga i s'executa l'aval, el diner surt més tard. Cal tenir present que una garantia de

qualsevol tipus es fa amb la intenció de no utilitzar-la. Com que el risc es més baix en l'aval que en el préstec, el cost també serà més baix.

Per una altra part, l'import d'un préstec acostuma a ser superior al de l'aval. En un préstec el banc es desprèn de tot el principal, mentre que l'aval podria garantir les quotes de devolució. Totes les quotes que haguessin estat pagades pel client abans de l'incompliment disminuirien la quantitat a avalar.

Un altre avantatge de l'aval bancari és la seguretat. Un banc acostuma a oferir una garantia més fiable que la que puguin oferir altres persones o empreses.

El principal inconvenient que es pot trobar als avals bancaris és la dificultat que en algunes ocasions poden tenir els sol·licitants a aconseguir-ne un. Com que un aval incorpora un risc per a l'entitat financera, els criteris de concessió acostumen a ser estrictes i no tots els clients els poden complir.

1.2.4 Altres figures lligades a l'aval

Existeixen dues figures anteriors a l'aval: el preaval i la promesa d'aval.

El **preaval** consisteix en un document que emet una entitat financera en què manifesta la seva intenció d'atorgar al sol·licitant un aval definitiu en el moment en què el client ho demani, amb unes condicions determinades. El preaval, per tant, no és un aval.

El preaval no constitueix cap garantia real i és revocable. No és cap promesa ferma, és únicament una **predisposició favorable**.

El preaval s'acostuma a concedir en les fases d'estudi.

La **promesa d'aval** és un document que emet l'entitat financera comproment-se a concedir un aval definitiu en el moment en què ho sol·liciti el client amb unes condicions pactades, i si es compleixen certs requisits.

La promesa d'aval és vinculant durant un termini concret i, a diferència del preaval, aquest compromís és **irrevocable**.

La promesa d'aval, en ser un compromís ferm, pot incloure una comissió de risc i una altra de disponibilitat per la part d'aval concedit que no s'hagi utilitzat.

1.2.5 Diferències entre aval i fiança

L'aval i la fiança són dues garanties accessòries que tenen en comú que es responsabilitzen del pagament d'un deute sense tenir res a veure amb el seu origen, però presenten diferències importants.

La primera diferència és que **l'aval és una garantia solidària** en la qual el beneficiari pot reclamar l'execució de l'aval directament a l'avalador en cas d'incompliment.

En canvi, **la fiança és una garantia subsidiària**, i només es podrà reclamar al fiador si s'han esgotat tots els mecanismes perquè el deutor pagui el deute. La fiança gaudeix dels beneficis d'excussió i de divisió; en canvi, l'aval no.

Una segona diferència és que, jurídicament, només es pot parlar d'aval si fa referència a un títol canviari, com pot ser una lletra de canvi o un pagaré. En canvi, la fiança pot garantir qualsevol tipus d'obligació.

1.3 Les garanties independents

Cada operació bancària porta incorporat un cert factor de risc lligat a la incertesa que envolta qualsevol esdeveniment econòmic, que podria provocar pèrdues. Dins aquest entorn és aconsellable la utilització de garanties que permetin reduir en el possible aquestes incerteses. Una alternativa són les garanties independents.

La **garantia independent** és una figura relativament recent que està adquirint cada cop més protagonisme en el comerç internacional.

Durant molt de temps, l'única modalitat de garantia ha estat la fiança. A la legislació espanyola, la fiança és considerada com un element de caràcter accessori en el qual el garant assumeix el compliment d'una obligació en cas de no fer-ho qui hi estava obligat inicialment.

La utilització de la fiança sempre ha estat conflictiva, perquè, per un costat, requereix la demostració d'incompliment en cas que el deutor avalat presenti inconvenients (pot provocar disputes i retards importants en l'aplicació fins a arribar als tribunals), i també es preveuen excepcions en les quals la fiança no és aplicable.

A aquesta incertesa en l'aplicació de les fiances se li ha d'afegir el fet que el comprador en general i l'importador en particular han anat adquirint cada vegada més força en la negociació de la compravenda. Ja no és tan fàcil traslladar el risc de la compravenda al comprador.

Quan el comprador (en el nostre cas, l'importador) té més força és més difícil exigir-li pagaments avançats que podrien garantir la finalització de la transacció comercial. A més, els grans compradors exigeixen també garanties de compliment als venedors.

Necessitat de noves garanties

La crisi del petroli dels anys setanta va contribuir en gran manera al desenvolupament de les garanties independents. L'alta volatilitat dels preus del petroli obliga els importadors a fer contractes de subministrament molt elevats. Davant d'aquest risc era necessari disposar de

garanties suficients. A més, el comerç internacional experimenta unes taxes de creixement molt grans.

Davant d'aquesta nova situació van apareixent noves figures. A Europa es desenvolupa la fiança, a la qual li fan perdre el caràcter accessori, i als Estats Units es desenvolupa una modalitat de crèdit documentari desproveïda de la seva condició de mitjà de pagament.

En aquestes situacions, la figura de la fiança lligada al mateix document comercial no resulta atractiva perquè va lligada a una de les parts. En un primer moment, a Europa es va optar per relaxar les condicions per executar la fiança passant de garantia subsidiària (reclamable en segona instància) a garantia solidària (reclamable en primera instància).

Posteriorment, aquesta garantia solidària va donar lloc a les garanties a primer requeriment. No és necessari demostrar l'incompliment per reclamar la garantia, només cal comunicar-lo. Apareix, doncs, una forma de garantia bancària totalment independent del contracte que l'origina. Les garanties a primer requeriment o a primera demanda estan regulades per les URDG 578.

Als Estats Units, l'evolució va ser diferent. La legislació bancària nord-americana no permetia garantir obligacions respecte a tercers, i per tant no podien partir de la fiança. Aleshores van optar per desenvolupar el crèdit documentari, que va donar lloc a l'aparició d'una nova modalitat, a la qual se li ha tret la seva capacitat de ser utilitzada com a mitjà de pagament per quedar en suspens fins que fos requerida la seva utilització. Són les **cartes de crèdit standby**. Com que provenen del crèdit documentari, estan regulades per les mateixes UCP, i posteriorment, atesa la seva especificitat respecte als altres crèdits documentaris, s'hi van afegir les ISP98.

Crèdits 'standby'

A diferència dels altres crèdits documentaris, els *standby* només s'executen si el beneficiari declara que no ha pogut cobrar de l'importador.

1.3.1 Garanties bancàries

La garantia independent, molt lligada al comerç internacional, es pot definir com l'obligació que assumeix un garant (normalment un banc) de pagar, a requeriment del beneficiari, un **import garantit** en un contracte o obligació subjacent.

Aquesta garantia independent es coneix amb el nom de **garantia a primer requeriment o garantia a primera demanda** perquè s'executa a simple petició del beneficiari, sense que sigui necessària la demostració de l'incompliment. És suficient amb una manifestació per escrit explicant l'incompliment denunciat. Per tant, l'execució és pràcticament automàtica a petició del beneficiari.

Respecte a l'aval, la principal diferència radica en el fet que la garantia és un document independent de qualsevol altre document comercial o financer, mentre que l'aval s'incorpora dins el mateix document avalat.

Aquesta garantia dóna seguretat a totes les parts de la transacció comercial. El venedor té seguretat en el cobrament de la venda i el comprador adquireix una

En una lletra de canvi, l'aval apareix a la part posterior de la mateixa lletra. El mateix passa si s'avalua un xec o un pagaré.



Contracte deslligat de la garantia independent

posició de força en la negociació en assegurar el pagament. El garant (normalment un banc) assumeix el compromís irrevocable de pagar, a primer requeriment, al beneficiari.

La característica principal d'aquesta garantia és la **independència** o autonomia respecte a l'obligació garantida. No és l'incompliment de l'obligació per part del deutor el que origina l'execució de la garantia, sinó que és la simple notificació d'incompliment per part del beneficiari el que provoca el pagament immediat.

A diferència de la fiança, que està regulada pel Codi civil, la garantia no té una regulació explícita. Cada país l'ha anat incorporant a la seva legislació amb diferents encaixos.

Aquest fet, conjuntament amb la possibilitat que es pugui produir un abús en les execucions de les garanties o fins i tot frauds en la reclamació per part del beneficiari d'una obligació ja complerta, ha provocat que la CCI hagi publicat unes regles uniformes relatives a les garanties a primer requeriment. La versió actual es troba publicada en les URDG 758 que van entrar en vigor el juliol del 2010.

En les URDG 758 no s'elimina la immediatesa de l'execució de la garantia, però exigeix al beneficiari que a part de manifestar que realment s'ha produït un incompliment també el descrigui per escrit. D'aquesta manera, si se sol·licita una execució fraudulenta, el beneficiari pot ser processat per manifestació falsa.

La manifestació de l'existència d'una **garantia a primer requeriment** en una operació de compravenda no és necessari que aparegui de manera destacada en la documentació. És suficient que apareguin els termes "primera demanda" o "primer requeriment" dins un text perquè tingui categoria suficient d'aval.

Per tant, en aquests moments, com es pot veure a la taula 1.2, ens trobem amb dos tipus de garanties en sentit genèric.

TAULA 1.2. Tipus de garanties

Tipus de garantia	Característiques
Garanties accessòries	L'ordenant ha de demostrar l'incompliment mitjançant proves documentals (sentències judicials, laudes arbitralis o similars). La seva emissió l'assumeixen les companyies d'assegurances i les entitats especialitzades.
Garanties independents	Operacions independents dels contractes garantits. El pagament s'executa amb la presentació per escrit de la sol·licitud i d'algun document indicat a la mateixa garantia. La seva emissió acostuma a recaure en entitats financeres i tenen un caràcter irrevocable i intransferible (tret que s'especifiqui el contrari).

En el comerç internacional, la utilització de les garanties a primer requeriment és més habitual que la de les garanties contractuals o accessòries, per la seva senzillesa i eficàcia operativa.

Elements d'una garantia bancària

En una exportació en la qual s'emeta una garantia a primera demanda intervenen, de manera general, els elements següents (art. 2 de les URDG 758):

- Elements personals:
 - **Ordenant.** És l'empresa importadora obligada al pagament del bé o servei adquirit. Pot ser diferent de l'instructor (responsable d'indemnitzar el garant).
 - **Beneficiari.** És l'empresa exportadora que ha de cobrar la venda realitzada.
 - **Garant.** És qui emet la garantia. És el responsable de pagar davant la presentació del requeriment. Acostuma a ser l'entitat financera de l'importador.
Les seves funcions es relacionen directament amb els documents sol·licitats a la garantia, i no amb la mercaderia o el servei objecte del contracte.
 - **Contragarant.** És l'encarregat de pagar a l'exportador en cas d'executar la garantia. Normalment és el banc de l'exportador. Aquest reclama l'import garantit al banc de l'importador, i aquest el reclama a l'importador.
- Elements reals:
 - **Requeriment.** És la demanda d'execució de la garantia. Ha d'estar signada.
 - **Venciment.** És la data límit en què es pot presentar un requeriment.
 - **Signatura.** És l'autenticació d'un document. Pot ser electrònica, manuscrita, amb un segell o amb qualsevol altre mètode mecànic d'autenticació.
 - **Fet de venciment.** És el fet que, segons la garantia, provoca el venciment (immediat o en un termini especificat) un cop aquest fet s'ha produït. Això succeeix quan:
 - * Se li presenta al garant el document indicat a la garantia.
 - * Es pot determinar, pels registres del garant, que el fet s'ha produït.
 - **Presentació conforme.** És la que compleix amb les condicions de la garantia. Si aquestes no es manifesten, agafarem les condicions de les URGG750. Si tampoc es poden determinar, les de la pràctica bancària internacional per a les garanties.

Quan apareix un contragarant parlem de garantia indirecta o contragarantia.

En el cas dels crèdits *standby* o contingents, els elements serien els mateixos tret del contragarant, que en el cas de l'*standby* seria substituït pel banc confirmador.

Funcionament d'una garantia independent

En una compravenda internacional en la qual es requereix una garantia, si aquesta és independent, hi ha dues opcions:

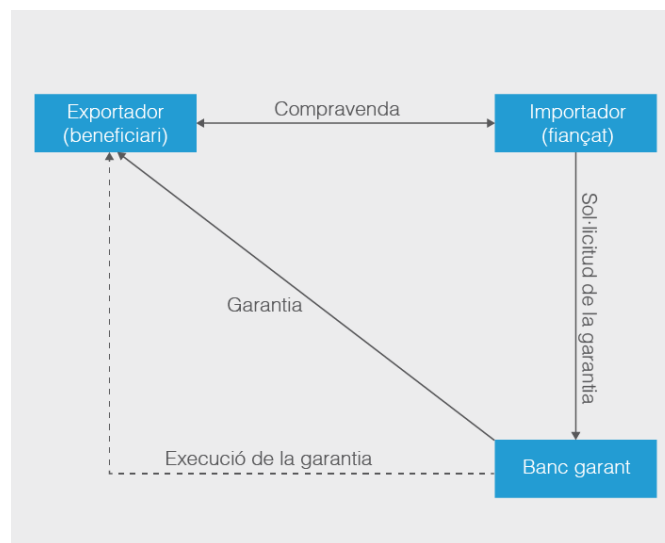
- la garantia bancària (europea)
- el crèdit *standby* (americà)

Funcionament d'una garantia bancària

El procediment habitual és que l'ordenant sol·liciti al seu banc la garantia a favor del beneficiari. Per tant, el garant està situat al país de l'ordenant.

L'esquema seria el que es pot veure en la figura 1.1.

FIGURA 1.1. Esquema de funcionament d'una garantia bancària



En un primer moment s'estableix un contracte de compravenda internacional en el qual l'**exportador** sol·licita una garantia independent al seu favor.

L'**importador** (ordenant) sol·licita al seu banc (banc garant) l'emissió de la garantia a favor de l'exportador.

El **banc garant**, després d'analitzar el risc de l'operació, emet la garantia obligant-se al pagament en cas d'incompliment per part de l'importador i ho comunica al banc avisador del país de destí (normalment serà el banc del beneficiari).

El **banc avisador** és el mitjà de correu utilitzat per notificar-ho al beneficiari. No té cap altra funció, i per aquest motiu no apareix a l'esquema.

Un cop l'exportador rep la comunicació de conformitat de la garantia de la qual és beneficiari, procedeix a enviar la mercaderia.

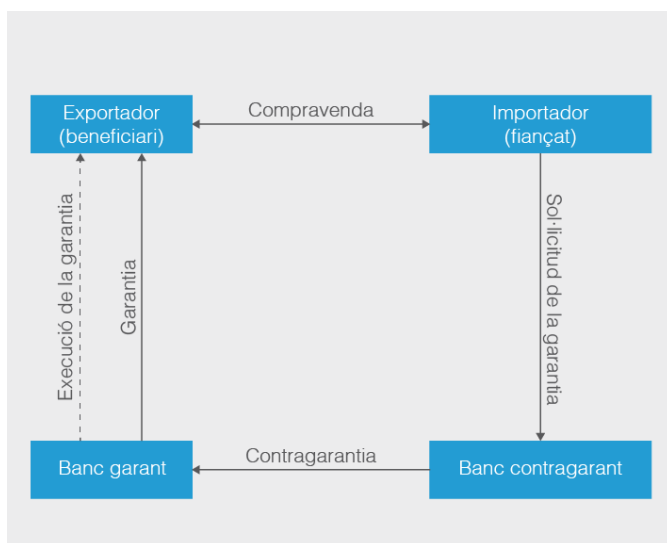
Si l'importador no compleix amb les seves obligacions de pagament, l'exportador sol·licita l'execució de la garantia. Ha de presentar un escrit amb la sol·licitud indicant quin ha estat l'incompliment. Si és necessari, pot aportar documentació demostrativa, si és que així s'havia pactat en les condicions de la garantia. El banc garant procedeix al pagament directament a l'exportador.

Ara bé, en alguns països és pràctica habitual o fins i tot obligatòria que el garant es trobi al país del beneficiari, qui necessita un garant del seu país. Això dona molta seguretat al beneficiari, però suposa dificultats a l'ordenant (pot donar-se el cas que no tingui cap relació comercial amb cap banc del país del beneficiari).

En aquest cas es fa necessària la figura d'un altre agent que d'alguna manera representi el garant al país del beneficiari. Aquesta figura és el **contragarant**.

En l'esquema de la figura 1.2 es pot observar el cas de la necessitat d'un contragarant.

FIGURA 1.2. Esquema de funcionament d'una garantia bancària amb contragarant



Es poden observar les següents variacions respecte al model sense contragarant:

- Quan l'ordenant acudeix al seu banc a sol·licitar la garantia, el que realment se sol·licita és una contragarantia.
- La contragarantia és una garantia del banc de l'importador a un banc intermediari del país de l'exportador perquè aquest li pugui concedir una garantia al beneficiari amb el suport de la contragarantia.
- Si aquest banc intermediari concedeix la garantia a l'exportador queda irrevocablement obligat respecte al beneficiari.
- Tota reclamació que vulgui fer el beneficiari l'haurà d'adreçar al banc garant, i el banc contragarant queda totalment desvinculat de l'exportador.
- Si el banc garant ha de fer front a la garantia té dret a reclamar al contragarant l'execució de la contragarantia.
- D'aquesta manera es pot complir la condició que el garant ha d'estar al país del beneficiari.

El resultat de tot això és que, a nivell internacional, s'han generat dues garanties.

Funcionament d'un crèdit 'standby'

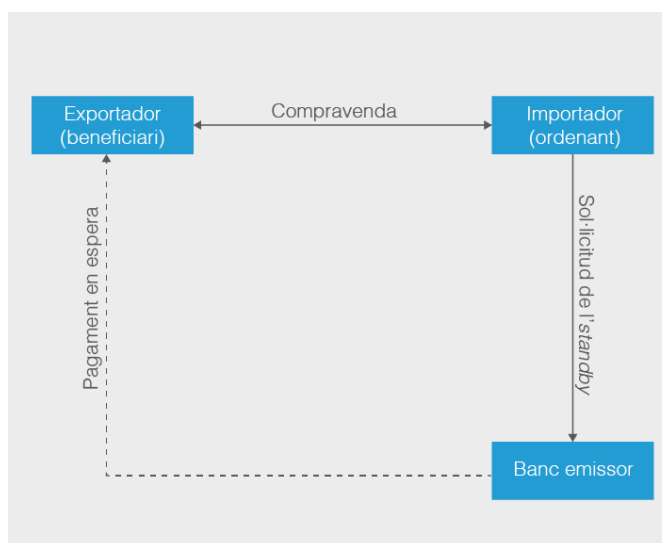
Tot i que conceptualment hem vist que la garantia bancària i el crèdit *standby* tenen la mateixa finalitat i funcionen pràcticament igual, tenen algunes petites diferències degudes al seu origen.

Abans de procedir a explicar el funcionament d'un crèdit *standby* cal fer notar que la funció de banc garant en l'*standby* l'assumirà el banc emissor (en el fons és un crèdit documentari), i el contragarant és el banc confirmador.

Tret d'aquestes diferències, el funcionament és el mateix.

Si les parts de l'operació comercial prefereixen treballar amb un crèdit *standby*, els passos a seguir són els que podeu veure en la figura 1.3.

FIGURA 1.3. Esquema de funcionament d'un crèdit 'standby'



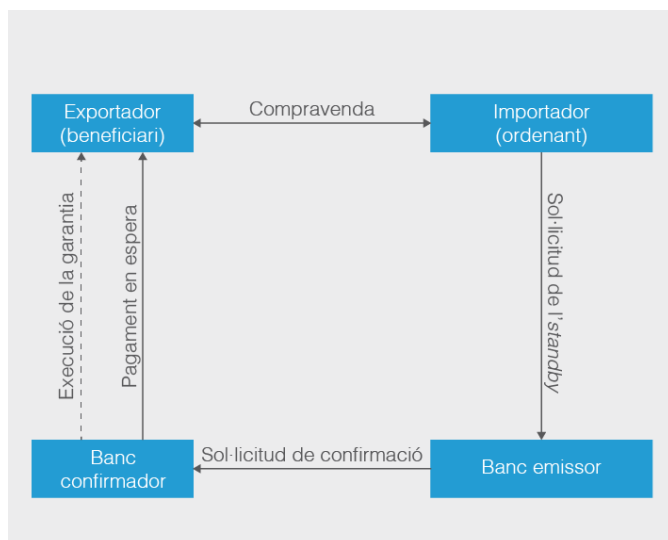
El funcionament d'un crèdit *standby* és el mateix que el d'un crèdit documentari. En un primer moment, l'**importador** sol·licita al seu banc (banc emissor) l'obertura d'un *standby*. El **banc emissor**, després d'estudiar l'operació, concedeix el crèdit i ho notifica al **beneficiari**.

La notificació es fa mitjançant un **banc avisador** que només s'encarrega de verificar i comunicar el crèdit.

En aquest moment, el crèdit queda en espera que el beneficiari sol·liciti la seva execució si s'ha produït un incompliment. Igual que en la garantia bancària, es demana al beneficiari que expliqui per escrit quin ha estat l'incompliment.

Finalment, el beneficiari rep l'import de l'*standby* com a compensació per l'incompliment.

Si el beneficiari vol o necessita que l'*standby* estigui al seu país, l'opció és confirmar el crèdit al país del beneficiari. L'operació ha de seguir els passos que es veuen en la figura 1.4.

FIGURA 1.4. Esquema de funcionament d'un 'standby' confirmat

Un cop el banc emissor concedeix el crèdit *standby* a l'ordenant, el mateix banc emissor sol·licita la confirmació a un banc del país del beneficiari.

En el moment en què el crèdit està confirmat, la relació entre beneficiari i banc confirmador és la mateixa que manté amb el banc emissor. Per tant, pot reclamar l'execució de la garantia al banc confirmador.

Com es pot comprovar, en els dos casos arribem al mateix resultat: el beneficiari acaba sent garantit per un banc del seu país, però la manera d'arribar-hi ha estat diferent.

1.3.2 Tipus de garanties independents

Les **garanties independents**, com que estan desproveïdes de la seva funció de mitjà de pagament, tenen una utilització més àmplia. Poden garantir tant a l'exportador el cobrament de la venda com al comprador el compliment de les obligacions per part de l'exportador.

A la taula 1.3 podeu veure un resum de les principals garanties, classificades segons qui sigui el beneficiari de la garantia.

TAULA 1.3. Classificació de garanties segons qui és el garantit

Exportador	Importador
Garantia de pagament	Garantia de licitació
Crèdit documentari (*)	Garantia d'execució
	Garantia de manteniment
	Garantia de reemborsament d'avànçaments

Les garanties bancàries i els crèdits *standby* tenen les mateixes variants de garanties.

(*) No és una garantia, però assegura el cobrament a l'exportador.

De les garanties enumerades a la taula 1.3 n'hi ha tres que s'agrupen en les anomenades garanties tècniques, perquè realment garanteixen aspectes tècnics de la relació comercial. Són la garantia de licitació, la garantia de bona execució i la garantia de manteniment.

A banda de les garanties utilitzades de forma més generalitzada, en el comerç internacional hi ha una sèrie de garanties d'ús més concret, però també habituals: les garanties de crèdits financers, les garanties de contrapartida i les garanties davant d'autoritats duaneres o organismes comunitaris.

Garantia de pagament de les importacions

Aquesta garantia també s'anomena *payment guarantee*.

El banc garanteix a l'exportador el cobrament de la seva operació de venda a l'estranger. Aquestes garanties poden instrumentar-se en el mateix document de pagament (amb un aval) o en un document independent (garantia independent).

La principal diferència d'aquesta garantia respecte al crèdit documentari és que mentre que en el crèdit documentari el pagament es fa un cop presentats els documents al banc ordenant, en aquesta garantia només s'haurà d'efectuar el pagament si s'incompleixen les condicions pactades al contracte al qual fa referència la garantia. Es tracta d'una garantia financera, perquè garanteix el pagament.

Garantia de licitació

La garantia de licitació també es coneix com a garantia d'oferta, *bid bond* o *tender guarantee*.

Quan existeix un concurs d'adjudicació de contracte, normalment en obres públiques, s'acostuma a demanar una garantia als sol·licitants. La finalitat és que els concursants no es retirin ni modifiquin la seva oferta des que la presenten fins que es produeix l'adjudicació del contracte.

Si el concurrent es repensa i vol retirar la seva oferta, el beneficiari de la garantia (qui convoca el concurs) queda cobert de les possibles despeses ocasionades per l'examen de les ofertes rebudes.

Un cop l'adjudicació s'ha resolt i s'ha notificat a l'adjudicatari, la garantia de licitació queda extingida.

L'import de la garantia acostuma a ser el 10% de l'import de la licitació i acostuma a incloure una clàusula sobre el compromís que si el contracte és adjudicat s'estendrà una nova garantia de compliment de bona execució.

Garantia de bona execució

La garantia de bona execució també és coneguda amb els noms de *performance bond* o *performance guarantee*.

La **garantia de bona execució** assegura dels possibles riscos d'incompliment del venedor o del subministrador. També assegura el compliment de la proposta guanyadora presentada en una licitació.

Aquesta garantia permet al beneficiari canviar l'executor de l'objecte contractat si els treballs s'han executat malament. La garantia assumiria l'augment de costos derivats d'aquest canvi. A mesura que s'expedeixin certificacions d'obra, es pot anar reduint proporcionalment la garantia.

Es pot considerar com la contrapartida a la garantia de cobrament que ofereix el crèdit documentari. El crèdit documentari assegura el cobrament a l'exportador un cop s'hagin rebut els documents especificats al crèdit.

Per la seva part, la garantia de bona execució assegura el pagament a l'importador en cas que l'exportador no compleixi en temps (total o parcial) les seves obligacions contractuals. És una de les garanties més utilitzades en el comerç internacional.

L'import acostuma a ser del 10% del valor del contracte, encara que pot oscil·lar entre el 5 i el 20%. Com que la seva finalitat és assegurar els interessos del comprador de manera que rebi exactament l'acordat per contracte, aquesta garantia pot ser complementària al crèdit documentari en tant que aquest assegura el cobrament a l'exportador.

Garantia de manteniment

La garantia de manteniment també es coneix com a *warranty*, *maintenance guarantee* o *service guarantee*.

Garanteix les obligacions de manteniment en cas que el venedor o subministrador no ho faci (especialment durant els períodes de garantia). En aquests casos, el banc garanteix el manteniment o la reparació assumint totes les despeses que s'ocasionin en aquestes situacions. És una garantia molt habitual en les vendes de maquinària o béns d'equip.

Garantia de reemborsament d'avançaments

Aquesta garantia també es coneix com a garantia de devolució, *advance payment guarantee* o *down payment*. Garanteix al beneficiari la devolució dels pagaments avançats a compte d'un contracte si es produeix un incompliment per part de l'ordenant.

En la major part dels contractes d'exportació, l'exportador sol·licita al seu banc l'emissió a favor de l'importador d'una garantia de pagament avançat que acostuma a oscil·lar entre el 5 i el 30% del valor del contracte.

Amb aquesta garantia, l'importador s'assegura la devolució de les quantitats avançades en cas que el venedor no compleixi amb el seu contracte.

S'ha d'emetre abans d'efectuar els pagaments avançats, i la seva entrada en vigor és el moment en què s'ha d'efectuar el pagament. El seu import és exactament el que correspon a aquest import avançat, i és també una garantia financera perquè es tracta d'una devolució dels pagaments avançats.

Garanties de crèdits financers

Les garanties de crèdits financers s'utilitzen en operacions creditícies de préstec o crèdit amb la finalitat d'assegurar el pagament regular de les quotes, incloent-hi tant les amortitzacions de capital com els interessos corresponents a cada quota.

Garanties de contrapartida

Les garanties de contrapartida s'utilitzen en operacions de *Barter* i comerç de compensació. Garanteixen l'obligació d'un dels contractants d'adquirir determinades mercaderies com a contrapartida a una operació comercial i, al mateix temps, la de l'altra part contractant de subministrar-les en les condicions pactades.

Operacions 'Barter'

Operacions comercials en les quals un producte es paga amb un altre producte. Suposen una forma de finançament sense necessitat d'utilitzar diner.

Garanties davant autoritats duaneres o organismes comunitaris

Aquestes garanties s'utilitzen a la Unió Europea com a aval de trànsit comunitari. Permeten que la mercaderia circuli pels diferents països fins a arribar al seu destí sense necessitat de despatx i liquidació de drets duaners.

Si la mercaderia prové d'un país tercer i té com a destí un país comunitari, la importació no es despatxa a l'entrada a la comunitat, sinó quan entra al país de destí final.

De la mateixa manera, si una exportació surt de la comunitat i té com a destí un país tercer, el despatx es fa al país d'origen i, a partir d'aquí, circula lliurement fins que surt del territori comunitari.

Si les mercaderies transiten entre països comunitaris, l'import de la garantia coincideix amb l'import de l'IVA.

L'aval de duanes s'utilitza amb la finalitat d'evitar el pagament de drets d'importació en els casos en què s'ha de fer una importació temporal d'un bé.

Exemple de garantia davant organismes comunitaris: participació en una fira

Si una empresa vol participar en una fira o un saló estranger i ha d'exposar-hi productes, aquests hauran d'entrar primer al país. Quan el producte arriba a la duana ha de pagar aranzels.

Una manera d'evitar el pagament d'aranzels consisteix a sol·licitar un permís temporal d'importació amb la promesa de tornar-se a emportar el producte un cop acabada la fira, demostració o reparació, si fos el cas.

Per garantir que la mercaderia realment tornarà a sortir del país, la duana acostuma a demanar una garantia per l'import de l'IVA més els aranzels corresponents. Si en el termini fixat la mercaderia no ha sortit del país, la duana executa la garantia.

També es pot utilitzar quan hi ha discrepància sobre quin aranzel a aplicar entre els serveis duaners i l'importador o quan es despatxa directament des de la duana sense intervenció de cap agent de duanes.

1.3.3 Les garanties independents i el risc

Les garanties suposen una part important de l'activitat bancària. Atès que el risc és una cosa inherent al finançament bancari, en determinades circumstàncies es fa indispensable la seva utilització en l'estructuració dels finançaments.

Aquest risc fa recomanable que els bancs assegurin el cobrament mitjançant fonts de pagament alternatives.

L'element més important en la valoració d'un risc és la capacitat de pagament que té el seu deutor. En aquest sentit, la garantia s'ha de considerar com un element subsidiari que actua en segona instància si el deutor no respon.

Les garanties bancàries són instruments que acompanyen contractes com poden ser préstecs per a inversions, línies de crèdit, contractes de lísing o facturatge (amb recurs), descomptes comercials i contractes internacionals de tota mena (subministrament, serveis, realització d'obres, etc.).

Ara bé, aquestes garanties no es donen de manera instantània. En un primer moment, el banc concedeix un preaval com a pas previ per aconseguir la garantia definitiva.

El preaval consisteix en un document subscrit entre el banc i el client però que no suposa cap compromís per al banc com a avalador, encara que expressa la voluntat de l'entitat d'atorgar una garantia o aval definitiu un cop l'operació financera proposada pel client hagi estat estudiada i aprovada.

En el comerç internacional s'acostumen a utilitzar diferents tipus de garanties, entre les quals podem destacar:

- **Fiança:** consisteix en el fet que una persona assumeix davant el creditor una obligació de pagament en cas que no ho faci el deutor. L'obligació del fiador és subsidiària, és a dir, és posterior a la del deutor.
- **Subrogació de crèdits:** es dona una subrogació quan un crèdit bancari passa d'un banc a un altre, cancel·lant les obligacions del deutor amb el primer banc i quedant obligat amb el segon. En la pràctica consisteix en el fet que el nou banc concedeix al seu client un crèdit que té per finalitat cancel·lar un altre crèdit en una altra entitat financera.
- **Pignoració de saldos de dipòsits bancaris:** consisteix a vincular un dipòsit bancari al compliment d'una obligació de pagament amb la finalitat de declarar-se preferent en el cobrament en cas d'insolvència del deutor o d'oposar-se a la seva utilització.

- **Assegurances com a garantia:** consisteix a cobrir un risc mitjançant una prima. En cas que el risc esdevingui efectiu, la companyia d'assegurances ha d'indemnitzar els danys produïts dins els límits pactats. Existeixen dos grans grups d'assegurances: les personals i les patrimonials.
- **Garantia refraccionària:** garantia en la qual el gravamen s'estableix sobre un conjunt de béns i drets que suposen una unitat de producció (normalment agrícola). Amb la refracció, el propietari, arrendatari o usufructuari de la unitat de producció posa com a garantia de pagament la producció d'anys vinents.
- **Fideïcomís:** consisteix a cedir a un tercer, com a dipositari, l'ús o la gestió d'un bé o servei determinat per a la seva explotació. El fiduciari entrega el fideïcomís al creditor fideïcomissari com a persona que rep els béns en garantia del deute.
- **Compromís de pagament:** més conegut com a *comfort letter*. És una garantia que emet una empresa de prestigi reconegut comproment-se a pagar un import de diner que cobreix una operació comercial. A vegades s'utilitza com a préstec pont. Pot resultar una operació beneficiosa per a les dues parts. Per un costat, el prestatari obté uns fons (normalment crèdit bancari) als quals d'una altra manera no podria accedir i, per un altre, el prestador pot complir el seu compromís sense utilitzar els seus fons.

1.3.4 La clàusula Ever green

La clàusula *Evergreen* renova automàticament l'*standby* a menys que uns dies abans del venciment el banc notifiqui al beneficiari que no es renova.

Aquesta clàusula es pot incloure dins les condicions del crèdit *standby* i ha d'especificar el nombre de renovacions automàtiques i la data límit per comunicar al beneficiari la no-renovació (acostuma a ser causa de no-renovació la utilització de la garantia per part del beneficiari).

1.4 Normativa de les garanties independents

Les garanties independents s'han anat desenvolupant de manera diferent a Europa i als Estats Units. La fiança no es pot utilitzar com a punt de partida, perquè la normativa a cada país és molt diferent i als Estats Units no és una eina utilitzada pels bancs.

D'alguna manera, feia falta algun tipus d'harmonització a escala internacional. L'any 1995, les Nacions Unides van decidir organitzar una **Convenció sobre garanties independents i cartes de crèdit *standby***. La intenció era que els països s'hi anessin adherint i així poder crear una normativa d'àmbit internacional.

Finalment, només vuit països molt poc significatius en el comerç internacional s'hi van adherir. Va entrar en vigor l'1 de gener del 2000.

Davant d'aquesta situació s'imposa la iniciativa privada, i la Cambra de Comerç Internacional va aprovar les **URDG 758** per regular les garanties bancàries i les **ISP 98** per als crèdits *standby*.

Països adherits a la Convenció sobre garanties independents i 'standby'

Els països van ser Bielorrússia, Kuwait, Panamà, Equador, el Salvador, Egipte, Libèria i Gabon. Els Estats Units també s'hi van adherir en un primer moment, però després aquesta adhesió mai ha estat ratificada.

1.4.1 Les URDG 758

Les *Uniform Rules for Demand Guarantee*, publicació 758 de la CCI, van entrar en vigor l'1 de juliol del 2010. En la seva redacció es buscaven els objectius següents:

- Aconseguir una redacció més clara seguint l'estil de les UCP 600.
- Descriure-les amb major precisió, eliminant expressions ambigües especialment en relació amb els terminis.
- Incloure més situacions. De fet, es passa de 28 articles en les anteriors URDG 458 a 35 en les actuals.
- Afavorir el beneficiari. S'ha buscat una relació més equilibrada entre les parts.
- Recollir les noves realitats derivades de l'evolució i evitar disputes.

Resum de les URDG 758:

- **Art. 1: aplicació.** S'ha d'indicar expressament el sotmetiment a les URDG 758 (o la darrera versió). Vincula totes les parts (llevat de modificació). Si la contragarantia està subjecta a les URDDG, la garantia també.
- **Art. 2: definicions de conceptes utilitzats.** S'utilitza la mateixa terminologia que a les UCP 600.
- **Art. 3: interpretació.** Si es considera l'emissor de "primera classe", "independent", "competent o similars, pot ser qualsevol emissor, llevat de l'ordenant o el beneficiari.
- **Art. 4: irrevocabilitat.** Des de l'emissió, el requeriment de la garantia es pot fer des del moment en què entri en vigor si no ho fa en el moment d'emissió.
- **Art. 5: independència de la relació comercial que l'ha generat.** El compromís del garant és independent de les condicions del contracte de compravenda que l'han originat.
- **Art. 6: garantia documentària.** Les garanties a primera demanda són totalment documentàries. Només admeten documents.

Modificació de les condicions

La CCI és un organisme privat, i per tant les seves normes són privades. El sotmetiment a aquestes no exclou que algunes puguin ser modificades (en definitiva, són pactes privats).

- **Art. 7: no es tindran en compte les condicions que no es puguin documentar.** A causa del seu caràcter documentari, les condicions que no es puguin demostrar documentalment no es consideraran vàlides.

Existeixen dues **excepcions a l'article 7:**

- Algun document presentat contradiu aquesta condició.
- El garant examina pel seu compte la mercaderia.

- **Art. 8: contingut de les instruccions de la garantia.** Hi han d'aparèixer l'ordenant, el beneficiari, el garant, una referència a la transacció que l'origina, la referència de la garantia, l'import i la moneda, el venciment, les condicions per a la seva execució, la indicació de si s'ha de fer una presentació en paper o electrònica, l'idioma dels documents i el repartiment de despeses.
- **Art. 9: renúncia a l'emissió d'una garantia.** Si el garant no vol o no pot emetre la garantia ho ha de comunicar immediatament.
- **Art. 10: avís d'emissió o modificació de garantia.** L'avís d'emissió o modificació d'una garantia el fa un banc avisador. La seva única obligació es limita a comprovar la veracitat de la garantia.
- **Art.11: modificacions.** Ha d'estar acceptada per totes les parts. L'avisador ha de notificar l'acceptació o el rebuig de la modificació, i no pot incloure una condició que digui que entrarà en vigor si no es rebutja en un termini determinat.
- **Art. 12: una modificació no es pot acceptar parcialment.**
- **Art. 13: variació de l'import d'una garantia.** Una garantia pot incloure augments o disminucions de l'import segons dates o fets succeïts.
- **Art. 14: presentació.** Si no es diu el contrari, la presentació s'ha de fer al lloc indicat a la garantia. Es pot fer en format electrònic indicant format, sistema i adreça. L'idioma dels documents és, per defecte, el de la garantia.
- **Art. 15: condicions de requeriment.** El requeriment s'ha d'acompanyar amb una declaració per escrit de l'incompliment. No pot portar una data anterior a l'entrada en vigor de la garantia.
- **Art. 16: informació sobre el requeriment.** El garant ha d'informar sense demora del requeriment a l'ordenant.
- **Art. 17: requeriments parcials i múltiples.** Es poden fer requeriments per un import inferior al de la garantia (requeriment parcial). També es pot fer més d'un requeriment.

Els documents presentats poden superar l'import de la garantia (només es pagarà l'import de la garantia).

En cap cas els documents presentats poden tenir un import inferior al reclamat.

- **Art. 18: independència dels requeriments.** Un requeriment que no compleixi les condicions pactades no impedeix que se'n pugui presentar un altre dins el termini de la garantia.

Pagar un requeriment en el qual s'objectin discrepàncies no vol dir que es pugui acceptar un altre document amb discrepàncies.

- **Art. 19: revisió.** La revisió serà només documental. No és necessari que les dades de dos documents siguin idèntiques, i n'hi ha prou que no siguin contradictòries.

Un document pot ser acceptat pel garant sense signar si considera que compleix la funció per a la qual es demanava i les condicions de la garantia no indiquen res en aquest sentit.

- **Art. 20: termini de revisió de documents.** El màxim són 5 dies. El garant pot demanar una pròrroga d'un màxim de 30 dies que hauria de ser acceptada. Si s'accepta la pròrroga s'ha de comunicar a qui la va demanar.
- **Art. 21: moneda de pagament.** Si no queda indicat a les condicions de la garantia, s'utilitzarà la moneda local del lloc de pagament.
- **Art. 22: transmissió de còpies del requeriment.** Les còpies del requeriment s'han d'enviar a l'instructor i al contragarant (i això no pot ser excusa per retardar el pagament).
- **Art. 23: Pay or Extend.** El garant pot oferir una alternativa de pròrroga a instàncies del beneficiari, i l'ordenant ha de dir si està d'acord amb la pròrroga. El garant no està obligat a acceptar una pròrroga proposada per l'ordenant.
- **Art. 24: requeriment no conforme.** Un requeriment considerat no conforme pot rebutjar-se o aixecar reserves. Les discrepàncies s'han de comunicar en un termini màxim de 5 dies des de la presentació.
- **Art. 25: reducció i acabament.** La reducció dels imports pagats és automàtica (llevat d'indicació en contra). La garantia expira al seu venciment o quan no quedi res a garantir.
La garantia venç als 3 anys de la seva emissió, tret que s'indiqui un altre venciment (superior o inferior).
- **Art. 26: força major.** Per causes de força major, el venciment es pot prorrogar 30 dies naturals a partir del venciment. El període de revisió quedarà també suspès.
- **Art. 27: exoneració respecte a l'efectivitat dels documents.** El garant no es pot fer responsable de la veracitat de la documentació que validi.
- **Art. 28: exoneració respecte a la transmissió i a la traducció.** No és responsabilitat del garant les demores o pèrdues per trànsit dels documents.

- **Art. 29: exoneració respecte a tercers.** Si el garant utilitza un tercer per executar les ordres de l'instructor ho farà per compte i risc d'aquest instructor.
- **Art. 30: límits en l'exoneració de responsabilitats.** Els articles 27 a 29 no exoneren el garant de l'obligació o responsabilitat en cas que no actuï de bona fe.
- **Art. 31: indemnitzacions per lleis i usos estrangers.** L'instructor estarà obligat a indemnitzar el garant si així ho fixen les lleis estrangeres, fins i tot si la garantia estableix les seves pròpies condicions.
- **Art. 32: responsabilitat del pagament de les despeses.** Qui doni instruccions a un altre està obligat a assumir les despeses ocasionades per aquestes instruccions.

Si el beneficiari ha d'assumir despeses i no les paga, les haurà d'assumir l'instructor. La modificació de les despeses no pot condicionar la validesa de la garantia.
- **Art.33: transferibilitat i cessió del producte.** Per transferir una garantia s'ha d'indicar expressament. El garant no està obligat a transferir la garantia si se li ha sol·licitat amb data posterior a l'emissió. La contragarantia no és transferible.

El beneficiari pot cedir el producte de la garantia, però el garant no està obligat a pagar el cessionari si no ha manifestat el seu acord.
- **Art. 34: llei aplicable.** La llei d'aplicació és la del domicili del garant.
- **Art. 35: jurisdicció.** Les parts se sotmetran als tribunals del domicili del garant.

1.4.2 Les ISP 98

Les ISP 98, *International Standby Practices*, van aparèixer com a complement a les UCP per als crèdits documentaris. En ser l'*standby* un crèdit documentari al qual se li ha tret la característica de mitjà de pagament, la seva regulació no era del tot completa.

Potser per aquesta raó, el format de les ISP és totalment diferent de les altres regles uniformes publicades per la CCI i s'assembla més a les ISBP (pràctiques bancàries internacionals).

Les ISP estan estructurades en forma de deu regles, i cadascuna conté una sèrie d'apartats que regulen aspectes concrets.

Resum de les ISP 98:

- Disposicions generals:

- Manifestació expressa del sotmetiment a les ISP.
- Prevalença sobre altres normes i usos i costums locals.
- Àmbit d'aplicació del crèdit documentari i similars.
- Condicions modificables.
- Complement de la llei local aplicable sempre que no la contradiguin (la llei local preval sobre les ISP).
- A l'apartat 6 s'estableix que el crèdit *standby*:
 - * És **irrevocable**.
 - * És **independent**. El compliment no depèn de la relació comercial que l'origina.
 - * És **vinculant** per a totes les parts. Només es pot modificar si totes hi estan d'acord.
 - * És **documentari**. Només tracta amb documents.
 - * Pot ser emès o confirmat per persones que no **siguin bancs**.
 - * No hi ha **cap relació** entre ordenant i beneficiari.
- L'apartat 6 també recull tot un seguit de **definicions** que serviran per interpretar les altres regles.

• **Obligacions:**

- Complir amb el crèdit si la documentació presentada és aparentment conforme. El pagament del crèdit *standby* pot ser a la vista o diferit.
- Si la presentació es fa a l'emissor i aquest aprova els documents, el confirmant també està obligat a pagar encara que la validació de l'emissor sigui fraudulenta.
- Les oficines, sucursals o agències del banc emissor a l'estranger s'han de considerar una persona jurídica diferent del mateix banc emissor.
- El banc designat per la notificació només està obligat a comprovar la veracitat aparent del crèdit. En cas de no voler notificar ho ha de comunicar immediatament.
- Es poden estipular modificacions automàtiques de l'import. Les modificacions s'han d'acceptar en la seva totalitat.

• **Presentació:**

- Ha d'indicar moment, lloc i persona que ha de presentar la documentació. Si no ve indicat el lloc serà on es va emetre el crèdit; si no hi ha data, entre la data d'emissió i la data de venciment, i si no es diu el mitjà es farà en paper.
- Una presentació parcial obliga a revisar els documents presentats.
- La presentació ha de determinar que el crèdit és *standby*.
- Les presentacions no conformes no impedeixen que es puguin tornar a fer altres presentacions sempre que estiguin dins del termini.
- Si s'admeten disposicions parcials la suma no pot superar l'import del crèdit; si no, s'ha de fer una presentació per l'import total del crèdit. El mateix passa amb les disposicions múltiples.

- En el cas de *Pay or Extend*, l'opció de prorrogar s'ha de sol·licitar i per tant s'ha de fer una presentació conforme.
- Si per raons alienes el darrer dia hàbil per fer la presentació no es pot fer (vaga, inundació, etc.), excloent que sigui festiu, el venciment es prorroga trenta dies naturals a comptar a partir del següent dia hàbil.

• **Examen:**

- Només s'examinaran els documents presentats que hagin estat exigits. No es tindran en compte les inconsistències entre els documents presentats.
- Si no s'especifica l'idioma en què s'ha de presentar es farà en l'idioma del crèdit *standby*.
- Si es demana la presentació de documents amb contingut exacte també hauran d'incloure els possibles errors.
- Quan es demana un document original es considerarà com a tal si té l'aspecte d'original, encara que després es pugui demostrar que no ho és.
- La declaració d'incompliment s'ha de fer per escrit. Es recomana utilitzar el model establert com a declaració d'incompliment, encara que no és obligatori. En tot cas, ha de constar la causa de l'incompliment, la data i la signatura del beneficiari.
- Les ISP són prioritàries a les UCP en la validació de documents.

• **Notificació, excussió i disposició de documents:**

- La notificació d'incompliment s'ha de fer en un termini màxim de 7 dies des de la presentació dels documents, i es recomana fer-ho abans de 3 dies.
- Els terminis es compten a partir del dia hàbil següent al de la presentació.
- La notificació s'ha de fer pels sistemes de telecomunicació, i si no se'n disposa de cap, per qualsevol altre que permeti una ràpida comunicació (es considera un sistema ràpid si arriba dins el termini de venciment).
- La discrepància en el document dins el termini de venciment exclou la possibilitat d'indicar aquesta discrepància posteriorment.
- La falta de notificació d'incompliment obliga el receptor a pagar al seu venciment.
- Els documents que hagin estat assenyalats com a incompliment s'han de retornar o custodiar segons les instruccions del transmissor.
- El sol·licitant té dret a objectar la declaració d'incompliment dels documents abans del venciment del crèdit.

• **Transferència, cessió i transferència pel ministeri de la llei:**

- Es defineix transferència com la sol·licitud que fa el beneficiari a l'emissor o persona designada perquè compleixi les disposicions rebudes d'una altra persona que actua com si es tractés del beneficiari.

- Els crèdits *standby* no són transferibles per defecte. En aquest cas s'ha d'indicar.
 - No són permeses les transferències parcials.
 - La transferència l'ha d'autoritzar el banc emissor i el confirmador, si existeix.
 - Per fer una transferència, el beneficiari ho ha de manifestar per escrit i l'emissor o confirmador ha d'estar molt segur de l'existència o de l'autenticitat del crèdit.
 - S'entén per cessió la petició que el beneficiari fa a l'emissor o confirmador de pagar a un cessionari tot o part de l'import d'un *standby*. Només es transfereix l'import, no els altres drets associats al crèdit.
 - Les condicions per al reconeixement de la cessió d'un import a cobrar són:
 - * L'examen del crèdit original.
 - * La verificació de la signatura del beneficiari o del seu representant.
 - * La sol·licitud irrevocable signada pel beneficiari
 - * El pagament de les despeses pel reconeixement i qualsevol altre requisit raonable.
 - El beneficiari de la transferència per ministeri de la llei és aquella persona que en qualitat d'hereu, liquidador, fiduciari, etc., manifesta que ha estat designat com a successor dels interessos del beneficiari i presenta els documents amb el seu nom com si fos un beneficiari autoritzat.
- **Cancel·lació:**
 - En ser irrevocable, la cancel·lació no es pot fer sense consentiment de totes les parts. Un cop el beneficiari dóna el seu consentiment, aquest és irrevocable.
 - Abans de sol·licitar la cancel·lació al beneficiari, l'emissor ha de verificar les dades del crèdit.
 - **Obligacions de reemborsament:**
 - Si es fa una presentació conforme el banc emissor està obligat a pagar.
 - L'ordenant és responsable d'indemnitzar l'emissor de qualsevol obligació, reclamació, responsabilitat o despesa.
 - **Terminis:**
 - El crèdit *standby* sempre ha d'incloure una data de venciment o permetre que l'emissor pugui resoldre el crèdit *standby* amb una notificació prèvia raonable o el pagament.
 - El càlcul dels terminis es fa a partir del dia laborable següent al de la presentació.
 - Les pròrrogues es compten a partir del dia següent al del venciment, encara que sigui festiu.

– L'hora límit del venciment és l'hora en què s'acaba l'horari comercial.

• **Sindicació/participació:**

- Un *standby* sindicat és aquell que té més d'un emissor.
- En un crèdit sindicat, si no s'especifica res, la presentació es pot fer a qualsevol dels emissors.
- L'emissor pot vendre's participacions dels seus drets. La venda de participacions no afecta les seves obligacions.

La importància de sotmetre una garantia a les URDG o a les ISP

Un dels aspectes que dóna solidesa a una garantia és la seva independència respecte a l'operació de compravenda que l'ha generat. A les URDG queda meridianament clara la naturalesa independent d'una garantia a primer requeriment (protecció al beneficiari).

Aquesta independència respecte al compliment de les condicions del contracte de compravenda al qual va vinculada la garantia només pot ser qüestionada si la cosa garantida no queda inqüestionablement especificada. En aquest darrer cas, el beneficiari sí que es veuria obligat a demostrar l'incompliment (protecció al garant).

Les URDG també estableixen el seu caràcter irrevocable. Aquesta irrevocabilitat implica que el garant ha de complir íntegrament el que ha garantit (protecció al beneficiari), llevat el cas que existeixi alguna clàusula dins la garantia que indiqui una altra cosa (protecció al garant).

Un altre aspecte important previst a les URDG és la rapidesa amb què s'executa la garantia. El beneficiari no tarda més de cinc dies hàbils a cobrar, i el garant no pot demorar el pagament.

Com a garantia independent, el garant no pot demanar al beneficiari que demostrï l'incompliment ni el beneficiari ha de justificar el seu dret a reclamar el pagament de la garantia (protecció al beneficiari). Per contra, s'exigeix al beneficiari que digui per escrit quin ha estat l'incompliment de l'importador per evitar un possible ús fraudulent. Si la reclamació que fa el beneficiari per escrit fos falsa es veuria obligat a assumir les conseqüències legals de la falsedat (protecció al garant).

Com es pot comprovar, les URDG intenten sempre mantenir una posició de neutralitat entre el beneficiari i el garant, de manera que no puguin ser acusades de parcialitat per cap de les parts afectades.

Un altre avantatge que presenten les URDG és que els textos són curts i utilitza un tipus de redacció senzilla amb la finalitat de reduir al màxim interpretacions diferents del seu contingut. S'ha procurat que les seves normes siguin al menys qüestionables possible.

L'emissió d'una garantia sota l'empara de les URDG evita la redacció de complexos clàusules que regulin les relacions entre el beneficiari i el garant. Les

URDG preveuen la major part de situacions que es poden donar en la relació garant-beneficiari. Totes queden incloses en la garantia simplement amb la frase “aquesta garantia està sotmesa a les URDG darrera versió”.

Un últim avantatge té a veure amb els beneficis que aporta l'estandardització de les condicions i els models, que suposa un estalvi de temps important en les negociacions que duen a terme les parts implicades. En última instància, això suposarà un estalvi de costos, perquè es pot prescindir d'advocats i de negociadors especialitzats.

Com a conseqüència de tot l'anteriorment exposat, es pot afirmar que les URDG ofereixen un marc normatiu segur i fàcil d'aplicar en les relacions entre garant i beneficiari.

Tots els beneficis de la utilització de les URDG també serien aplicables a les ISP en el cas de crèdits *standby*, amb la particularitat que en aquest cas també servirien de referència les UCP dels crèdits documentaris.

1.4.3 Altra normativa aplicable a les garanties

Tant les URDG com les ISP són normativa privada de la CCC, i per tant només són d'aplicació si les parts s'hi adhereixen. Com que l'adhesió és voluntària, del marc general de les dues normes es poden excloure condicions o afegir-ne d'altres si les dues parts hi estan d'acord.

A més, també hi ha altra legislació disponible, encara que d'abast molt més reduït. Algunes d'aquestes altres lleis són:

- La **convenció de les Nacions Unides sobre garanties independents i cartes de crèdit** que va elaborar la UNCITRAL (Comissió de les Nacions Unides per al dret mercantil internacional) l'any 1995. Va entrar en vigor l'any 2000, però els pocs països que s'hi van adherir han fet que, tot i estar vigent, no sigui pràcticament aplicada.
- **L'article 5 de l'Uniform Commercial Code (UCC)**. Aquest article del Codi comercial dels Estats Units fa referència a les cartes de crèdit. Tot i ser d'aplicació únicament als Estats Units, a causa de la importància d'aquest país en el comerç internacional la seva rellevància és clara.

Vegeu l'article 5 de la UCC a la secció “Annexos”.

1.4.4 Avantatges de les garanties independents

Moltes vegades, les garanties independents poden ser un substitut del crèdit documentari. Tot i que estan més encarades a protegir el beneficiari que l'ordenant, tots dos en poden obtenir beneficis.

Avantatges per al beneficiari

De manera sintètica, podem recollir els avantatges següents per al beneficiari:

- Naturalesa independent indiscutible.
- Condició d'irrevocabilitat.
- Vàlida des del moment de l'emissió.
- Marc regulador conegut i segur.
- Només pot reduir-se segons l'estipulat.
- Pagament en un temps raonable.
- El garant només disposa de 5 dies per donar conformitat. No es pot demorar.
- No requereix demostració de l'incompliment.
- El requeriment *Extend or Pay* no afecta els drets del beneficiari. Està regulat.

Avantatges per a l'ordenant

Tot i no ser la part més afavorida, l'ordenant també pot obtenir beneficis si utilitza garanties independents. Alguns d'aquests són els següents:

- El beneficiari ha de rebre tota la informació (el banc està obligat a informar l'ordenant del que va passant amb la seva garantia).
- El marc regulador és conegut i segur (acceptat internacionalment).
- Les condicions d'extinció són clares (venciment o utilització total).
- Llei i jurisdicció aplicable (país ordenant = país garant).
- Els textos són simples i s'eviten redactats farragosos per fixar les condicions.

1.4.5 Comparació entre garanties bancàries i crèdits 'standby'

Les principals semblances entre les garanties bancàries i els crèdits documentaris *standby* es poden resumir:

- Des d'un punt de vista legal i d'ús són el mateix concepte.
- Són garanties abstractes i independents de l'operació comercial.
- Contenen totes les instruccions per a la seva execució.
- Són irrevocables i no poden ser cancel·lades sense l'acord de totes les parts.

- S'emeten amb la intenció de no ser utilitzades.

Les diferències principals són les que es mostren en la taula 1.4.

TAULA 1.4. Diferències entre garanties bancàries i crèdits 'standby'

Garanties bancàries	Cartes de crèdit <i>standby</i>
No inclouen la figura del confirmador	Inclouen la presentació de preavisos
No inclouen pagaments diferits	Poden incloure la clàusula <i>Evergreen</i>
Admeten documents de transport originals	Permeten el pagament amb girs bancaris
Admeten un contragarant (dues garanties)	Admeten la confirmació (una garantia)
Regulades per les URDG 758	Regulades per les ISP 98 i les UCP 600

1.5 Les 'comfort letters'

Un instrument financer molt peculiar que s'ha popularitzat en aquests darrers anys, en què hi ha hagut una restricció creditícia important, són les *comfort letters* o cartes de patrocini. Aquestes cartes tenen per finalitat manifestar la confiança en la capacitat de gestió dels administradors d'una societat que aspira a aconseguir finançament d'una entitat bancària.

Les *comfort letters* tenen el seu origen en el mon anglosaxó i han estat utilitzades especialment en el sector immobiliari.

En essència no són ni un mitjà de pagament ni una garantia. Representen una garantia addicional que unes empreses (normalment matrius) donen a unes altres empreses (filials) quan aquestes darreres sol·liciten finançament a una entitat financera.

També són freqüents entre socis comercials d'algun projecte en comú. El soci financerament més fort o més reconegut recomana l'altre.

Suposen una declaració unilateral del declarant, però no suposen cap garantia encara que en tingui l'aparença. És un vincle més moral que jurídic.

La finalitat de la *comfort letter* es atorgar garanties addicionals a una entitat financera quan una filial sol·licita finançament. D'aquesta manera, el banc, a part de la garantia que suposen els actius de la filial, també incorpora un compromís de suport de la matriu.

En el mercat espanyol, les *comfort letters* són un instrument financer bastant nou. No va ser fins l'any 1985 que per primer cop es va reconèixer judicialment el compromís adquirit per una matriu a partir d'una *comfort letter*.

Tot i no existir normativa específica ni gaire jurisprudència sobre aquest tema, sí que s'han diferenciat dos nivells de compromís en les *comfort letters*. Així, distingim entre cartes dèbils i cartes fortes.

1.5.1 Cartes dèbils

En el cas de les cartes dèbils, la matriu fa una manifestació de confiança en la gestió i solvència de seva filial sense assumir cap obligació financera ni de cap altre tipus.

A la carta de patrocini, la matriu manifesta que aquesta filial pertany al seu grup i que es gestiona segons una política comú a tot el grup.

L'entitat financera no es podrà dirigir contra el patrocinador si l'empresa patrocinada no compleix amb les seves obligacions financeres.

1.5.2 Cartes fortes

En el cas de les cartes fortes, la matriu assumeix obligacions financeres de la filial davant les entitats financeres. Suposa una garantia addicional per a l'entitat financera, que podrà reclamar contra la patrocinadora si aquesta no compleix les seves obligacions.

Aquest compromís de la matriu acostuma a presentar quatre formes diferents:

- S'obliga a mantenir la seva participació en el capital social de l'empresa filial.
- Es compromet a mantenir la seva representativitat en els òrgans de direcció de la patrocinada.
- S'obliga a aportar fons financers si fos necessari.
- Pot atorgar garanties addicionals.

Perquè una *comfort letter* forta tingui responsabilitats judicials ha de complir una sèrie de condicions:

- Hi ha d'existir una manifestació inequívoca per part de la matriu d'obligar-se a donar el seu suport financer perquè la filial finançada pugui complir amb els seus compromisos bancaris.
- La *comfort letter* ha hagut de ser un factor determinant perquè l'entitat financera concedeixi el finançament a la filial.
- L'emissor de la *comfort letter* ha de tenir una posició de control dins l'empresa finançada.

De complir-se aquestes tres condicions, l'entitat financera podrà exercir accions legals contra la patrocinadora si la patrocinada no compleix les obligacions derivades del finançament patrocinat.

1.5.3 Avantatges de la utilització de les 'comfort letters'

Essencialment, existeixen dos avantatges derivats de l'ús de les *comfort letters*:

- Anonimat
- Inexistència de conseqüències fiscals i financeres per a la matriu

Pel que fa a l'anonimat, la garantia d'una *comfort letter* no apareix ni al CIRBE (Central d'Informació de Riscos del Banc d'Espanya) ni en cap altre informe comercial.

Pel que fa a les conseqüències fiscals i financeres, si la *comfort letter* és dèbil no es genera cap obligació de la matriu cap a les entitats financeres.

La *comfort letter* no suposa cap finançament directe, sinó una garantia genèrica sobre un conjunt d'operacions (no es pot descomptar).

CIRBE

Base de dades publicada pel Banc d'Espanya on apareixen tots els préstecs, crèdits i avals concedits pel sistema bancari i que permeten a la banca avaluar el risc dels seus clients.

Vegeu l'annex sobre el CIRBE a la secció "Annexos".

2. Altres formes de pagament/cobrament internacional

Per tal de facilitar encara més les relacions internacionals, existeixen altres formes de pagament especialitzades (forfetatge, facturatge, confirmació de pagaments i les recentment creades obligacions de pagament bancàries) diferents dels mitjans tradicionals (crèdit documentari, ordre de pagament, remeses...).

La comissió bancària de la Cambra de Comerç Internacional (CCI), en col·laboració amb SWIFT, va publicar l'any 2013 les normes relatives a un nou mitjà de pagament, les **obligacions de pagament bancàries**, conegudes amb les sigles de BPO (*Bank Payment Obligations*). El 17 d'abril d'aquest any es va aprovar la reglamentació d'aquest nou mètode de pagament amb la publicació de les Regles Uniformes de les BPO (URBPO 750E, versió 1.0).

Les URBPO van suposar un intent de regular, i al mateix temps impulsar, un nou mitjà de pagament que havia tingut les seves primeres operacions el setembre del 2012.

La principal característica de les **BPO** és que tot el procés es fa de manera electrònica en una plataforma **virtual**, mitjançant una aplicació de conciliació de documents anomenada TMA.

Un altre grup de noves modalitats de pagament que s'estan imposant en els darrers temps i que no tenen per finalitat pagar a l'exportador sinó garantir el cobrament de l'exportació són el forfetatge (*forfaiting*), el facturatge (*factoring*) i la confirmació de pagaments (*confirming*).

Podem considerar el **forfetatge** i el **facturatge** com dos mitjans que tenen per finalitat avançar el cobrament de les exportacions en aquells casos en què s'hagin finançat a termini. Són una mena de descompte que té com a característica principal que són operacions sense recurs.

La **confirmació de pagaments** representa la versió contrària al facturatge, ja que el banc assumeix l'obligació de pagar als proveïdors les factures que aquests presenten del comprador.

Es presenta el forfetatge com un descompte d'operacions comercials amb venciments a llarg termini vinculades normalment a l'adquisició de béns d'equip. El facturatge va destinat a operacions finançades a més curt termini (productes) i, finalment, a la confirmació de pagaments

Forfetatge, facturatge i confirmació de pagaments

La terminologia més coneguda i utilitzada internacionalment correspon als termes en anglès *forfaiting*, *factoring* i *confirming*. En aquests materials fem servir els termes en català.

2.1 Obligacions de pagament bancàries (BPO)

La primera versió de les normes que regulen les obligacions de pagament bancàries, les URBO, va entrar en vigor l'1 de juliol del 2013, i atès el caràcter innovador d'aquest mitjà és previsible que amb la implantació real es puguin introduir modificacions que permetin una difusió més extensa.

Les BPO representen una alternativa simplificada i menys costosa que el crèdit documentari. El principal tret diferenciador consisteix en el fet que tot el sistema, des de l'inici, és **digital**. La seva base és el gran desenvolupament de la digitalització de tota la documentació duanera i bancària.

L'article 3 de les URBO defineix l'obligació de pagament bancària:

Compromís pel qual un banc s'obliga a pagar a un altre banc receptor un import especificat. Aquest compromís és irrevocable i independent. Per poder executar el pagament (a la vista o diferit) és necessari remetre al banc emissor tot un conjunt de dades exigides en una línia base establerta. El pagament es farà si aquestes dades superen un procés de conciliació i s'accepten les divergències de la línia base establerta.

Si partim d'aquesta definició i comparem les BPO amb el crèdit documentari, veurem que hi ha moltes semblances quant a concepte i que les diferències són bàsicament instrumentals.

Les BPO són un compromís de pagament bancari **irrevocable**. De la mateixa manera que succeeix amb el crèdit documentari, un cop un banc emet una BPO està obligat de manera irrevocable al seu pagament. El deute de l'importador és ara assumit pel banc.

En la definició també es comenta que és una obligació de pagament **independent**. De la mateixa manera que el compliment del crèdit documentari està totalment desvinculat del compliment de l'operació comercial que l'origina, en el cas de la BPO l'obligació de pagament també està deslligada de l'operació de compravenda inicial.

El cobrament del crèdit documentari depèn del compliment d'una sèrie de condicions que s'han de complir. Només s'accepten condicions de les quals es pugui demostrar documentalment el compliment. En el cas de les BPO, el condicionat és el mateix i la diferència rau en la forma de demostrar el compliment. Mentre que en els crèdits documentaris es fa amb documents físics (encara que poden tenir suport digital), en el cas de les BPO només s'admeten documents electrònics, com poden ser factures electròniques i documents duaners electrònics. Aquests documents han de seguir la codificació ISO 20022.

No és el mateix un document amb suport digital que un document electrònic. Un **document amb suport digital** és un document tradicional amb la diferència que en lloc de presentar-se en suport paper ho fa en forma de fitxer tipus PDF, Word, Excel, etc. Un **document electrònic** és un document generat directament en aquest format i que respon a uns estàndards de codificació determinats (en el cas de les BPO, la codificació ISO 20022 definida per SWIFT).

El fet que la documentació que s'ha de presentar per demostrar el compliment de les condicions pactades sigui electrònica canvia la forma de validació dels documents. En el crèdit documentari, és un treballador del banc qui valida o no els documents (hi ha una certa subjectivitat en el criteri aplicat). En el cas de les BPO, la validació dels documents electrònics la farà el mateix sistema, sense intervenció personal.

El fet que en la validació de documents no hi participin persones suposa un estalvi important tant en temps com en errors, i això provoca una reducció de costos importants en comparació del crèdit documentari.

Finalment, l'última diferència respecte al crèdit documentari és que en les BPO les obligacions s'estableixen de banc a banc. En canvi, en el crèdit documentari és de banc emissor (o confirmador) a beneficiari.

Podem dir que una obligació de pagament bancària és un compromís de pagament irrevocable i independent entre un banc (banc de l'importador) i un altre banc (banc de l'exportador) que es produeix un cop acomplerta tota una sèrie de condicions expressades en forma de dades digitals generades per una aplicació (actualment, SWIFT-TSU).

La BPO no és un crèdit documentari electrònic. Entre altres raons, en un crèdit documentari l'obligació del banc emissor és respecte al beneficiari, mentre que en la BPO és respecte al banc del beneficiari.

2.1.1 Esquema de funcionament d'una BPO

Per explicar com funciona una BPO cal definir els principals elements que hi intervenen i com es relacionen:

- **Importador:** comprador de l'operació comercial, i esdevé el deutor. És el que inicia la BPO fent una petició al seu banc. No participa en la BPO.
- **Exportador:** venedor de l'operació comercial que serà el beneficiari de la BPO. No participa en la BPO.
- **Banc de l'importador:** segons les URBPO 750, se l'anomena banc del comprador. És el que rep la petició de la BPO. Acostuma també a ser el banc obligat al pagament (banc que emet la BPO).
- **Banc de l'exportador:** segons les mateixes normes, se l'anomena banc del venedor. Acostuma a ser el banc receptor de la BPO.

Per raons tècniques del mitjà de pagament, la BPO és estrictament un **instrument interbancari**. Les URBPO només regulen les relacions entre bancs, i no les relacions entre bancs i clients.

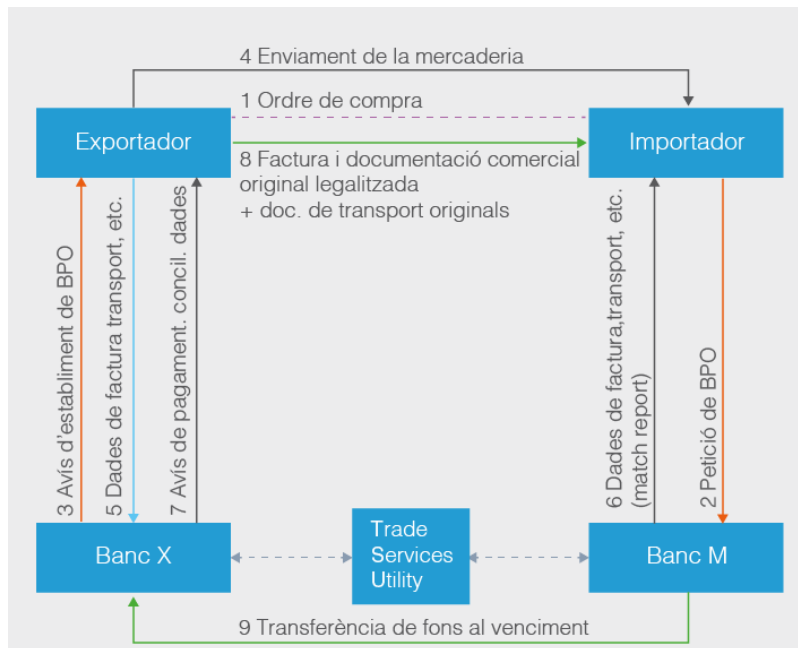
- **Base de referència:** Dades de l'operació comercial que dona origen a la BPO. Són les condicions que l'importador imposa a l'exportador i que aquest ha de complir per poder cobrar. La gran novetat és que aquestes condicions estan digitalitzades en una base de referència que proporciona el banc del comprador. Les condicions, fixades per l'importador, són codificades pel seu banc. Aquesta codificació ha de seguir les normes ISO 20022.
- **Base de referència establerta:** Dades que envia el venedor per demostrar que ha complert amb les instruccions del comprador. Com que són documents electrònics que ha de presentar l'exportador, aquest els enviarà de manera digitalitzada al seu banc (banc de l'exportador) seguint les mateixes normes ISO 20022.
- **Conciliació:** Base de referència que ha generat el banc de l'importador i base de referència establerta que ha generat el banc de l'exportador, que s'envien al sistema anomenat TSU. Com que en el fons el que envien els dos bancs són documents codificats, la conciliació consisteix a comparar les dues bases (la de referència i la de referència establerta) amb una simple comparació dels diferents camps de cada base.
- **TSU:** Sigles de *Trade Service Utility*. És un servei que té per finalitat comprovar que s'han complert les condicions que va establir el comprador per poder executar l'ordre de pagament. És el lloc on es fa la conciliació. En aquest moment poden passar dues coses:
 - **Zero divergències:** Les dues bases de dades coincideixen i l'operació financera continua. El banc del comprador executarà l'obligació de pagar al banc del venedor.
 - **Divergència de dades:** Una o més dades de les dues bases no coincideixen. En aquest cas, s'emet un informe de divergències. Un cop l'importador (ordenant de la BPO) és informat de les divergències es poden donar dues alternatives:
 - * Dóna per bona la conciliació, admet les divergències trobades i continua l'operació financera. El banc del comprador paga l'import establert al banc del venedor fent constar l'acceptació de les divergències per part del seu client.
 - * No accepta les divergències i es paralitza l'operació.
- **Missatge de gestió de serveis de comerç (TSMT):** Informació que transmeten al TSU tant el banc del comprador com el banc del venedor. Són les bases de dades que s'han de conciliar.
- **TMA:** Sigles de *Transaction Matching Application*. És l'aplicació que s'encarrega d'intercanviar, processar i conciliar missatges.

- **Obligació de pagament bancària:** Compromís irrevocable i independent d'un banc a pagar o contreure l'obligació d'un pagament diferit a un altre banc un cop feta la conciliació amb zero divergències o l'acceptació de les divergències per part del comprador.

Un cop feta la conciliació, l'exportador pot procedir a enviar a l'importador la mercaderia i la documentació que permeti a aquell prendre'n possessió.

A la figura 2.1 es pot comprovar un esquema del funcionament d'una BPO.

FIGURA 2.1. Esquema de funcionament d'una BPO



Es poden seguir les diferents etapes d'una BPO a partir de la figura 2.1, en les següents fases:

- **Base d'establiment de la BPO**

1. Ambdues parts arriben a un acord sobre els termes de la BPO i el comprador envia l'ordre de compra al venedor.
2. El comprador proporciona les dades mínimes i les condicions de la BPO al seu banc (banc deutor).
3. El venedor confirma les dades i les condicions al banc beneficiari (banc receptor).

Si les dades subministrades per ambdues parts encaixen al TSU, les bases queden establertes. Ambdues parts rebran l'informe de compliment dels seus bancs.

- **Compliment de la BPO** (irrevocable però subjecta a la conciliació electrònica).
- 4. El venedor envia la mercaderia al port de destí.
- 5. El venedor envia les dades de l'expedició i la factura al seu banc, que els introduirà al TSU.

6. El comprador rep l'informe de compliment del seu banc o demana l'acceptació de divergències, si és que existeixen.
 7. El banc del venedor informa a aquest de l'èxit del compliment i encaix de dades.
- **Liquidació.** La BPO es fa operativa a favor del venedor en els termes acordats.
8. El venedor envia immediatament per missatgeria al comprador el document d'embarcament original, la factura comercial original i els certificats pactats degudament legalitzats perquè pugui despatxar i rebre la mercaderia.
 9. A la data establerta, el banc deutor carrega l'import al compte del comprador i envia els fons al banc receptor, que els abonarà al compte del venedor.

2.1.2 Les URBPO 750

En la introducció de les regles uniformes relatives a les obligacions de pagament bancàries s'estableix que aquestes normes seran d'àmbit d'aplicació interbancari segons l'acord establert entre la CCI i el proveïdor de serveis SWIFT.

Les URBPO no cobreixen les relacions entre els bancs i els clients corporatius. Això es deixa a la discreció de cada banc, i permet a exportadors i importadors involucrar els bancs en les seves transaccions comercials i obtenir serveis de risc i finançament més flexibles.

Les URBPO han estat creades sobre la base de la missatgeria estandarditzada i la conciliació electrònica de les transaccions, de manera que es permeti accelerar la cadena de subministrament financer al mateix ritme que s'acceleren les cadenes de subministrament físiques.

Les URBPO 750 consten de 16 articles, amb el contingut següent:

- **Art. 1: àmbit.** Les BPO regulen les obligacions bancàries generades a partir de l'establiment d'una base de referència establerta que sigui conseqüència d'una operació comercial entre venedor i comprador. No s'ocupa de com es produeix la conciliació o divergència de dades.
- **Art. 2: aplicació.** Els participants en una BPO han de manifestar de manera expressa la seva adhesió a les URBPO.
Si no s'especifica la versió d'adhesió, s'entén que és la darrera vigent.
També s'estableix la normativa ISO 20022 com a norma de codificació de les dades de les TSMT.
- **Art. 3: definicions generals.** Es defineixen els diferents tipus de bancs participants, les bases de referència i la base de referència establerta, la conciliació i les divergències, el dia hàbil bancari i els formats horaris.

- **Art. 4: definicions de missatges.** S'estableixen els conceptes d'enviament de dades, acceptació o rebuig de rols i bases de referència, acceptació o rebuig de divergències, acceptació o rebuig de modificació, acceptació o rebuig de sol·licitud de modificació d'una base de referència o notificacions especials.
- **Art. 5: interpretació de les normes.** S'especifica que les paraules en singular també es poden interpretar en plural, i a l'inrevés.
La segona norma d'interpretació estableix que les sucursals d'un banc situades a l'estranger es consideraran bancs diferents.
- **Art. 6: BPO davant contractes.** S'estableix la independència de la BPO respecte del contracte comercial que l'origina, de la mateixa manera que el banc receptor pot fer ús de les relacions contractuals existents entre comprador i banc comprador o qualsevol altre banc obligat.
- **Art. 7: dades davant de documents, mercaderies, serveis o prestacions.** Els bancs només tracten amb dades i no amb els documents que han estat l'origen de les dades.
- **Art. 8: data de venciment de la BPO.** La base de referència establerta ha d'incloure una data de venciment per a l'enviament de les dades.
L'hora límit de recepció de les dades són les 23.59.50 UCT (temps universal coordinat, equivalent al Greenwich Mean Time).
La conciliació de dades només es podrà fer un cop s'hagin enviat totes les dades requerides per una base de referència establerta, notificant el resultat de la conciliació a les parts.
- **Art. 9: rol del banc partícip.** S'estableixen les responsabilitats dels bancs partícips.
Si un banc partícip rep dades en un dia festiu s'entén enviat el primer dia hàbil posterior a l'enviament.
Els bancs partícips han d'actuar sense demora quan reben informació de la TMA.
És responsabilitat del banc partícip que la informació introduïda en un TSMT respongui fidelment a la informació enviada pel comprador o el venedor.
Una base de referència només podrà esdevenir base de referència establerta quan tots els bancs participants hagin acceptat el seu rol.
- **Art. 10: compromís del banc obligat.** Estableix l'obligació irrevocable del banc obligat en relació amb la BPO quan s'incorpora a una base de referència establerta en el moment de l'establiment o mitjançant una modificació.
Només pot existir una base de referència establerta, però aquesta pot afectar més d'una BPO i cada BPO és l'obligació d'un banc obligat.
En cas de conciliació, el banc obligat s'obliga a pagar o a assumir un compromís de pagament diferit.

L'import total degut del banc obligat al banc receptor no pot ser superior a l'import de la BPO.

El compliment del banc obligat no depèn de la capacitat d'obtenir un reemborsament per qualsevol altra part.

El banc no està obligat a pagar o a contreure una obligació de pagament diferit si hi ha divergències en la conciliació.

Una BPO estarà vigent fins que es doni la primera de les tres situacions següents:

- S'ha produït una conciliació amb zero divergències o s'han acceptat les divergències.
- La base de referència establerta es modifica per alliberar al banc obligat del seu compromís.
- La BPO es paga totalment segons els termes establerts.

- **Art. 11: modificacions.** Les modificacions d'una base de referència establerta han d'estar aprovades per tots els bancs participants mitjançant un missatge d'acceptació.

La modificació es fa efectiva quan el banc obligat (el banc de l'importador o un altre banc obligat) envia a la TMA una notificació d'acceptació.

Si algun dels bancs participants no accepta la modificació, la base de referència establerta no es modifica.

- **Art. 12: exoneració per l'efectivitat de les dades.** Els bancs obligats no assumeixen cap responsabilitat respecte a la veracitat i l'exactitud de les dades facilitades pel comprador o venedor, transportista, assegurador, etc.

- **Art. 13: força major.** Els bancs participants no són responsables del no-compliment de la BPO en casos d'interrupció de la seva activitat per causes alienes a la seva voluntat, com poden ser impossibilitat d'accés a la TMA, fallades dels equips informàtics, catàstrofes naturals, vagues, insurreccions o revoltes populars, etc.

Si es dona alguna de les circumstàncies anteriors, el banc estarà obligat a reprendre l'obligació derivada de la BPO un cop reiniciï la seva activitat.

Una interrupció de l'obligació per causes de força major pot ser causa de renúncia del banc remitent o un altre banc participant. En aquest cas, la TMA envia una notificació especial a cada banc participant.

- **Art. 14: indisponibilitat de l'aplicació de conciliació de transaccions.** Els bancs participants no són responsables de les conseqüències de la no-disponibilitat d'una TMA per qualsevol raó.

- **Art. 15: llei aplicable.** La llei aplicable és la de l'oficina del banc obligat que s'especifiqui en la base de referència establerta. Les URBPO complementen la llei nacional i hi estan supeditades. En cas de discrepància entre la llei nacional i les URBPO, preval la llei nacional.

- **Art. 16: cessió del producte.** El banc receptor pot cedir el producte d'una BPO. La cessió del producte no inclou la transferència del rol del banc

receptor. No és necessari que el banc obligat conegui la cessió del producte fins que es produeixi el seu consentiment.

2.1.3 Avantatges i inconvenients d'una BPO

Els avantatges són molts. Es poden agrupar en funció de qui afecten en avantatges generals, per als venedors, per als compradors i per als bancs.

Els avantatges generals són:

- LA BPO és un model homologat i automatitzat que pot estendre's fins a les empreses relacionades amb l'operació.
- En els models tradicionals, amb documents en paper, la gestió és manual, mentre que en la BPO la gestió és totalment electrònica i automàtica.
- Elimina la problemàtica de les interpretacions del compliment de les condicions i les posteriors discussions relatives a esmenes potencials.
- La gestió automatitzada és molt ràpida i més precisa que la gestió manual. Es pot passar dels 12 o 14 dies que costa la tramitació d'un crèdit documentari fins que es pot cobrar als tres o quatre en el cas d'una BPO.

Els avantatges per als venedors són:

- Seguretat de cobrament en el termini establert i eliminació de processos judicials en cas de no-finalització.
- Possibilitat d'aconseguir finançament abans d'enviar la mercaderia (quan la TSU del banc receptor corrobora la informació amb la proporcionada pel banc deutor). També pot finançar després de l'expedició.
- Repartiment del risc amb diversos bancs mitjançant la sindicació si fos necessari.
- Millora de les ofertes als clients en reduir els costos bancaris i flexibilitzar les opcions.

Aquests són els avantatges per als compradors:

- Control de l'execució dels terminis de pagament.
- Optimització de les línies de crèdit.
- Reducció important dels costos bancaris, especialment en comparació amb el crèdit documentari.
- Recepció més ràpida de la mercaderia, que es pot enviar en el moment d'encaix de les dades facilitades a la TSU. A més, els documents originals els rep directament el comprador fora del circuit bancari.

- Reducció del risc d'errades en el subministrament (ruptures d'estoc o sobreestoc) amb els costos que implica.

Per als bancs, els avantatges que ofereix una BPO són:

- Implicació de tots els afectats en la transacció comercial utilitzant un sistema similar al d'un compte corrent, reduint els costos operatius associats a l'operació comercial
- Oferta de serveis de valor afegit junt a la BPO (finançament, *cash management*, liquiditat, etc.).
- Oferta d'eines TMA (aplicacions de conciliació de transaccions) i TSU a bancs de menor dimensió no interessats a instal·lar els seus propis sistemes.

Pel que fa als aspectes negatius del BPO, podem destacar:

- Els elevats costos d'infraestructura tècnica necessària per implementar el sistema que compleixi amb la norma ISO 20022.
- La legislació de determinats països, poc favorable a la utilització de documentació no física en operacions duaneres i bancàries.

La BPO presenta una sèrie d'avantatges respecte als altres mitjans de pagament. Per un costat, els crèdits documentaris es basen en documents d'embarcament i pagament. En el cas de la BPO, aquests documents s'envien directament a l'importador.

Les garanties a primer requeriment han de ser executades pel beneficiari per poder cobrar. Es a dir, el beneficiari ha de declarar l'incompliment per part del deutor. En el cas de les BPO no cal cap declaració i el pagament és automàtic.

Els crèdits documentaris i les garanties a primer requeriment estableixen una relació entre banc emissor i beneficiari. A les BPO, la relació s'estableix únicament entre bancs. Aquest fet permet que amb una BPO, atesa la seguretat de cobrament, el banc pugui oferir al seu client tota una sèrie de productes financers que permetin avançar el cobrament amb un risc mínim per part de l'entitat financera.

Funcionament d'una BPO

Suposem que un exportador i un importador acorden una compravenda amb pagament mitjançant transferència bancària a 60, 90 i 180 dies a partir de la data d'embarcament. L'exportador tramita la documentació i posteriorment l'envia per missatgeria al comprador perquè la pugui recollir a la duana.

En aquesta situació, l'exportador es troba en una situació de desemparament pel risc d'impagament, perquè no té cap garantia que l'importador ordeni al seu banc les transferències pactades.

Per mitigar aquest risc, l'exportador pot utilitzar un crèdit documentari o una garantia a primer requeriment. En aquest tipus de situacions, la BPO adquireix la seva importància. Un cop l'importador rep la mercaderia i comprova que s'ajusta a allò pactat, podria adreçar-se al seu banc perquè emetés una BPO amb la data prevista a l'operació comercial. El banc de l'importador es comprometrà de manera irrevocable a efectuar la transferència de fons prevista segons la factura negociada.

2.1.4 Comparació de la BPO amb altres mitjans de pagament alternatius

La BPO se situa a cavall entre un crèdit documentari i una operació de compte obert.

En el cas del crèdit documentari, la BPO segueix la mateixa filosofia ja que és un compromís irrevocable que adquireix un banc de pagar un deute de l'importador que només s'executarà si l'exportador demostra documentalment que ha complert les condicions pactades pel cobrament. En el cas de la BPO, l'execució tindrà lloc si hi ha conciliació de documents, que no deixa de ser una comprovació electrònica de la documentació.

En el cas d'una operació de compte obert, el venedor ofereix al comprador pagament ajornat sense documentació financera que doni suport a aquest ajornament. El lliurament de la mercaderia i el pagament no són simultanis, sinó que la mercaderia s'entrega abans de formalitzar el cobrament. L'operació comercial no es tanca amb l'entrega de la mercaderia.

La taula 2.1 mostra un resum comparatiu de les principals característiques de la BPO i dels dos mitjans més semblants, que són el crèdit documentari i el compte obert.

TAULA 2.1. Comparativa entre BPO, crèdit documentari i compte obert

	BPO	Crèdit documentari	Compte obert
Tipus de pagament	Pagament electrònic bancari subjecte a conciliació de dades	Pagament bancari subjecte a la validació dels documents presentats	El venedor concedeix crèdit al comprador
Obligat al pagament	Banc garant	Banc emissor o confirmador	Comprador
Beneficiari	Banc receptor	Venedor	Venedor
Reducció del risc	El banc garanteix el pagament. Admet confirmació silenciosa entre banc receptor i exportador	El banc garanteix el pagament. Admet confirmació UCP i silenciosa	No hi ha reducció de risc (es podria fer una assegurança de crèdit). No hi ha confirmació
Termini de pagament	Establert a la BPO	Establert al CD	Pactat en la relació comercial
Finançament	Permet descompte bancari o ser utilitzat com a garantia per a un altre finançament	Permet descompte bancari o ser utilitzat com a garantia per a un altre finançament	Facturatge o forfetatge
Costos	Baix, en ser un procés automatitzat	Elevat, per la intervenció de personal especialitzat	Baix, només els costos de la transferència. Cost oportunitat per la pèrdua des descomptes.
Gestió de documents	Directament de venedor a comprador	El banc actua d'intermediari entre venedor i comprador	Directament del venedor al comprador

2.1.5 Implantació de les BPO

L'aparició de les BPO en el comerç internacional ha seguit un procediment totalment oposat als altres mitjans de pagament. El xec, la transferència, les remeses, els crèdits documentaris, les garanties, etc., apareixen com a conseqüència d'un procés marcat per la mateixa evolució del comerç internacional. En el moment en què aquests mitjans s'internacionalitzen apareix la necessitat d'harmonitzar internacionalment el seu ús. Aquesta harmonització dona lloc a les regles uniformes de la CCI.

En el cas de les obligacions de pagament bancàries, la seva creació és una decisió de SWIFT i de la CCI. Primer creen les BPO i les seves regles uniformes, i després s'encarreguen d'estendre-les internacionalment. Els promotors de les BPO es pensaven que estaven creant el mitjà de pagament que, a la llarga, substituiria tant el crèdit documentari com les operacions de compte obert.

A la pràctica, la implantació de la BPO com a mitjà de pagament és un procés lent. Ni tots els bancs estan preparats tecnològicament ni totes les empreses tenen la tecnologia o el marc legal adient.

Si atenem a l'àmbit geogràfic, l'Àsia ha estat, de moment, la zona on ha tingut més èxit, i bancs japonesos i xinesos n'han estat els grans protagonistes. També ha tingut una utilització més important en els bancs amb major implantació a Europa central.

L'èxit de les BPO depèn de la capacitat que tingui per incorporar nous actors al sistema. No és únicament una qüestió de bancs i clients, també es necessària la participació de proveïdors de servei de documentació electrònica (especialment documents de transport electrònic) i la participació dels estats admetent com a vàlids els documents electrònics.

Es considera que les BPO no protegeixen suficientment l'importador dels riscos del venedor (enviaments incorrectes per quantitat o qualitat o fins i tot frau). Són adients quan hi ha confiança en les dues parts i quan la relació comercial és estable i ve d'antic. És a dir, en aquelles relacions comercials habituals que es liquiden amb comptes corrents.

2.2 Forfetatge

El forfeatge és un contracte pel qual l'exportador cedeix una sèrie de títols negociables i crèdits documentaris de pagament diferit (preferiblement per acceptació) a un banc i, a canvi, aquest avança el cobrament d'aquests títols sense recurs.

Els títols negociables admesos en el forfeatge, a part de les cartes de crèdit, són:

- les lletres de canvi (avalades per un banc)

- els pagarés

Tot i no ser habitual, també es poden admetre factures comercials i drets de cobrament sobre contractes de subministrament sempre que donin molta seguretat.

Els crèdits documentaris a la vista no poden ser objecte d'utilització en un forfetatge.

Els documents objecte de forfetatge han de manifestar una promesa de pagament **irrevocable**.

El forfetatge ha estat un instrument financer molt important en les relacions comercials amb els països emergents sense assumir riscos ni costos elevats.

Històricament, el forfetatge apareix un cop acabada la segona guerra mundial. Bancs suïssos van utilitzar aquest mitjà de pagament per finançar el subministrament de gra per part dels Estats Units a països d'Europa de l'Est i posteriorment de béns de capital alemanys també a Europa de l'Est. Durant els anys cinquanta, el forfetatge es va estendre per l'Àfrica, l'Àsia i l'Amèrica Llatina.

La CCI, un cop comprovada l'extensió que agafava aquest mitjà de pagament en el comerç internacional, va decidir regular-lo, i el primer dia de gener de l'any 2013 entren en vigor les URF 800 (*Uniform Rules for Forfaiting*).

Amb el forfetatge, l'exportador pot cobrar de manera avançada l'import de la seva venda (previ descompte dels interessos, les despeses i les comissions que li aplica el banc). Al mateix temps, elimina el risc de no-cobrament, perquè aquesta operació financera és sense recurs.

Operació sense recurs

Operació financera en la qual, un cop el beneficiari rep l'import avançat pel banc, no se li pot exigir el seu retorn en cas que l'ordenant no pagui al venciment. El risc d'impagament l'assumeix el banc.

El **forfetatge** és com un descompte sense recurs.

2.2.1 Elements del forfetatge

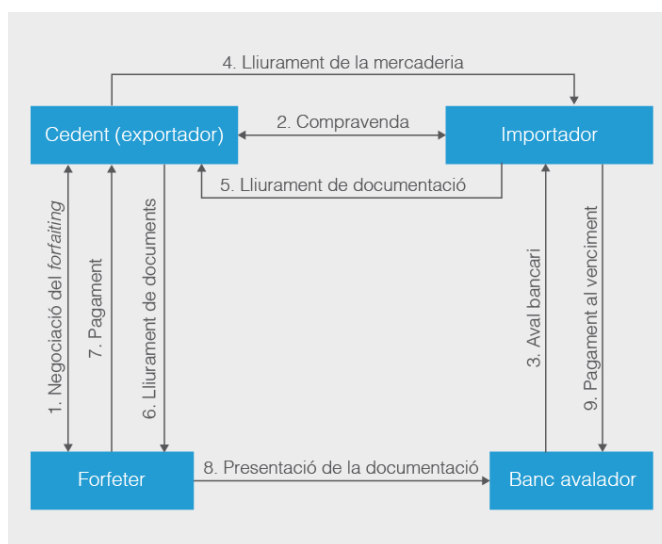
Els elements que apareixen en una operació de forfetatge són:

- **Cedent.** Exportador. Qui ha signat el contracte de compravenda amb l'importador i cedeix els crèdits a l'empresa de forfetatge.
- **Forfeter.** Entitat financera que adquireix els efectes comercials acceptats, el dret de cobrament d'un crèdit documentari o qualsevol altra forma de compromís de cobrament. Assumirà la gestió del cobrament, l'administració del deute i el risc d'impagament.
- **Entitat avaladora.** Entitat financera que acostuma a estar situada al país de l'importador o una entitat financera de prestigi situada en un altre país, que ofereix garanties de pagament.
- **Deutor.** Importador. Qui està obligat al pagament final del deute. És a qui es dirigirà el forfeter. Si el deutor ha estat avalat per un banc, el forfeter es dirigirà al banc perquè aquest reclami el pagament al deutor.

- **Trustee.** Entitat que s'ocupa de vetllar que totes les parts del contracte de forfetatge compleixin la seva obligació. No apareix sempre. El *trustee* pot, per exemple, garantir el lliurament dels documents de pagament a l'exportador i els que acrediten la propietat de la mercaderia a l'importador, sense que cap dels dos assumeixi més riscos.

El funcionament del forfetatge el podem resumir en l'esquema de la figura 2.2.

FIGURA 2.2. Circuit de forfetatge



Podem fer un seguiment de les diferents etapes descrites a la figura 2.2:

1. El procés comença quan l'exportador negocia amb el seu banc les condicions que se signaran en una operació de forfetatge (compromís), de manera que pugui presentar al descompte títols valor de pagament diferit o crèdits documentaris amb venciment no a la vista. En aquesta negociació, el forfeter necessitarà disposar, com a mínim, de la informació següent:
 - País de l'importador.
 - Nom de l'importador.
 - Tipus de mercaderia.
 - Valor de la mercaderia.
 - Data d'embarcament esperada.
 - Terminis de pagament proposats per l'importador.
 - Aval o garanties que presenta l'importador.
2. Importador i exportador estableixen una relació de compravenda en la qual s'acorda utilitzar un mitjà de pagament susceptible de ser emprat en el forfetatge (ha de contenir un compromís irrevocable de pagament).
3. Si el mitjà de pagament acordat és una lletra de canvi o un pagaré, aquest haurà de ser avalat perquè la seva solvència sigui reconeguda. S'acostuma a acompanyar amb un aval d'un banc del país de l'importador.

4. Un cop el mitjà de pagament acordat té l'aval del banc l'exportador, procedeix a enviar la mercaderia (té garantit el cobrament per l'aval bancari).
5. L'importador lliura a l'exportador la documentació necessària perquè aquest pugui descomptar la venda amb el forfetatge.
6. La documentació per descomptar arriba al forfetatge (factura, crèdit documentari, lletra de canvi o pagaré avalat per un banc, etc.).
7. El forfeter estudia l'operació de forfetatge i finalment paga a l'exportador a canvi de rebre l'endós dels documents financers. En aquest punt s'aplicaran les condicions pactades al primer apartat sobre interessos, descomptes i comissions. Aquest pagament es fa sense recurs.
8. El forfeter reclama el pagament dels documents financers que li han estat endossats. Inicialment ho farà a l'importador, però si existeix un banc avalador ho reclamarà a aquest perquè l'avalador reclami al deutor.
9. L'importador, al seu venciment, pagarà al banc avalador o al forfeter en funció que existeixi o no aval bancari de l'import de la factura.

A canvi de ser un instrument financer sense recurs, els interessos pagats en el forfetatge són superiors als del descompte financer.

2.2.2 Condicions a complir per utilitzar el forfetatge

Les operacions que puguin ser objecte de forfetatge han de complir les condicions següents:

- **Han de ser operacions abstractes.** S'han de poder separar els drets adquirits pel mitjà de pagament utilitzat i l'operació comercial que ha donat lloc a l'emissió d'aquest mitjà de pagament. És a dir, un incompliment de l'operació comercial no pot ser excusa per no procedir al pagament. Han de ser irrevocables.
- **Els crèdits s'han de poder negociar.** Els drets de cobrament ha de poder ser transferits o endossats de manera que es pugui atorgar al forfeter el dret a cobrar el deute.

La cessió dels drets al banc es pot fer de dues maneres:

- Cessió feta pel lliurador dels documents: requereix un document addicional en el qual el banc renuncia a accions canviàries i extracambiàries contra el lliurador.
 - Cessió feta per l'endossant (que no sigui lliurador): també ha d'incloure una clàusula en la qual s'alliberi l'endossant de responsabilitats (clàusula "sense la meva responsabilitat") al costat de la signatura.
- **Han de ser conseqüència d'una operació comercial.** El crèdit ha de tenir el seu origen en una compravenda o un contracte de subministrament.

- **Han de ser sense recurs.** Un cop tancada l'operació de forfetatge, l'exportador queda exonerat de qualsevol responsabilitat posterior a la signatura, llevat del cas de frau. L'entitat de crèdit assumeix la responsabilitat i el risc total del crèdit.

El forfetatge és un mitjà de pagament **sense possibilitat de recurs**. Un cop tancada l'operació, l'exportador queda lliurat de qualsevol incidència que es pugui produir posteriorment.

2.2.3 Costos del forfetatge

Els costos del forfetatge afecten més l'exportador que l'importador. Això és lògic, perquè la decisió d'utilitzar o no el forfetatge és de l'exportador, i el més beneficiat d'aquest mitjà de pagament també és l'exportador.

Costos per a l'exportador

Per a l'exportador podem distingir dos tipus de costos:

- Els **costos relacionats amb el descompte**, on els més freqüents són:
 - **El tipus d'interès del mercat:** com més llunyà queda el venciment, major és el tipus d'interès (risc comercial).
 - **El cost de la moneda:** ocasionat per les variacions del tipus de canvi, si el mitjà de pagament s'ha fet en divises.
 - **La prima de risc:** depèn tant del risc que aporta el garant del mitjà com del risc de país.
- Els **costos relacionats amb les comissions:**
 - **Comissió d'administració:** acostuma a situar-se al voltant del 0,5%.
 - **Comissió de compromís:** s'aplica quan la cessió de documents està pactada abans del seu lliurament a partir d'una carta de compromís emesa pel forfeter. Es calcula des de la data del compromís fins al descompte.
 - **Comissió d'estudi:** per establir les garanties que ha d'aportar l'importador.
 - **Comissió d'opció:** s'aplica quan l'empresa exportadora ha de fer una oferta financera vinculant sense saber si la compravenda es completarà o no.
 - **Comissió de penalització:** s'aplica si l'exportador no porta a descomptar els documents en el termini previst.

Costos per a l'importador

Per a l'importador, els costos del forfetatge són molt baixos. Pràcticament es poden reduir al cost de la garantia exigida pel forfeter perquè es pugui utilitzar el forfetatge. Podria ser el cost de fer una carta de crèdit o incloure un aval bancari en el document financer.

2.2.4 Avantatges del forfetatge

De la mateixa manera que el forfetatge suposa un cost més gran per a l'exportador que per a l'importador, els beneficis també són més grans per a l'exportador.

Alguns d'aquests beneficis per a l'exportador els podem resumir en els següents:

- **Liquiditat.** L'exportador pot disposar de manera immediata dels fons de la venda (un cop descomptats els interessos, els descomptes i les comissions). Millora la liquiditat del circulant transformant partides de clients en disponible. No perd capacitat d'endeutament.
El pagament ajornat dels béns d'equip acostuma a oscil·lar entre tres i cinc anys, i pot arribar fàcilment a set i vuit anys.
- **Eliminació del risc d'impagament.** El forfetatge és un mitjà de pagament sense recurs; per tant, un cop signat el contracte, el cedent (l'exportador) rep l'avançament de l'exportació sense que existeixi cap possibilitat que el forfeter li pugui reclamar res. No cal contractar assegurances de risc.
- **Eliminació del risc de fluctuació dels tipus d'interès.** En el moment de signar l'operació s'estableix un preu tancat. El tipus d'interès serà el mateix durant tot el període.
- **Eliminació del risc de diferències de canvi.** Si el mitjà de pagament s'ha fet en divisa, s'aplicarà el tipus de canvi vigent en el moment de cobrar l'avançament. Qualsevol fluctuació posterior del tipus de canvi l'haurà d'assumir el forfeter. En certa manera, és una alternativa a l'assegurança de canvi.
- **Reducció de la càrrega administrativa.** Associada a la gestió dels efectes comercials i dels impagaments, si es dona el cas.
- **Permet concedir terminis de finançament més amplis als importadors.** Pot cobrar al comptat una venda on es concedeix un termini de finançament ampli a canvi de l'augment d'interessos que haurà de suportar el cedent.
- **Permet finançament d'estocs.** Especialment de distribuïdors en mercats exteriors importants per l'empresa.

Per a l'importador també existeixen alguns avantatges. En podem destacar els següents:

- **Finançament del 100% de l'import de l'operació comercial.** Amb el forfetatge, el forfeter pot oferir a l'importador finançar la seva compra. L'importador pot acabar pagant la importació a terminis, i l'exportador la cobra al comptat.

El banc forfeter té el control total de l'operació. Cal tenir present que el forfetatge va destinat a compres de béns d'equip amb imports elevats.

- **Coneixement per avançat de tots els costos de l'operació.**
- **Accés opcional a un crèdit en divises per eliminar el risc de canvi.**

El forfetatge pot ser una opció molt útil per facilitar l'entrada en països on existeix **dificultat creditícia** o amb elevat risc d'impagament. El forfeter pot finançar la importació.

2.2.5 Inconvenients del forfetatge

Els principals inconvenients se centren bàsicament en:

- **Cost.** Molt més elevat que el dels altres instruments de descompte. Com més llarg sigui el venciment de l'efecte, major és el tipus d'interès que aplicarà el forfeter.
- **Dificultat d'aconseguir que l'importador aporti avals bancaris.** Aquest fet, per a l'importador, suposa un cost addicional.
- **L'exportador és responsable de la veracitat dels documents comercials.** A diferència del crèdit documentari, el forfeter no comprova els documents aportats per l'importador.
- **El forfeter pot no voler assumir certs riscos comercials o de país.** Serà necessari, per tant, buscar altres forfeters.

2.2.6 Normativa del forfetatge

Una de les característiques del forfetatge és que existeix poca normativa nacional que el reguli. Per aquesta raó són molt importants les URF 800, en suposar una mena de guia orientativa a nivell internacional que molts cops supleix la manca de regulació nacional.

En el cas espanyol, la situació és semblant a la descrita. No existeix cap normativa específica i s'utilitza una altra normativa més genèrica que afecta els mitjans de pagament que puguin ser objecte de forfetatge. Trobem normativa genèrica aplicable a:

- Codi de comerç, dins l'apartat de contractes mercantils.
- Llei canviària i del xec (Llei 19/85).
- Circular 4/2012, de 25 d'abril, del Banc d'Espanya, sobre normes de comunicació per als residents a Espanya de les transaccions econòmiques i els saldos d'actius i passius financers amb l'exterior.
- Codi civil, dins l'apartat de contractes civils.

2.2.7 Les URF 800

Les regles uniformes del forfetatge, també conegudes com a Brochure 800, es poden considerar el primer conjunt de normes que regulen les transaccions de forfetatge tant a nivell nacional com internacional.

Aquestes normes van ser creades per la CCI i la IFA (International Forfaiting Association), i van entrar en vigor l'1 de gener del 2013.

ITFA

La International Trade and Forfaiting Association, més coneguda com ITFA (abans IFA), és una associació internacional d'empreses, institucions financeres i intermediaris que participen en el comerç i el forfetatge.

Va ser creada l'any 1999 i té per finalitat facilitar l'expansió del comerç i del forfetatge millorant les pràctiques comercials i creant normatives que afecten els seus afiliats.

Com tota la normativa originària de la CCI, la seva aplicació només és possible si s'ha posat de manifest, de manera expressa, la seva adhesió a les URF 800.

Les URF 800 consten de 14 articles i 4 annexos.

Recordeu que la CCI és un organisme privat i no té capacitat per imposar normativa si les parts afectades no manifesten la seva adhesió expressa.

- Al **primer article** s'estableix la necessitat d'adhesió expressa a aquestes normes.
- Al **segon article** se'n defineixen els principals conceptes.
- L'**article 3** fa referència a les interpretacions que s'han de fer.
- La característica de descompte sense recurs apareix a l'**article 4**.
- De l'**article 5** a l'**article 10** es parla dels acords de forfetatge i les condicions als mercats primari i secundari.
- Els **articles 11 i 12** fan referència al pagament i al pagament amb reserva.
- L'**article 13** recull les obligacions de les parts.
- El **darrer article** parla de notificacions.

Els quatre annexos de les URF 800 s'amplien amb els acords següents:

- acord marc del forfetatge
- acord del forfetatge
- acord del forfetatge en format SWIFT
- confirmació del forfetatge

2.3 Facturatge

En les relacions comercials entre empreses venedores i empreses compradores és molt poc freqüent la venda al comptat. Normalment, el venedor cobra amb posterioritat al lliurament de la mercaderia. En el comerç internacional, aquesta situació encara s'accentua més per la distància entre exportador i importador.

La situació anterior suposa que, en la pràctica, l'exportador concedeix crèdit a l'importador. Són molt poques les empreses exportadores que poden exigir cobrar per avançat.

Aquesta manera d'operar genera a l'exportador tota una sèrie d'**inconvenients** que es podrien resumir en:

- La **immobilització de recursos** que suposa el crèdit concedit al client. Això pot provocar tensions de tresoreria, en el sentit que apareguin problemes de liquiditat si l'empresa es veu obligada a pagar proveïdors en un termini més curt del que tarda a cobrar dels seus clients. L'empresa hauria de disposar de finançament durant els dies de decalatge entre pagaments i cobraments.
- **Incertesa**. L'exportador ha lliurat la mercaderia i espera poder cobrar al seu venciment la factura, però no ho té segur. Poden aparèixer problemes en relació amb la solvència del comprador o fins i tot disputes comercials en el sentit que el comprador no estigui satisfet amb la mercaderia rebuda.
- Les vendes a termini generen un **augment dels comptes de clients** o efectes a cobrar. L'empresa està obligada a destinar personal i recursos a controlar aquests comptes (presentar al cobrament el dia del venciment, reclamar si hi ha impagaments, etc.).
- La **impossibilitat d'aconseguir millors condicions comercials** dels seus proveïdors per culpa de la falta de liquiditat. Ha d'allargar el termini de pagament amb l'augment de costos que suposa el fet d'obtenir crèdit dels proveïdors (en el millor dels casos sempre existirà un cost d'oportunitat en no poder gaudir de descomptes per pagament immediat).

En el cas de les relacions comercials internacionals, a aquests inconvenients se n'hi afegeixen d'altres que agreugen el problema:

- **Problemes d'horari laboral**. Si el país de l'exportador i de l'importador són molt llunyans els horaris comercials no coincidiran, fet que dificultarà

la relació entre les dues parts (alguna de les dues parts haurà de “treballar” fora d’horari habitual.

- Les **cultures i els costums comercials** no són els mateixos a tots els països. Com més diferents siguin les cultures més diferents seran també les pràctiques comercials habituals, fins al punt que una actuació normal en un país pot considerar-se ofensiva en un altre país.

Cultures i costums comercials

Un dels factors importants a l'hora d'aconseguir l'èxit en una negociació comercial passa per oferir a l'altra part unes condicions que li siguin conegudes, en les que es trobi còmode, especialment si no es disposa d'una situació de superioritat. Això és encara més important en el comerç internacional on les cultures de les parts poden ser totalment diferents.

Dins d'aquestes condicions conegudes, una d'important és la que fa referència al pagament. En molts països europeus les vendes a termini tenen un venciment que no va més enllà dels 30 dies. Oferir un termini més llarg pot donar a entendre que el venedor pensa que l'importador pot tenir problemes de liquiditat. O a l'inrevés, demanar al proveïdor terminis de pagament superiors als que acostuma a atorgar li pot crear dubtes sobre la solvència del comprador.

Un altre exemple: al Japó, quan s'utilitza la remesa com a mitjà de pagament, acostuma a ser a la vista. Un importador espanyol no està acostumat a pagar al comptat.

Un tercer cas: en alguns països, incloent-hi Espanya, perquè les lletres de canvi siguin vàlides han d'estar timbrades. Aquest fet obliga el venedor a assumir un cost amb el qual possiblement el comprador no hi pensava.

- **Problemes d'idioma.** No són únicament problemes de coneixement d'un idioma comú, sinó també del significat diferent que pot tenir una mateixa paraula en llocs diferents.
- **Problemes legislatius.** Els problemes legals apareixen quan hi ha algun conflicte entre les dues parts. En el cas del comerç internacional, una reclamació legal s'ha de fer al país de la persona reclamada. L'exportador pot no tenir coneixement de la legislació del país de l'importador i es veurà obligat a contractar un advocat d'aquell país.
- Problemes derivats de la **utilització de monedes diferents** de la de l'exportador. Una variació en el tipus de canvi d'una divisa pot alterar l'import d'una factura. En tot cas, si no s'aplica una protecció del tipus de canvi no es pot tenir certesa del que realment es cobrarà al venciment.

Davant aquestes circumstàncies existeixen diferents alternatives financeres que donen cobertura en major o menor grau. Les opcions poden passar des d'un crèdit documentari o una garantia independent fins a un simple descompte comercial. El sistema financer, però, disposa d'una sèrie de modalitats de finançament especialitzat que estan pensades per fer front a aquesta problemàtica, on el que més s'adapta a aquesta és el facturatge.

Amb el facturatge, una empresa pot obtenir liquiditat a partir de les factures, les lletres de canvi, els pagarés, etc., emeses contra els seus clients. Consisteix en el fet que un factor compra una sèrie de factures al seu client (exportador) per un

valor inferior al de les mateixes factures (es descompten del valor els interessos, les despeses i les comissions). Amb aquesta compra transfereix al factor el dret a cobrar la factura al seu venciment.

El facturatge és un instrument financer adient per a aquelles empreses que tenen vendes regulars i recurrents a termini amb clients habituals.

2.3.1 Elements del facturatge

En qualsevol contracte de facturatge hi han de participar com a mínim tres subjectes:

- **Cedent.** Propietari de les factures, qui té el dret a cobrar. En el comerç internacional, el cedent acostuma a ser l'exportador.
- **Factor.** Qui compra les factures al cedent. Avança els fluxos monetaris al cedent.
- **Deutor.** Qui està obligat a pagar la factura. En el comerç internacional acostuma a ser l'importador.

El procediment que se segueix en el facturatge comença quan l'exportador acudeix a un factor (normalment el seu propi banc) i sol·licita un facturatge d'exportació.

El factor ha de fer una classificació del risc de les factures presentades. Si després de l'estudi el factor accepta les factures, se signa el contracte i es procedeix a descomptar els documents que presenti l'exportador (que esdevé el cedent).

Aquesta classificació del risc la pot fer el factor sense gaires problemes si es tracta d'empreses nacionals. El problema és que el factor no disposi d'informació suficient sobre empreses situades en altres països. Aleshores busca ajuda al país de l'importador i apareix la figura del factor corresponsal.

El **factor corresponsal** es una figura que no és dóna en el facturatge nacional. És un factor local del país del deutor al qual se li encomana la classificació del risc i totes les altres actuacions que s'hagin de fer amb el deutor.

El factor corresponsal

El factor corresponsal és una figura exclusiva del facturatge d'exportació. Apareix com a conseqüència de la impossibilitat del factor de l'exportador de classificar els deutors d'altres països i de gestionar i administrar les factures del deutors residents a l'estranger.

El factor corresponsal actua com a representant del factor del cedent al país del deutor.

El factor del cedent i el factor corresponsal actuen mitjançant acords de col·laboració. Aquests acords estan regulats per associacions internacionals de factors, i una de les més importants és la Factor Chain International (FCI).

La Factor Chain International es va fundar l'any 1968, i una de les seves finalitats era establir una xarxa internacional de factors que permetessin desenvolupar el facturatge en

el comerç internacional, articulant l'establiment d'una relació estreta entre un factor del país de l'exportador i un altre factor del país de l'importador.

El factors adherits a la FCI accepten les seves normes de funcionament i se sotmeten al seu arbitratge en cas de disputa.

Actualment disposa de més de 400 membres repartits per 90 països. Quan un factor de la FCI assumeix un facturatge d'un deutor internacional es posarà en contacte amb un altre factor membre de la FCI del país de l'importador signant un contracte de corresponsalia.

El factor corresponsal pot resoldre de manera més eficient les complicacions derivades d'horaris, idiomes, costums i normativa diferents al país de l'importador (que esdevindrà deutor).

Per poder disposar d'un contracte de facturatge internacional a l'exportador se li exigeixen una sèrie de condicions:

- Que tingui comptes a cobrar de manera recurrent.
- Que el nivell de vendes sigui suficient per a cada factura.
- Que la cartera de clients tingui un volum mínim que la faci atractiva pel factor.

No es poden facturitzar **factures al comptat**.

Quan el factor fa la classificació de risc de la cartera de clients que ha de comprar valora els aspectes següents:

- La qualitat dels deutors.
- La capacitat de coneixement de l'empresa analitzada sobre el mercat en el qual opera.
- El comportament creditici anterior.
- El nivell de rendes, patrimoni, garanties, avals, etc., de cadascuna de les empreses estudiades.

En el **facturatge d'exportació**, l'exportador fa una cessió a favor del factor dels seus crèdits comercials a curt termini pendents de cobrament que manté amb els seus clients estrangers.

2.3.2 Funcionament del facturatge internacional

Suposem que una empresa exportadora catalana té una sèrie de clients al Japó i vol facturitzar les factures d'aquests clients.

El procés inclou les etapes següents:

1. L'empresa acudeix al seu banc a sol·licitar un facturatge d'exportació.
2. El banc analitza les empreses a les quals vol facturitzar i procedeix a fer una classificació del risc que assumiria. Com que el banc català ha d'avaluar el risc d'empreses japoneses, necessitarà ajuda. Rarament el banc català coneixerà amb profunditat les empreses japoneses.
3. El banc català contactarà amb un factor local japonès, a qui li demanarà que li doni cobertura d'insolvència.
4. El factor local japonès farà un pressupost aproximat de totes les tasques se li han encomanat i l'enviarà al factor català.
5. El factor català presentarà el pressupost al seu client (l'exportador que vol facturitzar) i aquest, si vol seguir endavant, l'haurà de confirmar per escrit.
6. Un cop acceptat aquest pressupost per l'exportador, el factor català demanarà al japonès que li envii el pressupost vinculant (vincula el factor català amb el japonès).
7. Exportador i factor signen l'acord de facturatge. L'exportador esdevé cedent i es compromet a cedir totes les factures d'una sèrie de deutors estipulats al contracte al factor. Al mateix temps, el factor local japonès haurà enviat al factor català un escrit (en l'idioma dels deutors) per notificar als deutors la intenció de facturitzar les seves factures i sol·licitar la seva confirmació.
8. Un cop el deutor accepta el facturatge, les factures seran cedides al factor local perquè al seu venciment les pugui cobrar.
9. Finalment, quan el factor local rep l'import de la factura l'enviarà al factor català. El factor local no assumeix cap risc, només actua d'intermediari. En funció de si el facturatge és sense recurs o amb recurs, el factor es quedarà l'import rebut del factor local o el reemborsarà al cedent.

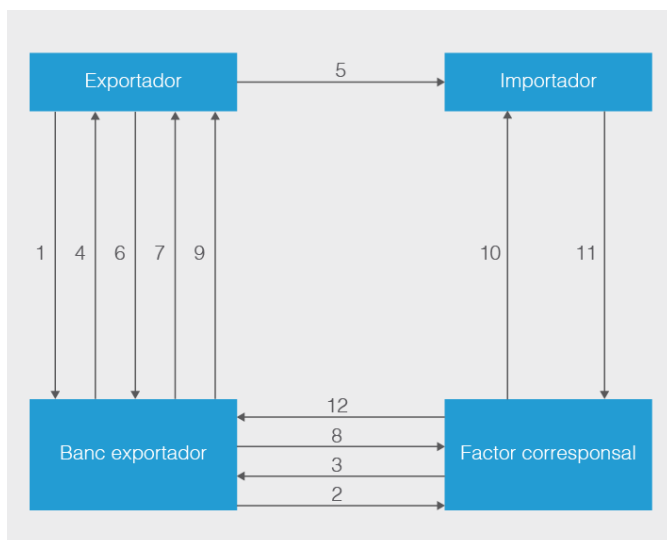
Existeixen algunes agrupacions internacionals de factors que tenen per finalitat donar-se cobertura mútua. Una de les més utilitzades és la Factor Chain International, formada per uns 270 factors que pertanyen a 74 països.

A la secció "Annexos" podeu trobar informació sobre la Factor Chain International.

En el facturatge d'exportació s'acostuma a fer una cessió genèrica al factor local.

2.3.3 Esquema de funcionament del facturatge d'exportació sense recurs

En l'esquema de la figura 2.3 es mostra gràficament com es desenvolupa una operació de facturatge d'exportació sense recurs.

FIGURA 2.3. Facturatge d'exportació sense recurs

Podem seguir les següents etapes a partir de la figura 2.3:

1. L'exportador sol·licita una línia de facturatge d'exportació al seu factor.
2. El banc de l'exportador sol·licita un informe de cobertura al factor corresposal.
3. El factor corresposal informa sobre la cobertura d'insolvències al factor de l'exportador
4. A partir de la informació rebuda, el factor de l'exportador dóna cobertura a l'exportador (signen el contracte de facturatge).
5. L'exportador notifica a l'importador la signatura del contracte de facturatge i que per tant les seves factures seran factoritzades, és a dir, seran gestionades i enviades des dels serveis de l'entitat de facturatge.
6. L'exportador presenta factures per factoritzar. Cedeix el crèdit comercial al factor.
7. Es comunica al cedent (exportador) la classificació dels clients a partir de la valoració de risc disponible.
8. El factor de l'exportador cedeix els crèdits comercials rebuts de l'exportador al factor corresposal.
9. El factor de l'exportador procedeix a fer l'avançament dels crèdits comercials factoritzats.
10. El factor corresposal assumeix la gestió de cobrament de les factures.
11. Als venciments corresponents, el banc corresposal anirà cobrant les factures corresponents.
12. El factor corresposal transfereix al factor local l'import cobrat.

Si el facturatge és amb recurs hi hauria un pas més, que consisteix a reclamar al cedent els imports avançats que hagin estat satisfets pel deutor.

2.3.4 Modalitats de facturatge

Hi ha diverses modalitats de facturatge segons els riscos que es vulguin cobrir:

- Per un costat, distingirem entre el facturatge amb cobertura i el facturatge sense cobertura.
- També es pot diferenciar entre facturatge amb gestió de cobrament i sense gestió de cobrament. La gestió de cobrament inclou el procediment de cobrament dels crèdits comercials cedits al seu venciment.

Amb el concepte **cobertura** es fa referència a la possibilitat que el factor assumeixi el risc d'insolvència o que, pel contrari, no el cobreixi. Si la insolvència queda coberta, parlarem de **facturatge sense recurs**, mentre que si el factor no assumeix el risc d'insolvència tindrem **facturatge amb recurs**.

En el cas del facturatge sense recurs el factor pot utilitzar dos sistemes de classificació de risc:

- Amb associacions de factors internacionals
- Amb assegurances de crèdit, pòlisses de cobertura de crèdit estàndard adaptades a les particularitats del facturatge

A partir d'aquestes dues classificacions podem establir els tipus de facturatge que es recullen en la taula 2.2.

TAULA 2.2. Tipus de facturatge

Amb cobertura	Sense cobertura	
Amb gestió de cobrament	Facturatge sense recurs amb notificació	Facturatge amb recurs i amb notificació
Sense gestió de cobrament	Facturatge sense recurs i sense notificació	Facturatge amb recurs i sense notificació

Als "Annexos" trobareu un enllaç a la pàgina web de CESCE, on s'ofereix una assegurança de cobertura del facturatge i del forfetatge.

Hi ha una cinquena modalitat, que és el **facturatge amb cobertura**. És un facturatge sense cobertura per part del factor, però en canvi existeix una cobertura que el cedent ha pogut contractar pel seu compte amb una pòlissa d'assegurança de crèdit comercial. El cedent subroga el dret de la pòlissa a favor del factor.

Cal no confondre cobertura d'insolvència amb cobertura de crèdit comercial. La **cobertura d'insolvència** implica que el factor assumeix el risc d'impagament; en canvi, amb **cobertura de crèdit comercial** el banc no assumeix el risc d'impagament, sinó que ho fa un tercer, una companyia d'assegurances contractada pel cedent.

Amb el facturatge, quan el factor reclama el pagament al deutor en nom del cedent acostuma a tenir més èxit que quan el reclama el mateix cedent (possiblement perquè el factor té més poder intimidatori).

Facturatge sense recurs amb finançament

En aquesta modalitat de facturatge, el factor ofereix finançament al cedent (avança el cobrament de la factura) i a més assumeix el risc d'impagament si al venciment el deutor no ho fa.

El factor, abans de procedir a atorgar el finançament al cedent, farà una classificació de la cartera de clients cedits per avaluar el risc.

L'import del finançament que ofereix el factor al cedent serà l'import de la factura menys els interessos per l'avançament i les comissions.

La cobertura d'insolvència només cobreix el risc financer, i el risc comercial ocasionat per una disputa queda exclòs d'aquesta cobertura.

Risc comercial

Una empresa amb un contracte de facturatge sense recurs facturitza una factura rebent el finançament corresponent del factor. El deutor no està conforme amb la factura i presenta una reclamació al seu proveïdor (el cedent). Consegüentment, el deutor es nega a pagar la factura. Aquest impagament no queda cobert pel contracte de facturatge i el cedent es veurà obligat a reemborsar al factor l'import del finançament rebut.

El contracte de facturatge inclou el **principi d'exclusivitat**. Això vol dir que tota la facturació d'un deutor que es vulgui facturitzar s'ha de cedir al mateix factor. La cessió es fa per contracte, i si el cedent es guardés algunes factures del deutor suposaria l'anul·lació del contracte de facturatge.

Facturatge amb recurs i amb finançament

El facturatge amb recurs i amb finançament inclou l'avançament de l'import de les factures i la gestió i l'administració del seu cobrament.

En ser amb recurs, el cedent estarà obligat a retornar l'import avançat si al venciment el deutor no fa front a la seva obligació. Per tant, el cedent és qui assumeix el risc de l'operació.

El **facturatge amb recurs** i finançament es podria considerar una línia de descompte amb gestió de cobrament i recurs.

Facturatge amb cobertura

En aquest tipus de facturatge hi ha una cobertura per part d'una companyia d'assegurances amb la qual el cedent ha contractat una pòlissa de crèdit comercial.

Quan l'exportador factoritza les factures protegides per aquesta pòlissa d'assegurança, subroga el dret de cobrament a favor del factor. No és necessari que el factor faci una classificació de risc, perquè ja l'haurà fet la companyia d'assegurances, i en cas d'insolvència el factor cobraria de la companyia d'assegurances.

Les **pòlisses d'assegurança** acostumen a cobrir entre el 80 i el 90% de l'import de la factura. En canvi, el facturatge sense recurs cobreix el 100%.

En un cas d'insolvència en un facturatge amb cobertura, la part de la factura no coberta per la pòlissa pot ser finançada amb recurs pel factor.

El facturatge amb cobertura s'acostuma a utilitzar en casos en què les carteres de clients són molt diversificades.

2.3.5 Els costos del facturatge

El facturatge és un mitjà de pagament car, especialment si és sense recurs. A canvi, allibera l'exportador de tasques administratives, aconseguix finançament i elimina el risc d'impagament (si és sense recurs).

Els costos del facturatge els podem dividir en tres categories:

- Costos generats en el moment de la signatura del contracte.
- Costos de gestió de les factures.
- Costos d'avançament del finançament.

Costos generats en el moment de la signatura del contracte

Normalment, els contractes de facturatge tenen una durada d'un any, que es pot anar renovant. Partint del fet que les comissions són un aspecte susceptible de negociació, en el moment de signar el contracte acostumen a generar les despeses següents:

- **Comissió d'obertura.** Depèn de la línia de crèdit contractada, i no és la mateixa en el facturatge amb recurs que sense recurs.
- **Comissió d'obertura sobre una ampliació.** S'aplica quan es vol ampliar el límit de crèdit d'un contracte de facturatge. Es paga sobre la quantitat ampliada.
- **Comissió d'estudi.** S'aplica per fer front a les despeses que s'ocasionen per la classificació dels deutors.
- **Corretatge.** S'aplica per la intervenció de fedatari públic.

Costos de gestió de les factures

Els costos de gestió són els costos generats per la utilització del facturatge. Els més habituals són:

- **Comissió de facturatge.** Percentatge calculat sobre el nominal del crèdit. Depèn tant de la línia de crèdit com del termini d'avançament del cobrament.
- **Comissió de manipulació de documents.** Quantitat fixa per factura o pagaré gestionat.

2.3.6 Costos d'avançament del finançament

Aquests costos són la conseqüència d'obtenir finançament a partir de les factures. Són els interessos que el cedent paga al factor per l'avançament del cobrament de les factures. Es paguen per avançat.

Només s'han de pagar interessos si l'avançament es fa efectiu. No es paguen per pactar, amb contracte, poder sol·licitar avançaments.

2.3.7 Característiques resumides del facturatge

Les principals característiques del facturatge són:

- Permet l'obtenció de fons mitjançant la cessió de crèdits comercials cedint drets de cobrament expressats en qualsevol document de cobrament d'ús habitual en el tràfic mercantil (factures, albarans segellats i signats, lletres de canvi, pagarés, etc.).
- S'aplica en drets de cobrament conseqüència de les operacions habituals de compravenda amb un venciment no superior a 180 dies (en alguns casos es pot allargar una mica més).
- El factor assumeix la gestió i l'administració del cobrament de clients descarregant l'empresa d'aquesta tasca.
- Obtenció del 100% de l'import de la factura (amb els descomptes corresponents) si és sense recurs. Si és amb recurs, acostuma a ser entre el 80 i el 90% (la resta es reserva com a previsió per impagament).
- S'aplica el principi d'exclusivitat. Totes les factures d'un mateix deutor s'han d'oferir a un únic factor. Guardar-se factures o cedir-ne una part a un segon factor és causa de cancel·lació del contracte.
- La garantia del crèdit atorgat pel factor és el mateix document avançat en cas que existeixi possibilitat de recurs.
- El facturatge sense recurs cobreix la insolvència financera però no els impagaments que tinguin el seu origen en disputes comercials.
- El facturatge s'instrumenta en un contracte específic.

- El facturatge d'exportació incorpora la figura del factor corresponsal (no apareix en el facturatge interior).

Funcions del factor

La companyia de facturatge assumeix funcions de:

- **Banc**, finança exportacions.
- **Asseguradora**, quan les operacions són sense recurs.
- **Gestoria**, per la gestió de cobraments i impagats.
- **Societat informadora**, fa informes de clients, intermediaris, etc.

2.3.8 Avantatges del facturatge

El facturatge presenta tres tipus d'avantatges:

- avantatges financers
- disminució de risc
- reducció de despeses

Els **avantatges financers** són els derivats de l'obtenció de finançament.

- Increment de la capacitat d'obtenir recursos financers. Genera liquiditat immediata.
- És la primera font de finançament quan no arriba el crèdit o les garanties.
- Es pot aconseguir finançament només amb factures. Aquest finançament és del 100% si és sense recurs.
- En el cas de facturatge sense recurs, redueix el saldo dels comptes de clients i augmenta el saldo de disponibilitat.
- El finançament obtingut amb el facturatge no es considera endeutament bancari, i per tant el seu import no s'inclou en els fitxers del CIRBE. Es considera que el crèdit rebut està basat en la solvència del deutor, i per tant no consumeix risc.

CIRBE

Central d'informació de riscos del Banc d'Espanya on es pot constatar la solvència dels clients.

Un segon camp en el qual el facturatge presenta avantatges és en la **disminució del risc**, tant present com futur:

- En un primer moment, el cedent aconsegueix que se li valori la seva cartera de clients a partir de l'anàlisi del risc que fa el factor.

- Permet fer un seguiment de l'evolució de la cartera de clients, especialment complicat en cas de clients internacionals.
- També aconsegueix eliminar el risc d'impagament per insolvència si el facturatge és sense recurs.
- Es pot evitar el risc de canvi derivat de la incertesa de l'evolució dels tipus de canvi. El tipus de canvi en el moment del facturatge és conegut; en canvi, el tipus de canvi a la data de venciment no ho és (s'hauria de fer una assegurança de canvi).

Respecte a la **reducció de despeses**, si el facturatge inclou la gestió de cobrament l'empresa pot alliberar recursos dedicats a la gestió de clients:

- Externalitza la gestió de cobrament aconseguint estalvis en no haver de pagar comissions per transferències internacionals o conciliacions de cobraments; també es produeixen estalvis en tot el que fa referència a les comunicacions, etc.
- Reducció en les despeses del personal dedicat a la gestió de cobrament i, en general, despeses de manteniment del departament.

2.3.9 Inconvenients del facturatge

La utilització del facturatge com a instrument financer presenta dos grans inconvenients:

- **Cost del facturatge.** No és un mitjà barat. Si es compara amb el descompte bancari és bastant més car. En el cas del facturatge sense recurs, la principal raó és el cost d'eliminar el risc d'insolvència, i si el comparem amb el facturatge amb recurs la justificació passa pel valor afegit que aquest incorpora en relació amb el descompte bancari. El facturatge acostuma a incorporar la gestió administrativa de cobrament, la valoració de la cartera de clients, la gestió de reclamació al deutor en cas d'impagament, etc. Totes aquestes actuacions no estan incloses en el descompte bancari.
- **Principi d'exclusivitat del factor.** Per contracte només es pot utilitzar un únic factor per deutor. A més, el factor pot rebutjar facturitzar algunes factures (només compra les factures que li convenen) quedant-se en aquest cas l'empresa amb les factures de cobrament més difícil. Es produeix una dependència financera important del factor.

Es podria considerar un tercer inconvenient, derivat del canvi en les relacions que tenien inicialment exportador i importador i la que poden tenir amb el facturatge el factor i importador. Aquesta última relació pot afectar relacions comercials posteriors si es genera tensió entre factor i importador.

Exemple de càlcul dels costos d'una operació de facturatge

A continuació es mostra un exemple de com es liquida una operació de forfetatge o facturatge. El mecanisme de càlcul és el mateix, i l'única diferència és el venciment més curt en el facturatge (habitualment fins a 6 mesos, tot i que pot arribar als 9) que en el forfetatge (habitualment superior a l'any). *Suposem que un proveïdor subministra estris de cuina a un centre comercial andorrà. El contracte entre les dues parts estipula que les compres es pagaran als tres mesos de rebre la factura, i l'import mitjà de les factures presentades és de 10.000 euros.* Aquest retard en el cobrament provoca incomoditats al proveïdor que l'obliguen a utilitzar la seva pòlissa de crèdit en algunes ocasions. Davant aquesta situació, està valorant alternatives per disposar del diner abans del venciment. Descarta el descompte comercial perquè pensa que es gastarà l'import avançat i que si es produeix un impagament tindria dificultats per tornar el diner avançat.

Un amic li comenta la possibilitat del facturatge sense recurs i li explica com funciona amb les dades del seu cas.

El càlcul dels costos del facturatge és molt semblant al del descompte. Suposem que el banc aplica un tipus d'interès nominal del 12% (per fer els càlculs fàcils). Un 12% anual suposa un 1% mensual.

Aplicant la fórmula de l'interès simple, el banc li cobraria: $\text{Interessos} = 10.000 \times 1\% \times 3 \text{ mesos} = 300 \text{ €}$

També cal tenir en compte les comissions que aplicarà el banc; posem que totes juntes són el 0,7%. La comissió només s'aplica un sol cop sobre el nominal de la factura. En aquest cas, la comissió que hauria de pagar seria:

$$10.000 \times 0,007 = 70 \text{ €}$$

En total, cobrar al comptat les factures li costaria:

$$\text{Cost total} = 300 + 70 = 370 \text{ € per cada factura}$$

Com que vol un facturatge sense recurs, el banc comprarà cada factura de 10.000 € per 9.630 €, i al venciment cobrarà 10.000 €.

Què obté el proveïdor a canvi d'aquests 370 €?:

- Per un costat rep 9.630 € al comptat, i com que és sense recurs en cap cas els haurà de tornar (llevat que es tracti d'una disputa comercial).
- Ha disminuït la seva exposició al risc. Abans, a l'actiu del seu balanç hi tenia 10.000 € incerts, i ara té 9.630 € certs (comprar seguretat costa 370 €).
- Si l'operació, en lloc de ser en euros, s'hagués fet en una altra divisa hauria eliminat també el risc de canvi (no sabem el tipus de canvi que hi hauria dins de tres mesos).
- S'ha estalviat els costos de la gestió de cobrament de la factura.

2.3.10 Normativa del facturatge

Contràriament als altres mitjans de pagament, la CCI no ha publicat cap regla uniforme sobre facturatge.

És important tenir en compte que la normativa legal aplicable a un contracte de facturatge és la que estigui vigent al lloc on tingui el seu domicili el factor.

A nivell espanyol, el facturatge no disposa d'una normativa específica, sinó que està regulat per legislació diversa.

El concepte de facturatge apareix a la Llei 3/94, de 14 d'abril, en la qual s'adapta la legislació espanyola en matèria d'entitats de crèdit a la segona directiva de coordinació bancària.

A partir d'aquesta primera aparició del concepte de facturatge, la dispersió normativa és important.

Les principals lleis que afecten el facturatge són:

- **Codi de comerç:** els articles 347, que parla de l'endós de crèdits mercantils, i l'article 348, que parla de les responsabilitats del cedent i del deutor.
- **Llei reguladora de les entitats de capital risc** (1/1999, de 5 de gener) en la seva disposició addicional tercera sobre el règim de determinades cessions de crèdit.
- **Reial decret 3/2011, de 14 de novembre, sobre la Llei de contractes del sector públic** (text refós). A l'article 218 es regula la transmissió de drets de cobrament de factures de l'Administració pública.
- **Llei concursal 22/2003**, de 9 de juliol. L'article 71 regula la situació dels crèdits cedits quan es produeixen situacions de concurs de creditors.

A nivell internacional, l'any 1974, l'Institut Internacional per la Unificació el Dret Privat (UNIDROIT) va incloure, per primer cop en les seves sessions d'estudi, el contracte de facturatge, i es va plantejar la possibilitat d'elaborar un text d'àmbit internacional. Aquesta proposta finalment va veure la llum l'any 1988 a la Convenció d'Ottawa. L'objectiu era adoptar unes normes uniformes que puguin resoldre conflictes mantenint un equilibri entre els interessos de les parts involucrades en el contracte de facturatge.

El text de la Convenció Unidroit sobre facturatge (CUF) aprovat a la reunió d'Ottawa està format per 23 articles distribuïts en 3 capítols i una sèrie de disposicions finals. El contingut s'articula de la manera següent:

- **Capítol 1.** Àmbit d'aplicació i disposicions finals (**articles de l'1 al 4**).
- **Capítol 2.** Drets i obligacions de les parts (**articles 5 a 10**).
- **Capítol 3.** Cessions successives (**articles 11 i 12**).
- **Disposicions finals.** **Articles de 13 a 23.**

A la disposició final primera s'establia que des de l'aprovació fins al 31 de desembre del 1990 estaria oberta la signatura d'adhesió. L'objectiu era que els països adherits modifiquessin la seva legislació per adaptar-la al contingut de la CUF.

Finalment, només 13 països es van adherir a aquest conveni, alguns importants en el comerç internacional però d'altres no tan significatius.

Als annexos es pot trobar el text complet de la Unidroit Convention on International Factoring CUF.

Països adherits a la CUF

Els països són: Ghana, Guinea, les Filipines, Tanzània, Nigèria, el Marroc, França, Txecoslovàquia, Finlàndia, Itàlia, Bèlgica, els Estats Units i Panamà.

Posteriorment, la UNCITRAL va proposar-se desenvolupar un projecte de major abast que afectaria tant el forfetatge com el facturatge i la confirmació. Aquest nou projecte hauria d'incloure aspectes que ara no preveu la CUF, com poden ser la figura del factor corresponsal i la relació interfactors (no prevista en les CUF) o la relació entre cedent i factor.

2.4 Confirmació de pagaments

En un contracte de compravenda, un dels temes que acostuma a ocupar temps en les negociacions són les condicions de pagament. Venedor i comprador tenen interessos contraposats. El primer vol cobrar com més aviat possible, mentre que el segon intentarà endarrerir tot el que pugui el pagament.

Per facilitar l'acord de les dues parts, el sistema bancari disposa de dues eines que podríem considerar simètriques: el facturatge destinat al comprador i la confirmació de pagaments destinada al venedor.

Confirmació i facturatge són dos mitjans de pagaments molt semblants. Els dos estan enfocats a millorar la gestió del circulat a partir de la cessió de crèdits comercials a favor d'un banc.

Si es valora des d'un punt de vista de comerç internacional, amb el facturatge es comprova que l'exportador pot eliminar el risc d'insolvència del deutor assegurant el cobrament. En aquest cas, l'exportador pren la iniciativa.

La confirmació de pagaments consisteix en el fet que una entitat financera assegura el pagament d'una factura a un proveïdor. La iniciativa de sol·licitar una línia de confirmació és ara de l'importador.

2.4.1 Concepte de confirmació de pagaments

Es pot definir la confirmació de pagaments com un contracte entre un comprador (importador en comerç internacional) i un banc pel qual aquest es compromet a pagar, al seu venciment, una factura emesa pel venedor (exportador).

Aquest compromís de pagament incorpora valors afegits, com són un finançament addicional ofert al proveïdor que ha de cobrar les factures i la gestió de pagament, alliberant d'aquesta tasca l'empresa importadora.

La confirmació de pagaments s'utilitza en aquelles situacions en què el mitjà de pagament utilitzat és la transferència i, en menor mesura, el xec.

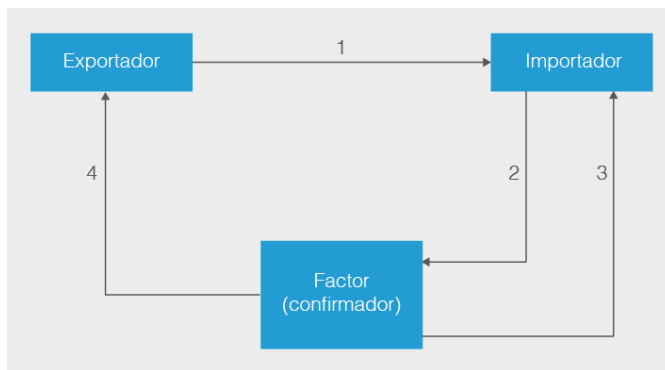
El procediment que se segueix en una operació de confirmació de pagaments és:

1. L'importador sol·licita al seu banc l'obertura d'una línia de crèdit contraconfirmació. El banc, després d'avaluar la solvència del sol·licitant, decideix obrir una línia de crèdit a l'importador fins a un cert límit.
2. Un cop aprovada, l'exportador envia al banc factures amb venciment ajornat. El banc comunica a l'exportador emissor de les factures que li seran pagades pel mateix banc al seu venciment, al temps que li ofereix la possibilitat d'avançar el cobrament sense recurs.
3. Si l'exportador accepta l'avançament cobrarà l'import de la factura menys els costos de l'avançament. Si no vol l'avançament s'esperarà al venciment i llavors procedirà a cobrar.

En qualsevol dels dos casos, l'importador haurà d'abonar al banc l'import de la factura al venciment.

En la figura 2.4 es pot observar l'esquema de la confirmació de pagaments.

FIGURA 2.4. Esquema de la confirmació de pagaments



Seguim les diferents etapes de la figura 2.4:

1. L'exportador envia factures a l'importador generades a partir d'una relació de compravenda.
2. L'importador fa arribar al factor (banc confirmador) les factures aprovades segons el contracte de confirmació.
3. El factor procedirà al pagament de les factures a l'exportador (ho pot fer al seu venciment o de manera avançada previ descompte d'interessos i comissions).
4. Al seu venciment (o posteriorment en cas de pròrroga), l'importador pagarà al banc l'import de les factures presentades.

En la confirmació de pagaments, la relació contractual l'estableixen l'importador i el banc. En aquest contracte s'estableix un límit màxim de factures confirmades. Aquest límit representa el finançament que el banc atorgarà als exportadors si aquests decideixen avançar el cobrament.

2.4.2 Elements de la confirmació de pagaments

Dins de la confirmació de pagaments podem distingir tres figures:

- l'emissor
- el gestor de pagament
- el beneficiari

L'emissor

L'emissor és qui sol·licita la confirmació de pagaments. Acostumen a ser empreses amb un volum de compres important i recurrent a molts proveïdors. No és adient per a empreses petites.

Perquè puguin accedir a la confirmació de pagaments s'exigeix que l'emissor sigui una empresa solvent, perquè molt possiblement utilitzi crèdit.

L'emissor signarà amb el banc un contracte en el qual s'acordarà el límit de factures que vol facturitzar i les diferents alternatives a la presentació de les factures:

- **Confirmació de pagaments simple:** el banc abonarà l'import de les factures al venciment.
- **Confirmació de pagaments d'inversió:** l'abonament de l'import de la factura es produeix abans del venciment. En aquest cas, el banc retribueix a l'emissor pels interessos dels dies d'avançament.
- **Confirmació de pagaments de finançament:** és el cas contrari a l'anterior. Amb aquesta confirmació de pagaments, l'emissor paga amb posterioritat al venciment, encara que el beneficiari rep l'import de la factura al seu venciment. L'emissor haurà d'assumir els costos financers derivats del crèdit que se li ha concedit (interessos + comissions).

El gestor de pagament

El gestor de pagament és l'entitat financera que assumeix el compromís de pagar la factura al proveïdor. L'anomenarem **banc confirmador** o **factor**.

El gestor de pagament signa inicialment un contracte de confirmació de pagaments amb l'emissor, però en pot estendre un altre amb el beneficiari si aquest executa l'opció d'avançament.

El gestor de pagament establirà el tipus d'interès i les comissions que s'aplicaran a les operacions de confirmació de pagaments. Es tindran en compte les característiques del sector, el risc, la data de venciment, la solvència de l'emissor, etc.

El beneficiari

El beneficiari és el proveïdor que adquireix el dret a cobrar la factura. El beneficiari ha de presentar les factures perquè puguin ser confirmades.

Té l'opció de cedir els crèdits a favor del gestor de pagament obtenint, a canvi, una confirmació de pagaments sense recurs i eliminant el risc d'insolvència de l'emissor.

La sol·licitud d'avançament es fa signant un contracte resposta que rep de part del gestor de pagament en el qual li proposa aquesta opció. També podria optar per cedir els crèdits i no sol·licitar avançaments. En aquest cas també es tractaria d'una confirmació de pagaments sense recurs, però la factura se li abonaria al venciment (el beneficiari no hauria de suportar costos financers).

El **contracte resposta** ha d'incloure les condicions aplicades a l'avançament, com són comissions, tipus d'interès, dies mínims d'avançament, operativa a seguir per avançar l'import, etc.

Avançament de factures

No és necessari que el beneficiari avanci totes les factures, pot decidir de quines vol avançar el cobrament i quines no.

El pagament al beneficiari es pot fer de tres maneres diferents:

- **Abonant l'import** al compte que aquest manté amb el banc encarregat de la gestió de pagament.
- **Emetent un xec** per l'import efectiu a favor del beneficiari.
- **Ordenant una transferència** al compte que desitgi el beneficiari

2.4.3 Opcions que pot incorporar la confirmació de pagaments

Dins les modalitats de confirmació de pagaments podem distingir la confirmació sense recurs i la confirmació amb recurs.

En la **confirmació sense recurs**, el banc assumeix el risc d'insolvència del deutor i avança el 100% de l'import de la factura (s'aplicaran els descomptes corresponents per interessos i comissions).

En el cas de la **confirmació amb recurs**, el banc pot fer avançaments al proveïdor però no del 100% (s'acostuma a guardar-se entre el 10 i el 20% com a garantia). En aquest cas, si el deutor resulta insolvent el proveïdor es veuria obligat a tornar els imports que havia cobrat per avançat.

La **confirmació de pagaments** està pensada perquè el proveïdor executi l'opció d'avançament encara que hagi de suportar un cost financer. D'alguna manera, el proveïdor paga per cobrir-se del risc d'insolvència del client. Al banc aquesta opció també li resulta molt interessant, perquè pot cobrar tant del deutor com del proveïdor.

Existeix també l'opció de la confirmació de pagaments amb avançament de pagaments i sense avançaments.

En la **confirmació amb avançament** se li ofereix al proveïdor avançar el cobrament de la factura (en aquest cas, l'avançament sempre és sense recurs).

En canvi, amb la **confirmació sense avançament** el banc només es compromet a fer el pagament de la factura al seu venciment. En aquest segon cas, el proveïdor cobrarà íntegrament l'import de la factura.

Finalment, una última possibilitat de confirmació de pagaments és la **confirmació que incorpora pròrroga**. En aquest tipus de confirmació, el banc concedeix al deutor un ajornament del pagament més enllà de la data de venciment.

2.4.4 Tipus de confirmació de pagaments

De cara a l'emissor, molts bancs ofereixen algunes variants que enriqueixen aquest producte. Especialment importants són dues opcions que permeten avançar o endarrerir el pagament. Aquestes dues opcions no afecten per res el beneficiari, i no hi ha cap raó perquè se li comunicui aquest fet.

Són les següents:

- **Opció de recompra.** Consisteix a oferir a l'emissor la possibilitat de recomprar el crèdit que s'ha avançat als proveïdors sempre que es faci abans del venciment (l'emissor compra el deute confirmat). Amb aquesta opció, com que el banc recupera el diner abans del termini previst, retribueix l'emissor amb els interessos corresponents als dies que ha avançat el pagament.

Aquesta opció és interessant en les següents situacions:

- Quan l'emissor té un excedent de tresoreria al qual pot donar sortida avançant el pagament de deutes.
 - Quan a l'emissor li interessi alliberar saldo de confirmació de pagaments. El contracte de confirmació de pagaments va lligat a una línia de crèdit amb un determinat límit. Quan l'emissor és a prop d'arribar a aquest límit i no pugui confirmar més factures li pot interessar avançar alguns pagaments perquè aquestes factures s'eliminin de la línia de crèdit i pugui confirmar posteriorment més factures.
- **Opció de pròrroga.** Cas contrari a la recompra, on l'emissor (ordenant) sol·licita ajornar el pagament més enllà del venciment; en definitiva, allarga

el crèdit a l'emissor. Això suposarà que l'ordenant haurà d'abonar els interessos i comissions corresponents.

Com pot resultar evident, aquesta opció és valorada quan l'emissor no disposa de liquiditat suficient per fer front al pagament de la factura al seu venciment. Però també té una segona utilització molt interessant en el comerç internacional, on els terminis de pagament de les factures pot variar molt d'uns països a uns altres.

Si és té en compte que el termini mitjà de pagament al conjunt de països europeus és de 28 dies i en canvi a Espanya és de gairebé 74 dies, una empresa espanyola que vol comprar a un proveïdor europeu i no té molta força per negociar el termini de pagament es trobarà que haurà de pagar a 28 dies (la directiva europea contra la morositat del 2013 fixa en 30 dies el termini màxim de pagament). Això li pot provocar problemes de tresoreria. La solució en aquest tipus de situació seria una confirmació de pagaments amb pròrroga on l'importador accepta pagar al proveïdor a 28 dies i pot negociar amb el confirmador una pròrroga de 46 dies. D'aquesta manera, l'exportador cobra dins el termini habitual europeu i en canvi l'importador pot pagar en el termini habitual espanyol.

Aplicant aquesta mateixa fórmula, un comprador podria donar compliment a la llei contra la morositat vigent al país de l'exportador.

2.4.5 Confirmació de pagaments amb pagament immediat

Amb aquesta modalitat de confirmació de pagaments, el proveïdor cobra sempre al comptat i l'emissor paga al venciment de la factura. Es tracta d'una variant de la confirmació clàssica on l'avançament del cobrament es fa de manera automàtica en el moment de la presentació de la factura per part del proveïdor.

La finalitat d'aquesta confirmació de pagaments és donar la possibilitat que el proveïdor pugui cobrar al comptat, aconseguint el comprador descomptes per pagament immediat quan realment està pagant a termini.

La **confirmació amb pagament immediat** serà interessant sempre que el descompte que es pugui obtenir del proveïdor per pagar al comptat sigui superior als interessos i les comissions que hagi de pagar per a la confirmació de pagaments.

Exemple de càlcul per valorar la utilització d'una confirmació amb pagament immediat

Partirem de les següents dades per valorar si és convenient o no fer una confirmació de pagaments amb pagament immediat:

- Import de la venda: 20.000 €.
- Venciment de la factura: 30 dies.

- Tipus d'interès nominal aplicable a la confirmació de pagaments: 6%.
- Comissió de la confirmació de pagaments: 0,5%.
- Descompte que es pot obtenir del proveïdor si es paga al comptat: 3%.

Primer caldrà calcular els costos de la confirmació:

$$\text{Interessos} = 20.000 \times 0,06/365 \times 30 = 98,63 \text{ €}$$

$$\text{Comissions} = 20.000 \times 0,005 = 100 \text{ €}$$

$$\text{Cost total} = 98,63 + 100 = 198,63 \text{ €}$$

En segon lloc, es calcularà l'estalvi per pagar al comptat:

$$\text{Descompte ofert pel proveïdor} = 20.000 \times 0,03 = 600 \text{ €}$$

Si es compara l'estalvi obtingut amb el cost de la **confirmació de pagaments** amb pagament immediat s'obté el resultat següent:

$$\text{Estalvi} - \text{costos} = 600 - 198,63 = 401,37 \text{ €}$$

En aquest cas interessa utilitzar la confirmació de pagament immediat, ja que hi ha un guany de 401,37 euros.

2.4.6 Avantatges de la confirmació de pagaments

La confirmació de pagaments, de la mateixa manera que el facturatge o el forfetatge, és un tipus de relació triangular en la qual qui més guanya és l'entitat financera, ja que fins i tot en alguns casos pot carregar costos tant a l'ordenant com al beneficiari.

Aquests avantatges per a l'**entitat financera** es poden resumir en:

- Els interessos i les comissions que pot cobrar de les parts.
- Des d'un punt de vista comercial, l'accés a una sèrie d'empreses (proveïdors del client ordenant) a les quals no tenia accés abans i a les quals pot oferir els seus productes i serveis.
- La fidelització dels clients als quals ofereix la confirmació de pagaments. El banc pot lligar l'atorgament d'una línia de confirmació de pagaments a l'acceptació d'altres productes financers per part de l'ordenant.
- El banc només assegura el 100% de l'import de la factura si la confirmació de pagaments utilitza l'opció d'avançament. Si no es produeix aquest avançament, el percentatge garantit és inferior.

Des d'un punt de vista global, la confirmació de pagaments ofereix a l'**ordenant** un millor posicionament davant el proveïdor, en no ser el termini de pagament un factor determinant en la negociació a conseqüència de:

- La seguretat que dona l'importador a l'exportador quan li ofereix la confirmació de pagaments. Li està dient que li pot garantir el cobrament i per tant l'exportador rebaixa el seu risc en la venda. A menor risc, millors condicions financeres. Per una altra part, també li està oferint (si ho vol utilitzar) la possibilitat d'avançar el cobrament sense augmentar el CIRBE.
- Allibera la seva empresa de la gestió de pagament internalitzant les seves funcions i reduint els costos d'aquest departament.
- Possibilitat de negociar descomptes amb finançament automàtic (en la confirmació de pagaments amb pagament immediat).
- Permet finançar compres.
- Els pagaments es poden fer en la divisa del proveïdor, la qual cosa elimina el risc de canvi.
- Millora la gestió de tresoreria, simplificant els fluxos monetaris d'entrada i sortida.
- Millora el prestigi de l'importador. Si un banc concedeix confirmació de pagaments a un importador vol dir que el considera solvent. Això serà especialment cert en el cas de la confirmació de pagaments sense recurs.

Però qui realment treu profit de la confirmació de pagaments és el **proveïdor**, perquè sense haver d'assumir cap cost financer pot gaudir d'una sèrie d'avantatges realment importants:

- Obtenció de finançament sense consumir risc (no s'inclou al CIRBE).
- El finançament es pot obtenir d'una manera fàcil i ràpida (no requereix signar cap pòlissa de crèdit, ni tan sols la presència d'un fedatari públic).
- En no tenir risc d'insolvència, no necessita signar pòlisses d'assegurança de crèdit.
- En el cas de la confirmació de pagaments amb pagament immediat, el proveïdor cobra a la presentació de la factura. És com si fes una venda al comptat.

2.4.7 Inconvenients de la confirmació de pagaments

Els principals inconvenients de la confirmació de pagaments per a l'**ordenant** són:

- El cost elevat, principalment quan es tracta de confirmació de pagaments sense recurs, on el banc assumeix el risc d'insolvència de l'ordenant.
- Encara que amb la confirmació de pagaments l'importador segueix mantenint la iniciativa de pagament (pot decidir quines factures confirma), es troba lligat a una entitat financera i a la contractació de productes financers addicionals que potser no són els que més li interessin.

- Encara no és un producte molt conegut internacionalment, i alguns proveïdors poden no conèixer el seu funcionament.

És difícil trobar inconvenients per al **proveïdor** en la confirmació de pagaments. Bàsicament, perquè la iniciativa correspon al comprador, i el venedor pot assumir una actitud passiva, limitant-se a demanar el cobrament al venciment (li és igual qui paga). Un inconvenient mínim es podria considerar la pèrdua d'iniciativa en la gestió del cobrament, que seria assumida pel comprador.

2.4.8 Costos de la confirmació de pagaments

Si el proveïdor no utilitza cap de les opcions que li ofereix la confirmació de pagaments no haurà d'assumir cap cost. En cas de sol·licitar avançament s'ha de fer front a:

- Els interessos generats per l'avançament. S'acostuma a calcular a partir d'un índex de referència augmentat en un diferencial (per exemple, si parlem en termes internacionals podria ser el LIBOR + 2,5%).
- La comissió per avançament de factura (sobre el 0,25% de l'import de la factura).

LIBOR

London InterBank Offered Rate, taxa d'interès a la qual els bancs es deixen fons entre si en el mercat interbancari.

Per al comprador ordenant (importador), els costos són més elevats. Depèn de les opcions que utilitzi, però els més habituals són:

- **Comissions d'estudi i obertura.** Es justifiquen en les despeses que té el banc per fer l'estudi previ per valorar si concedeix o no la confirmació de pagaments i per les tasques administratives derivades de la signatura del contracte.
- **Despeses d'intervenció** del contracte (despeses de fedatari públic).
- **Comissions per la gestió de pagament** de les factures.
- **Despeses financeres** si utilitza l'opció de pròrroga i paga amb posterioritat al venciment (també acostuma a ser un índex referenciat).

2.4.9 Normativa de la confirmació de pagaments

La confirmació de pagaments és un mitjà de pagament relativament nou i encara no està gaire estès internacionalment. És possible que sigui aquesta la raó per la que la CCI i les Nacions Unides encara no han pres cap iniciativa per regular-lo, com ha succeït amb altres productes. No hi ha cap normativa d'àmbit internacional.

A nivell nacional s'aplicaran les lleis del territori del banc confirmador. La legislació espanyola tampoc regula la confirmació de pagaments de manera especial i la considera com una variant del contracte de comissió mercantil, en tractar-se d'una operació de comerç entre comerciants (encara que sigui irrevocable si es fa sense recurs).

Com a contracte de comissió seran els articles 244 a 280 del Codi de comerç els que s'hauran d'aplicar en cas de disputa.

Per una altra part, les relacions entre ordenant i banc confirmador es regiran pels articles 1.709 a 1.739 del Codi civil.

Finalment, en els casos en què hi hagi un avançament per part del proveïdor o un ajornament per part de l'ordenant s'aplicarien les normes relatives a la transparència bancària i a la disciplina i intervenció de les entitats de crèdit.

2.4.10 La cadena de subministrament de finançament

En una negociació de compravenda, el comprador intentarà retardar el pagament el màxim temps possible, mentre que el venedor voldrà cobrar al més ràpid possible.

Amb la confirmació, l'importador garanteix el pagament de la compra a l'exportador, i amb aquesta garantia l'exportador pot descomptar la factura sense risc d'insolvència.

Per la seva part, l'importador pot sol·licitar una pròrroga de pagament al factor. Al final, cadascuna de les parts aconsegueix el seu objectiu, l'exportador cobrar abans i l'importador pagar més tard.

Els costos financers es poden repartir entre les dues parts. Poden pactar un preu de venda superior amb un venciment més llarg i d'aquesta manera es podria incloure part del cost financer que haurà de suportar l'exportador si vol descomptar (com més temps avança, més interessos haurà de pagar).

Dins del concepte de confirmació de pagaments, la *supply chain finance* (SCF) o **cadena de subministrament de finançament** és un conjunt de processos basats en la tecnologia de negoci i finançament que enllacen les diferents parts d'una transacció (comprador, venedor i banc). Suposen un menor cost financer i una millora de l'eficiència empresarial.

Quan s'introdueixen les plataformes tecnològiques en la confirmació de pagaments s'està parlant de l'SCF. Les transaccions es poden automatitzar (fins i tot utilitzant factures electròniques) i fer un seguiment des de l'aprovació de l'entrada de la factura a l'SCF fins a la seva liquidació.

La cadena de subministrament està pensada per finançar circulants comercials.

El procediment que segueix l'SCF és el següent:

1. L'exportador envia les seves factures al comprador en el format que hagin estipulat al contracte.
2. L'importador introdueix les dades de les factures perquè siguin pagades a la plataforma tecnològica (aplicació web).
3. L'exportador també té accés a aquesta plataforma i pot veure totes les factures aprovades. En aquest punt té dues opcions: sol·licitar l'avançament o esperar el venciment. Si opta per l'avançament transferirà la factura a l'SCF i rebrà al seu compte el 100% de l'import de la factura menys els costos de l'avançament (es pot cobrar al dia següent). Si no fa res, l'abonament al compte del 100% de la factura és farà al venciment.

Com que el banc fa l'avançament sobre la base de la promesa de pagament al venciment que fa l'importador, els costos financers es calculen en base a la classificació de risc de l'importador, no de l'exportador (els tipus d'interès aplicats acostumen a ser més avantatjosos que en el facturatge).

La cadena de subministrament de finançament és una veritable solució *win-win* (guanyadora) per a importador i exportador.

L'SCF funciona especialment bé quan el comprador té una qualificació de crèdit millor que el venedor i per tant aquest pot tenir accés a capital a un cost més baix. El comprador pot aprofitar aquest avantatge per negociar millors termes del venedor, com ara un allargament dels terminis de pagament, que permet al comprador conservar efectiu o utilitzar aquest efectiu per a altres finalitats.

Els gran benefici del venedor és poder accedir a finançament més barat del que podria obtenir amb el descompte comercial.

La cadena de subministrament de finançament s'utilitza especialment en empreses de fabricació i comerç detallista.