

La obligación de pago bancaria

La obligación de pago bancaria, más conocida por su acrónimo inglés BPO (*Bank Payment Obligation*) surge con el objetivo fundamental de agilizar los pagos en las transacciones comerciales internacionales. A lo largo del artículo se especifican los problemas que resuelve este nuevo medio de pago en contraposición a otros ya existentes, y cuáles son sus principales ventajas y desventajas.

Javier A. Pallás

La obligación de pago bancaria (BPO) es la solución planteada por la [Cámara de Comercio Internacional \(CCI\)](#) en colaboración con la [Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication \(SWIFT\)](#) en respuesta a las exigencias del actual entorno de negocios, en el cual los pagos de comercio internacional (principalmente, entre empresas) no siempre ofrecen suficiente flexibilidad operativa. En este sentido, la creación de la BPO satisface muchas de las necesidades planteadas por los agentes involucrados en los cobros y pagos derivados de transacciones comerciales internacionales.

Uno de los factores que justifican la aparición de un nuevo instrumento de pago es la necesidad de dar el adecuado soporte al crecimiento que se prevé para los próximos años del volumen de comercio mundial, con incrementos anuales del 4%, en promedio, hasta 2025.

Por otro lado, es necesario reducir los riesgos comerciales, así como la carga burocrática y administrativa, con los respectivos ahorros en tiempo y costes. Asimismo, la cantidad de papel empleada en los instrumentos de pago actuales es otra de las preocupaciones a las que da respuesta la BPO al favorecer las tramitaciones electrónicas.

Como se puso de manifiesto durante la Conferencia Internacional SIBOS (celebrada en



Dubái en 2013 y promovida por la empresa SWIFT para la industria financiera, el volumen de pagos instrumentados mediante BPO se estima que, en 2018, será tan importante como el que actualmente existe para las cartas de crédito. Éstas últimas son utilizadas en más del 40% de las operaciones de financiación de exportaciones, según la última encuesta realizada por la CCI sobre una muestra de casi 300 entidades de 127 países. Esto muestra la magnitud y el potencial que está previsto que alcance la BPO en el comercio internacional.

¿CÓMO FUNCIONA LA BPO?

El funcionamiento de la BPO viene regulado por las «Reglas Uniformes de las Obligaciones de Pago Bancarias» (URBPO 750), de la CCI, en vigor desde julio de 2013.

TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES. ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINUAN LAS VENTAJAS

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE



Solicite su Tarjeta e-Business en su oficina habitual de Unicaja. Para cualquier duda, llame a Unicaja Línea Directa al 901 111 133 / 952 076 224. Le atenderemos personalmente.



En el marco de una operación de compra-venta internacional, la instrumentación del pago correspondiente mediante una BPO se produciría como sigue:

1. Establecimiento de un contrato de compra-venta entre el comprador y el vendedor.
2. El comprador remite a su banco la petición de BPO.
3. El banco del importador, por medio de una plataforma virtual (para la transmisión de mensajes adaptados a la ISO 20022), da aviso al banco del vendedor de la emisión de la BPO. Este último avisa, a su vez, al vendedor.
4. El vendedor procede al envío de las mercancías objeto de compra-venta al comprador, tras haber recibido el compromiso de pago en firme.
5. Los datos de la factura y del transporte de la mercancía enviada son transmitidos por el vendedor al comprador a través de los bancos que intervienen en la operación.
6. El vendedor recibe la notificación del pago.
7. A su vez, el vendedor envía los documentos originales de transporte y las facturas y documentos comerciales al comprador para que pueda

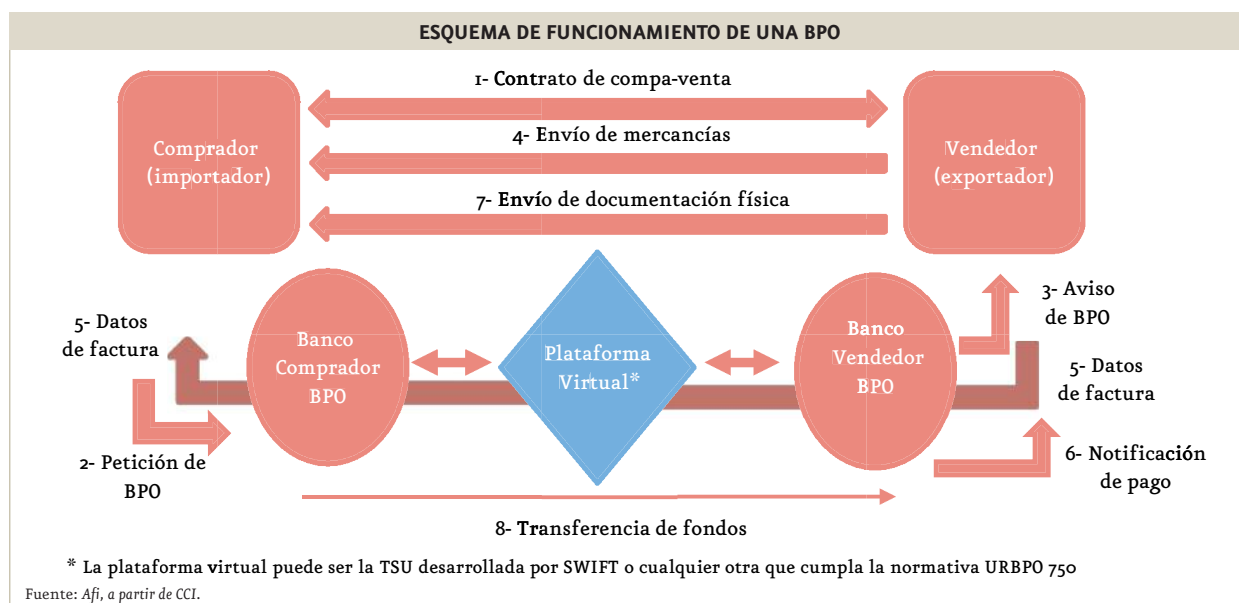
realizar el correspondiente despacho aduanero a la importación de las mercancías.

8. Finalmente, en la fecha de pago establecida en el contrato de compraventa se producirá la transferencia efectiva de fondos entre el banco del comprador al del vendedor.

Conviene destacar que la BPO supone un compromiso de pago irrevocable entre dos bancos por el cual se ejecuta el pago en una determinada fecha (la fijada en el contrato entre comprador y vendedor), una vez se hayan cumplimentado todos los datos requeridos por la aplicación TSU (Trade Services Utility) de SWIFT o cualquier otra basada en la citada reglamentación URBPO 750.

COMPARATIVA CON LA CARTA DE CRÉDITO

La BPO pretende desbancar a la carta de crédito o crédito documentario, comúnmente utilizado en los pagos de comercio exterior sobre todo cuando todavía no existe una relación de confianza entre comprador (importador) y vendedor (exportador), y/o cuando el riesgo país es elevado. No en vano, la carta de crédito es el instrumento de pago más seguro del mercado, ya que crea un



TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES. ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINUAN LAS VENTAJAS

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE



Solicite su Tarjeta e-Business en su oficina habitual de Unicaja. Para cualquier duda, llame a Unicaja Línea Directa al 901 111 133 / 952 076 224. Le atenderemos en español.



marco contractual que obliga al cumplimiento de lo acordado entre las partes, importador y exportador. En él, el banco emisor actúa a petición de su cliente (importador), de manera que se obliga a realizar un pago al exportador, que previamente ha de cumplir ciertos requisitos, como por ejemplo, presentar determinada documentación (establecida en el clausulado de la propia carta de crédito).

La BPO se diferencia de la carta de crédito en múltiples aspectos. En primer lugar, la transmisión de datos entre entidades se realiza de manera telemática, sustituyéndose así el envío de documentos físicos a la entidad de crédito. Esto condiciona enormemente los tiempos de tramitación, ya que en la BPO los documentos llegan al banco de manera casi automática, mientras que con la carta de crédito hay que esperar a la recepción conforme de documentos físicos.

En segundo lugar, el periodo medio de pago se ve drásticamente reducido: de los 12-14 días que necesita la carta de crédito, a los 3-4 días que requiere la BPO. Esta agilidad de los procesos también revertirá en un acortamiento del plazo necesario para el despacho a la importación de la mercancía en destino.

Por último, existe una considerable diferencia en cuanto a los costes. Mientras que la carta de crédito requiere un proceso de supervisión y revisión detallada de la documentación por parte de especialistas de la entidad financiera, en la BPO el proceso está automatizado. Con ello, los costes operativos de este último instrumento de pago son inferiores. En el marco de una operación de compra-venta internacional, la instrumentación del pago correspondiente mediante una BPO.

PRINCIPALES VENTAJAS E INCONVENIENTES

Ahora bien, cómo afecta este nuevo instrumento a las transacciones comerciales internacionales de las empresas es una de las cuestiones más rele-

vantes de este artículo, puesto que son estas las que está previsto que sean las mayores beneficiadas, dado que la BPO se creó para favorecer el comercio internacional.

Entre las principales ventajas que ofrece la BPO se encuentra la mayor agilidad operativa, ya que el exportador no tiene que remitir los documentos físicos a su banco y que éste los coteje manualmente para verificar que están conformes. Asimismo se trata de un medio de pago seguro.

Otra ventaja que se observa frente a la carta de crédito es la reducción de errores humanos, por la mayor automatización de los procesos así como la reducción de las comisiones bancarias derivadas de confirmaciones, verificaciones y presentaciones de documentación física, o por discrepancias en los documentos.

Concretamente, el exportador (vendedor) obtiene algunos beneficios específicos, como la seguridad de cobro en la fecha pactada con el importador. También tiene la posibilidad de conseguir financiación, solicitando la anticipación del importe de la operación comercial en cuanto los bancos confirmen la recepción de documentos y sin haber realizado aún el envío de la mercancía (recordemos que el compromiso de pago es irrevocable por parte de la entidad financiera). Por otra parte, la BPO también permite al exportador mejorar su oferta comercial, como consecuencia de los menores costes financieros que supone este medio de pago frente a otros que proporcionan un nivel de seguridad de cobro análogo.

En el caso del importador (comprador), las ventajas que obtiene al usar este medio de pago son: un mayor control de la ejecución a tiempo de sus pagos; la optimización de sus líneas de crédito; la seguridad en la recepción de las mercancías antes de hacerse efectivo el pago; y, a diferencia de la carta de crédito, la recepción de los documentos directamente del vendedor ya que ofrece la posibi-

TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES. ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINUAN LAS VENTAJAS

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE



Solicite su Tarjeta e-Business en su oficina habitual de Unicaja. Para cualquier duda, llame a Unicaja Línea Directa al 901 111 133 / 952 076 224. Le atenderemos en español.



PRINCIPALES VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS BPO PARA LAS EMPRESAS

Ventajas	Agilidad (3-4 días)	Tramitación telemática	Limitación de posibles errores humanos	Menores comisiones bancarias que otros medios de pago	Agilidad del proceso
Desventajas	Restricciones regulatorias nacionales				

Fuente: Afi.

lidad de efectuar el despacho aduanero a la importación con mayor agilidad.

Las instituciones financieras son el tercer agente del proceso y también disfrutan de ventajas específicas, ya que al usar una BPO se reducen los costes operativos asociados a la transacción (no media revisión manual de documentos y se realiza el correspondiente cargo/abono en la cuenta del importador/exportador). También pueden prestar servicios adicionales de valor añadido para el cliente, como aquellos relativos a la financiación y gestión de tesorería. Los grandes bancos podrían ofrecer también herramientas de TSU de servicio compartido a entidades de menor dimensión.

No obstante, existen algunas desventajas que podrían limitar el uso de la BPO. Para poner en marcha este nuevo instrumento, los bancos deben realizar una importante inversión inicial en infraestructura tecnológica, capaz de dar soporte a las comunicaciones mediante mensajes que cumplan la norma ISO 20022 de esquema universal de mensajes para el sector financiero.

Por otro lado, algunos países, por su legislación, siguen requiriendo determinados documentos físicos en las distintas operaciones bancarias y aduaneras, por lo que sería necesaria una reforma en este ámbito ::

TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES. ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINUAN LAS VENTAJAS

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE



Solicite su Tarjeta e-Business en su oficina habitual de Unicaja. Para cualquier duda, llame a Unicaja Línea Directa al 901 111 133 / 952 076 224. Le atenderemos encantados.

