

## **RESPUESTAS A LAS PREGUNTAS EFECTUADAS EN LA VIDEOSESIÓN DE BANCO SABADELL SOBRE GARANTÍAS Y CARTAS DE CRÉDITO STANDBY REALIZADA EL 9 DE MAYO DE 2012**

### **Por lo que se ha comentado, puedo sustituir el crédito documentario por una garantía a mi favor, ¿es así?**

Desde el punto de vista del beneficiario de un crédito documentario, la garantía tendría la ventaja de no requerir documentación probatoria. En general será mucho más condicionado documentalmente el crédito documentario que la garantía. La garantía como mucho pedirá copias de la factura impagada y quizá del documento de transporte. Pero con una exigencia de cumplimiento de condiciones mucho más baja, ya que las reglas de créditos documentarios son muy estrictas respecto a los originales, pero no lo son en relación con las copias (y por supuesto tampoco lo son las reglas relativas a garantías).

Por la misma razón, para el ordenante del crédito documentario (el posible comprador), le es más conveniente el crédito que la garantía, ya que para cobrar en el crédito documentario, el beneficiario deberá demostrar documentalmente que ha entregado la mercancía esperada, en el plazo esperado y en la forma prevista. Mientras que la garantía impone menos condiciones al vendedor.

### **¿Qué recomienda?, si son iguales las garantías, que el crédito documentario, legalmente hablando claro, seria adecuado el crédito documentario.**

Como comentábamos en la respuesta anterior, la diferencia básica entre el crédito documentario y la garantía es que el crédito documentario es mucho más condicionado documentalmente. Hay que probar más cosas para cobrar. Eso hace que (siempre hablando en general) el crédito sea más interesante (por ser más equilibrado) para el vendedor, y la garantía más interesante (por ser menos exigente) para el comprador.

El uso de un mecanismo u otro dependerá de la forma en que se combinen los intereses de ambas partes. Además, el crédito documentario al ser un medio de pago cierto (y no contingente como en la garantía) permite obtener financiación con más facilidad. Lo que también debe tomarse en consideración.

### **¿Podemos hacer un forfaiting de una garantía?**

Un forfaiting de la propia garantía no tendría sentido. Lo que puede hacerse es el forfaiting de la factura garantizada, respaldado por una transferencia de los derechos de cobro de la garantía. La transferencia de la garantía está regulada por las URDG758, y básicamente describe la transferencia como una consecuencia de la cesión del derecho de cobro de la operación comercial subyacente. En cualquier caso, la transferencia de una garantía no es automático, debe contemplarlo la propia garantía y además establecer las consecuencias de la transferencia en la ejecución de la garantía.

**¿En una garantía sujeta a las URDG, si el ordenante deja de pagar las comisiones trimestrales, por ejemplo, el beneficiario se queda sin garantía?**

En absoluto. Precisamente las URDG garantizan la independencia de la garantía respecto a la relación que pueda existir entre el banco y el ordenante. Por tanto, si el ordenante no satisface sus comisiones, el banco que ha emitido la garantía, el beneficiario sigue disponiendo del derecho a reclamar en base a esa garantía.

**Para países del norte de África, ¿es más recomendable la garantía que el standby? ¿Cuál es el nombre técnico en francés?**

Es indistinto. Las diferencias como hemos comentado son relativas a la forma de utilizar el instrumento y no sobre la naturaleza y la seguridad del instrumento en sí mismo. No obstante, en algunos países están más habituados a hablar de garantías y en otros más habituados a hablar de standby. Eso cada vez ocurre menos, pero sigue ocurriendo. Por ello puede encontrarse que en el norte de África por ejemplo insistan en la denominación de garantía. El nombre en francés de la garantía independiente a primer requerimiento es *garantie sur demande* (Règles uniformes aux garanties sur demande - RUGD 758), y para los standby sería *lettre de crédit stand-by*.

**¿Qué coste puede tener una garantía independiente?**

Eso dependerá de cada caso: del tipo de garantía, del plazo y del importe. En general, e igual que en los créditos documentarios, existe una comisión por establecimiento, apertura o formalización (el nombre puede varias) y una comisión trimestral o mensual por la cantidad de riesgo vivo hasta su completa extinción.

**Los standby contemplan pagos parciales a plazos predeterminados.**

Las ISP98 establecen (regla 3.08.a/b) que "la presentación puede realizarse por menos del importe total disponible (disposición parcial)" y además "puede realizarse más de una presentación (presentaciones múltiples)". Por su parte las UCP600 (artículo 31) establecen que "las utilizations y las expediciones parciales están permitidas". Por tanto, de entrada y en ambos casos, los pagos parciales están permitidos. Cabe decir que lo mismo ocurre en el caso de garantías sujetas a las URDG758 (artículo 17.a).

No obstante, si hay un calendario determinado de ejecuciones parciales, en el caso de las UCP600 (no sería el caso de las otras dos), el artículo 32 establece que de no utilizarse una fracción, las siguientes dejan de estar disponibles. Por tanto, en una garantía sujeta a las UCP600 y que estuviera calendarizada, debería quedar claro que el artículo 32 no se aplica. Este no sería el caso de las ISP98 o de las URDG758.

### **¿Se reduce el importe de la garantía si el ordenante paga conforme al vencimiento de las facturas?**

De entrada no. La garantía está desvinculada de la operación comercial. Pero puede establecerse una condición en la garantía de forma que vaya disminuyendo a partir de los importes transferidos por el comprador a una cuenta determinada a nombre del vendedor. Hay que redactarlo bien, pero no tiene más problemas.

### **A efectos del beneficiario, ¿qué gastos bancarios generan? Su aceptación por parte del banco del beneficiario, ¿depende también del país, igual que en los créditos documentarios?**

Eso dependerá del banco, del país y del tipo de garantía. En general sin embargo, si la garantía no conlleva un compromiso por parte del banco que la avisa (una confirmación de standby por ejemplo) el coste se reduce a los gastos de aviso.

Precisamente, a diferencia de los créditos documentarios, el papel del banco del beneficiario en las garantías acostumbra a ser el de mero avisador, por lo que el banco no debería tener ningún inconveniente en la forma de la garantía. Si es un standby puede ocurrir que se le solicite confirmación, por lo que la añadirá según el riesgo que perciba en relación con el banco emisor. Normalmente el banco del beneficiario comunicará sin problemas una garantía o un standby. No obstante, en algunos países poco desarrollados bancariamente podemos encontrarnos con que el banco no esté familiarizado con alguna de las denominaciones y tenga alguna reticencia derivada de su ignorancia.

### **¿De cara a un cliente extranjero, le resulta más cómodo de gestionar un crédito documentario o un standby?**

Tal como hemos comentado, el beneficiario podría sentirse más cómodo con un standby que con un crédito documentario, por ser el standby menos exigente documentalmente. Además si el beneficiario recibe el pago esperado (por transferencia por ejemplo) no acudirá al standby, por lo que se ahorrará los costes de ejecución. Lo que no ocurriría con el crédito documentario.

Si la pregunta está hecha desde el punto de vista de un beneficiario y la pregunta es si al ordenante extranjero le es igual, la respuesta también iría en línea con lo comentado. El ordenante de un crédito documentario pone más condiciones relativas al correcto cumplimiento de las obligaciones del vendedor, que las que pondría en un standby. Pero por lo demás no debería tener más problemas, por ejemplo desde el punto de vista del riesgo que estaría asumiendo su banco.

### **La garantía es beneficiosa para el beneficiario, y el crédito documentario para el ordenante. ¿Que existe entre ambos?**

Lo que existe entre ambos es precisamente el crédito documentario. No es que el crédito documentario sea más beneficioso para el ordenante, sino que el crédito documentario puede ser más equilibrado hacia el ordenante de lo que lo sería la garantía. Pero el crédito documentario es a beneficio del beneficiario, como su nombre indica.

**¿Si una garantía se somete a las URDG 758, es necesario que el formato sea igual a los modelos que estas normas establecen?**

No. La CCI al publicar las URDG 758 también publicó unos modelos y unas cláusulas que consideraba recomendables y buena práctica. Pero cualquier texto puede sujetarse a las URDG. Aunque precisamente las URDG permiten textos sencillos, cortos y claros. Un texto demasiado extenso y profuso seguramente estaría desmontando alguna de las ventajas de las URDG. El texto es fundamental.

**Somos filial 100% de empresa de EEUU, no tenemos solvencia en España para poder conseguir una garantía bancaria, pero nuestra matriz en EEUU sí. ¿Que solución podemos dar a proveedores?**

Precisamente la matriz podría emitir una garantía de las denominadas de facilidades crediticias a favor de vuestro banco, quien en base a esa garantía podría emitir garantías por orden y en nombre de vuestra empresa.

**¿Si un beneficiario solicita prórroga o pago deberá además cumplir las condiciones de requerimiento si el ordenante no quiere prorrogar?**

Al solicitar la prórroga o pago está ejecutando la garantía, por lo que debe ejecutarla adecuadamente, en tiempo y forma. Por ejemplo si le piden copia de la factura impagada, debe presentarla junto con la reclamación de pago o prórroga. Si esa reclamación es conforme con los términos de la garantía, y el ordenante rechaza prorrogar, entonces el banco garante deberá pagar sin demora. Sin que el beneficiario deba presentar otra reclamación. Eso es lo que regulan las URDG. Si la garantía no estuviera sujeta a ninguna norma, entonces cabría interpretación.

**En Argelia, las operaciones se deben hacer por crédito documental por ley. ¿Aceptarían un stand by?**

La ley argelina obliga a importar (con excepciones) por medio de crédito documental. Eso significa que el banco argelino emite crédito documental y recibe unos documentos que acreditan y permiten controlar la importación. En un standby no existirían esos documentos y se debería pagar por transferencia, lo que no sería admisible de acuerdo con la ley argelina.

**En Asia (China) ¿sería más habitual la garantía o el standby?**

En operaciones comerciales lo más habitual siempre es el crédito documental por las razones que hemos comentado. Pero también tal como hemos comentado y si las partes están de acuerdo, el standby puede ser una buena opción.