

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 arbitrals 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:

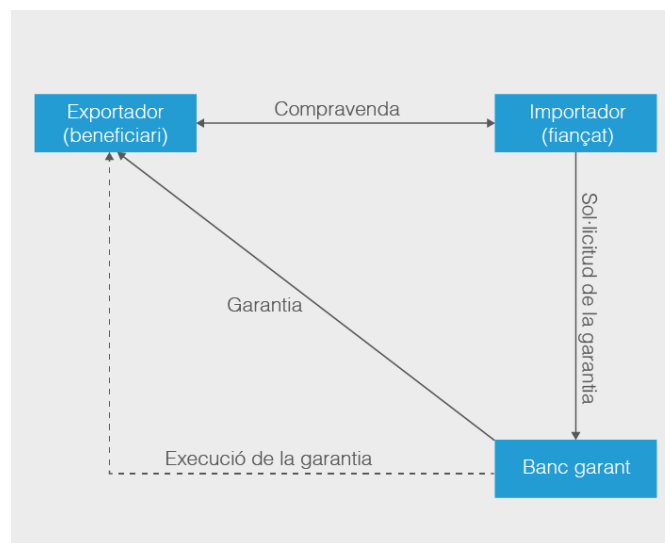
- la garantia bancària (europea)
- el crèdit *standby* (americà)

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.

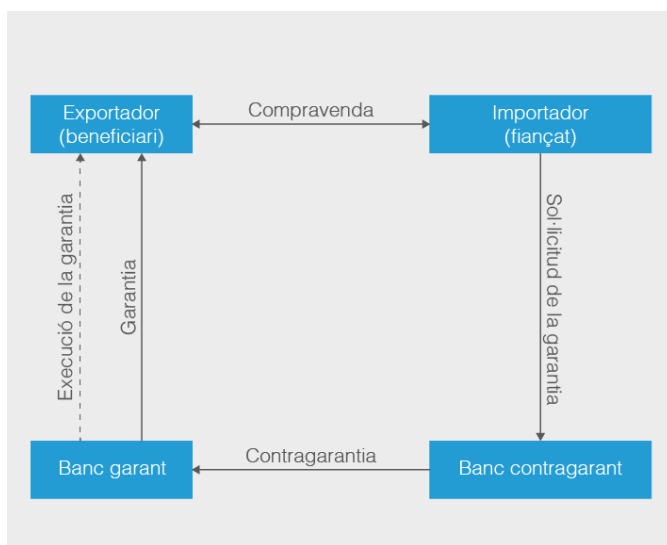
Si l'importador no compleix amb les seves obligacions de pagament, l'exportador sol·licita l'execució de la garantia. Ha de presentar un escrit amb la sol·licitud indicant quin ha estat l'incompliment. Si és necessari, pot aportar documentació demostrativa, si és que així s'havia pactat en les condicions 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'

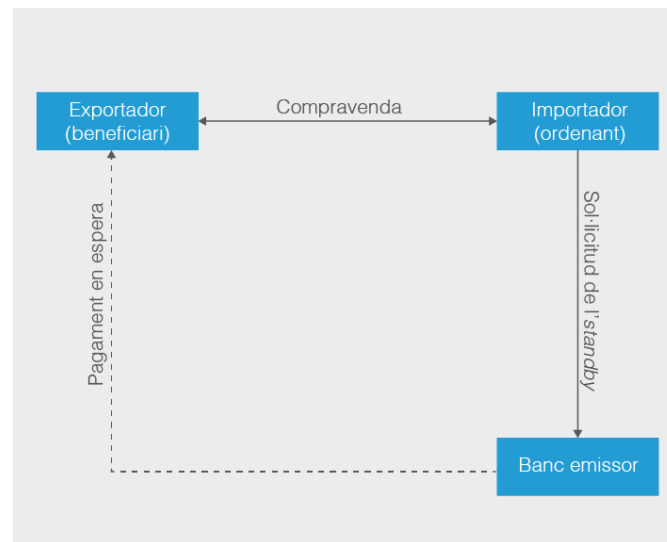
Tot i que conceptualment hem vist que la garantia bancària i el crèdit *standby* tenen la mateixa finalitat i funcionen pràcticament igual, tenen algunes petites diferències degudes al seu origen.

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'



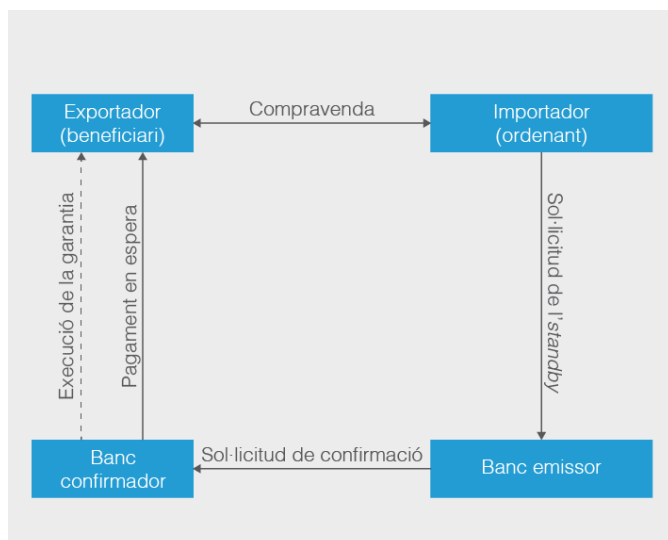
El funcionament d'un crèdit *standby* és el mateix que el d'un crèdit documentari. En un primer moment, l'**importador** sol·licita al seu banc (banc emissor) l'obertura d'un *standby*. El **banc emissor**, després d'estudiar l'operació, concedeix el crèdit i ho notifica al **beneficiari**.

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 Crèdit documentari (*)	Garantia de licitació Garantia d'execució Garantia de manteniment Garantia de reemborsament d'avancaments

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.

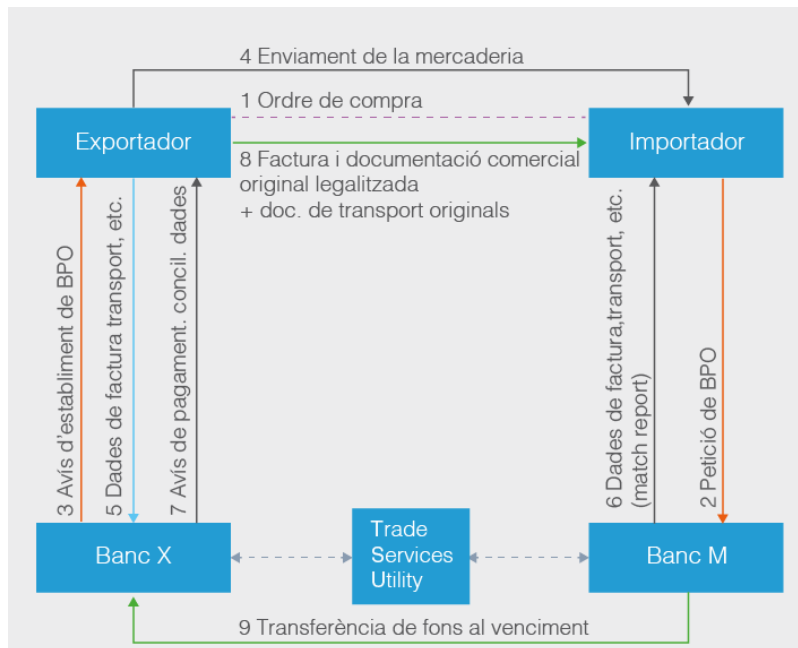
- **Base de referència:** Dades de l'operació comercial que dona origen a la BPO. Són les condicions que l'importador imposa a l'exportador i que aquest ha de complir per poder cobrar. La gran novetat és que aquestes condicions estan digitalitzades en una base de referència que proporciona el banc del 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

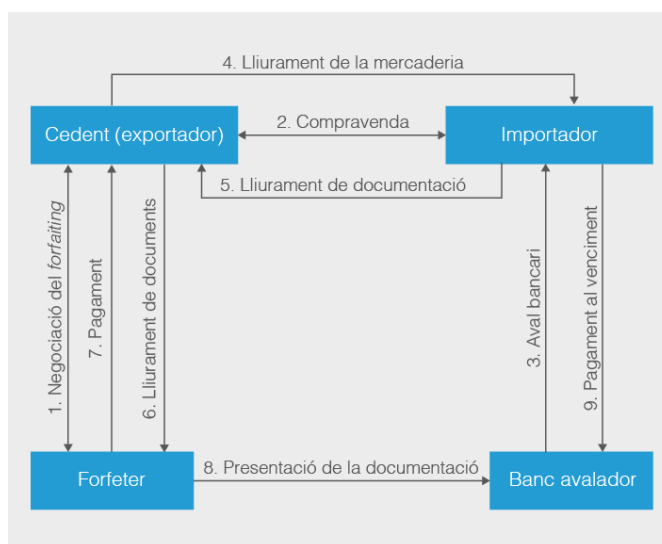
Els elements que apareixen en una operació de forfetatge són:

- **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 dels 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.

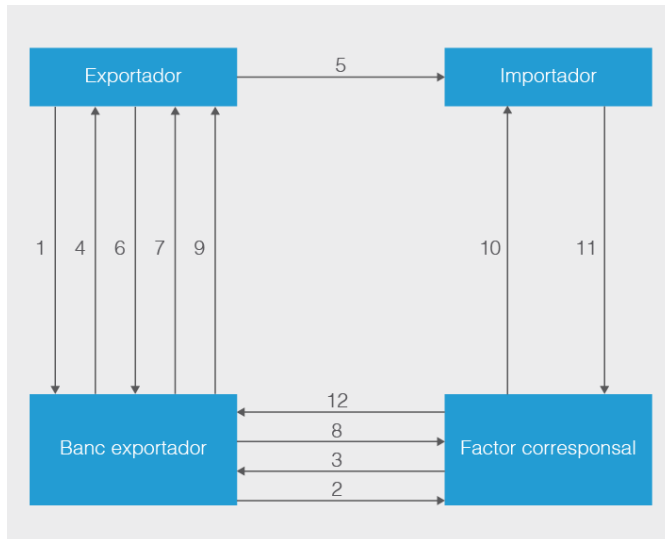
Existeixen algunes agrupacions internacionals de factors que tenen per finalitat donar-se cobertura mútua. Una de les més utilitzades és la Factor Chain International, formada per uns 270 factors que pertanyen a 74 països.

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 corresponal.
3. El factor corresponal 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. El factor 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 corresponal.
9. El factor de l'exportador procedeix a fer l'avançament dels crèdits comercials factoritzats.
10. El factor corresponal assumeix la gestió de cobrament de les factures.
11. Als venciments corresponents, el banc corresponal anirà cobrant les factures corresponents.
12. El factor corresponal 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). Conseqüentment, 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, aconsegueix 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.

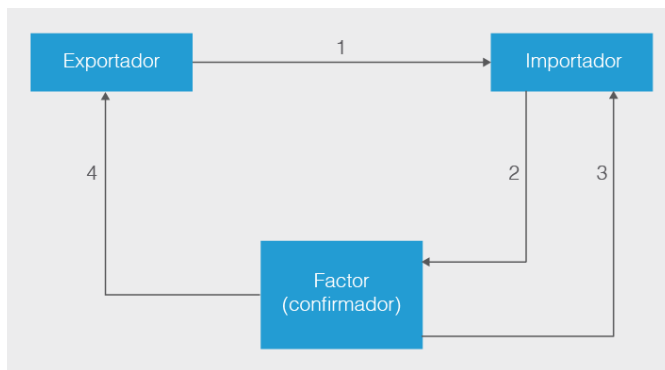
El procediment que se segueix en una operació de confirmació de pagaments és:

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.