

GUÍA INFORMATIVA SOBRE EL FRAUDE EN OPERACIONES *de comercio exterior*

Centro de Asesoría para el Comercio Exterior (CACEX)
Dirección de Inteligencia Comercial



382

P963g

Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica. Centro de Asesoría para el Comercio Exterior (CACEX).

Guía informativa sobre el fraude en operaciones de comercio exterior/ Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica. Centro de Asesoría para el Comercio Exterior (CACEX). - San José, Costa Rica: PROCOMER, 2016.

ISBN: 978-9968-803-41-0

1. COSTA RICA. 2. COMERCIO EXTERIOR. 3. FRAUDES. I.TÍTULO.

Índice

PRESENTACIÓN.....	04	CAPÍTULO 04 FRAUDES A NIVEL INTERNACIONAL.....	19
CAPÍTULO 01 DEFINICIÓN Y CONSIDERACIONES SOBRE EL FRAUDE.....	05	Pagos en el extranjero por procedimientos en el país importador.....	20
¿Qué es el fraude?.....	06	Consejos para evitar el fraude.....	20
¿Cómo determinar si existe fraude?.....	06	Fraude de personificación.....	21
Acciones del exportador o importador que podrían inducir a un fraude.....	07	Consejos para evitar el fraude.....	21
Señales de alerta.....	07	Sobrepago de cheque.....	21
CAPÍTULO 02 EL FRAUDE EN OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR.....	08	Consejos para evitar el fraude.....	21
Contrato de compraventa internacional.....	09	CAPÍTULO 05 OTROS TIPOS DE FRAUDE.....	22
Consejos para disminuir el riesgo de fraude en contratos de compraventa internacional.....	10	“Phising” y “Pharming”.....	23
International Commercial Terms (INCOTERMS).....	11	El contacto inesperado de un desconocido que propone un gran negocio.....	23
Consejos para evitar el fraude en la utilización de los INCOTERMS.....	11	Pedido urgente de empresas con pago diferido.....	24
Seguros.....	12	Un correo electrónico que cambia en el último momento.....	24
Consejos para minimizar el riesgo de sufrir un fraude en la utilización de los seguros.....	13	Transacciones financieras que no aceptan medios seguros.....	25
CAPÍTULO 03 MEDIOS DE PAGO.....	14	Transferencias por adelantado.....	25
Cheque.....	16	Contratos paralelos.....	25
Giros al exterior.....	16	CAPÍTULO 06 HERRAMIENTAS PARA CONTRARRESTAR EL FRAUDE.....	26
Transferencia bancaria.....	16	El arbitraje.....	27
Cobranza de exportación e importación.....	17	Empresas inspectoras (surveyors).....	27
Crédito documentario (carta de crédito).....	17	CAPÍTULO 07 RECOMENDACIONES PARA REDUCIR LA INCIDENCIA DE FRAUDE EN LAS NEGOCIACIONES DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL.....	28
Consejos para evitar el fraude en la utilización de medios de pago.....	18	CAPÍTULO 08 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	30

Presentación

En las operaciones de comercio exterior¹ existen una serie de riesgos que van desde la falta o demoras en el pago de las mercancías hasta un cálculo inadecuado de los costos dentro de la negociación del precio de venta. Debido a la naturaleza misma de los procesos de exportación e importación existe también el riesgo de fraude. Por ejemplo, se pueden recibir mercancías que no fueron las negociadas, el cliente en el país de destino no realiza el pago acordado, o bien se generan negocios con “empresas fantasmas”, estas son situaciones que ocurren día a día en el ámbito del comercio internacional.

La presente guía, muestra los principales tipos de fraude en los que pueden verse involucrados los exportadores e importadores. Se utiliza información obtenida mediante entrevistas a especialistas en el tema, literatura existente y revisión de sitios web tipo *Scam Watchers*² y blogs especializados. El documento se enfoca en cuatro áreas estratégicas del proceso de negociación: contratos, seguros, medios de pago e INCOTERMS, también se presentan a modo referencial algunos tipos de fraudes comunes a nivel internacional y se señalan consejos y posibles acciones para contrarrestarlos.

¹ Exportaciones e importaciones.

² Son sitios web que brindan información para los consumidores y empresas sobre cómo reconocer, evitar y reportar el fraude.



Capítulo 1

DEFINICIÓN Y CONSIDERACIONES SOBRE EL *fraude*



¿Qué es el fraude?

El fraude es un tipo de actividad criminal definida como el abuso de posición, falsa representación, o perjuicio a los derechos de las demás personas para beneficio propio. En términos simples, el fraude es un acto de engaño en el que se busca obtener beneficio de los demás o causar pérdidas a un tercero (SFO, 2014). Por ende,

si ampliamos el concepto a las operaciones de comercio exterior, éste corresponde a un conjunto de prácticas que llevan al engaño intencional para obtener una ventaja, evitar una obligación, o causar pérdidas a una persona o empresa en los procesos de exportación e importación de mercancías.

¿Cómo determinar si existe fraude?

De acuerdo con la CNUDMI³ (2013) para determinar la presencia de un fraude⁴ es fundamental comprobar si:

- Existe un elemento de engaño o de información inexacta, incompleta o falaz;
- Mediante el engaño, la información que se facilita o la que se omite induce a la víctima a desprenderse de algo valioso que le pertenece o a hacer cesión de un derecho reconocido por la ley;
- El fraude implica una dimensión y un alcance económicos considerables;
- En el fraude se utilizan los sistemas comerciales y sus instrumentos lícitos, o bien se los usa indebidamente y se los compromete o distorsiona, con posibles repercusiones en el ámbito internacional; y
- De ello resulta una pérdida de valor.



³ Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional.

⁴ En actividades de índole comercial.

Acciones del exportador o importador que podrían inducir a un fraude

- Se llevan a cabo negocios sin realizar un contrato de compraventa internacional o bien no se toman en consideración las mejores prácticas internacionales⁵ en su elaboración.
- No se realizan inspecciones de la mercancía para verificar la calidad y cantidad de las mercancías.
- No se verifican referencias crediticias, prestigio, historial de ventas, instalaciones o información de contacto de las empresas.
- Se compran mercancías de proveedores desconocidos o se vende a empresas desconocidas.
- Se brinda crédito a empresas en los que no se ha afianzado la relación comercial.
- Se compra una cantidad de mercancía que no es posible producir por parte de la empresa vendedora ya que no cuenta con la capacidad instalada para hacerlo.
- No se negocia un medio de pago seguro.
- No se conoce la aplicación y uso de los Términos de Comercio Internacional (INCOTERMS).

Señales de alerta

Existen indicios que nos sugieren que estamos en frente de un posible escenario de fraude en las operaciones de comercio exterior como, por ejemplo:

- Empresas que se ponen en contacto por internet que solicitan un catálogo de productos y que inmediatamente realizan importantes pedidos sin discutir ni siquiera el precio.
- Compañías que ofrecen pagar la totalidad del pedido por adelantado dando toda clase de facilidades, haciendo creer que no existe ningún riesgo.
- Se quiere mucha rapidez en las operaciones comerciales excusándose en la expiración de contratos estatales o en el contacto con otras empresas de la competencia.
- Si se brinda información de contacto falsa, como números de teléfono, dirección, código postal, fax o persona de contacto.
- Desconfiar de correos electrónicos que se encuentran mal redactados e incurren en contradicciones sobre un negocio determinado.
- Empresas que no cuentan con referencias, historial de ventas o que cuentan con direcciones imprecisas o inexistentes.
- Empresas que nunca contestan el teléfono, pero siempre devuelven las llamadas.
- Empresas o personas que hacen solicitudes de envío de dinero a través de empresas de transferencia de fondos internacionales, puesto que una vez transferidos son difícilmente rastreables.
- Si existe algún tipo de sospecha por una actividad u operación que no cumple con el “sentido común”, es una buena razón para tomar precauciones y actuar con la diligencia debida.
- Si el negocio parece ser demasiado bueno para ser verdad, entonces se debe tener cautela y actuar con el mayor cuidado posible haciendo un estudio exhaustivo del negocio a realizar.

⁵ Para mayores detalles puede consultarse el documento “Guía legal para hacer negocios internacionales” del Centro de Comercio Internacional (CCI) en el siguiente [enlace](#).



Capítulo 2

EL FRAUDE EN OPERACIONES DE COMERCIO *exterior*



Para minimizar el riesgo de ser víctima de fraude, el exportador e importador debe asesorarse en cuatro áreas fundamentales para llevar a cabo sus actividades en la compraventa internacional: la elaboración de contratos, la utilización de seguros, la elección y utilización de los medios de pago y la aplicación y negociación

de los INCOTERMS. El conocimiento en estas cuatro áreas le permitirá al exportador o importador contar con mayor seguridad en sus operaciones y disminuirá la probabilidad de ser blanco fácil para los defraudadores.

Contrato de compraventa *internacional*⁶

El contrato de compraventa internacional, corresponde a un acuerdo de voluntades entre dos o más partes (comprador y vendedor) con el propósito de definir obligaciones jurídicas para crear, transmitir, modificar o extinguir derechos y obligaciones. En el comercio internacional, el contrato de compraventa es una figura legal necesaria para llevar a cabo una transacción seria y ordenada. El contrato delimita obligaciones y responsabilidades de forma que tanto comprador como vendedor están claros en lo pactado, lo cual evita malentendidos y posibilidades para el fraude. Con frecuencia, exportadores e importadores apenas se ponen de acuerdo con respecto a lo que debe ser transado y a las condiciones básicas de la transacción y dejan de lado variables muy relevantes para el éxito mismo del negocio.

Los contratos de compraventa incluyen precios del producto, calidad, cantidad de mercancías, medio de pago, utilización de seguros, pago de “costos indirectos” (como lo son comisiones de los intermediarios financieros, los intereses o costos de oportunidad, trámites aduanales, y los asociados a las condiciones de entrega), transferencia de responsabilidades del comprador al vendedor (y viceversa)⁷, plazo del contrato, resolución de diferencias, transporte y aspectos sobre propiedad intelectual, resolución de controversias,

idioma, derecho aplicable, entre otros. Se debe recordar que el contrato constituye “ley entre las partes”, por lo cual su acatamiento es obligatorio.

Frecuentemente los fraudes entre el comprador y vendedor a nivel internacional vienen dados por la mala o nula elaboración de contratos, lo cual deja en una posición de indefensión al exportador o importador.

Veamos algunos casos:

- Se envían mercancías que dicen ser de primera calidad, sin embargo, al llegar a su destino el comprador se da cuenta que le han enviado mercancías de segunda.
- En la factura comercial emitida por el vendedor se indica un precio mayor al que inicialmente fue negociado.
- La mercancía sufre daños por un mal manejo del vendedor y son enviadas de esa forma al comprador.
- El vendedor envía las mercancías por vía marítima, siendo la opción más adecuada la aérea, lo cual repercute en la calidad de las mercancías.

6 Basado en el Capítulo X y XI del documento La Clave del Comercio (PROCOMER; CCI, 2008).

7 Aquí radica la importancia de conocer la adecuada utilización de los INCOTERMS.

Ante este tipo de casos el exportador e importador debe tomar en consideración lo siguiente (PROCOMER, 2008):

- Si la acción de incumplimiento de pago es por causa imputable al exportador, es mejor llegar a un entendimiento con su cliente, compensar lo sucedido y mantener la relación comercial.
- Si no se trata de una causa imputable al exportador, se recomienda proceder conforme a las condiciones del contrato y el medio de pago respectivo y lleve a cabo las acciones que prevengan un daño mayor (como la suspensión de embarques adicionales).

En tal situación, es necesario:



- Notificar al transportista y a los agentes aduanales para definir el procedimiento de carga.
- Aplicar seguros y garantías: transporte, carga, riesgo político, otros.
- Analizar la posibilidad de llegar a una conciliación o recurrir a un arbitraje.
- Recurrir a otras entidades, como a autoridades de los países y a socios comerciales.

Consejos para disminuir el riesgo de fraude en contratos de compraventa internacional

- Definir las condiciones de entrega y pago por escrito, incluyendo las condiciones para hacer efectiva la obligación de pago.
- Evaluar la solvencia moral del cliente con sus respectivas recomendaciones comerciales y referencias bancarias, PROCOMER cuenta con suscripción a bases de datos especializadas y el servicio de estudio de referencias crediticias. Las solicitudes las puede realizar mediante el correo info@procomer.com.
- Anticipar el embarque, con el fin de prevenir atrasos en la entrega.
- Las empresas deben asesorarse mediante una firma de abogados, cámaras empresariales o instituciones especializadas (como PROCOMER), en cuanto a la elaboración de contratos de compraventa internacional, de forma que puedan adoptarse las mejores prácticas a nivel internacional.
- Los exportadores e importadores deben llevar a cabo una negociación consensuada con su contraparte de forma que puedan establecerse obligaciones y responsabilidades, sin dejar de lado aspectos como los costos indirectos y la resolución de controversias.
- Adquirir las pólizas de seguros adecuadas y que se ajusten a los requerimientos de envío.

International Commercial Terms (INCOTERMS)

Los INCOTERMS son reglas internacionales elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) desde 1936, las cuales definen y reparten las obligaciones, gastos, riesgos del transporte internacional y del seguro, entre vendedor y comprador con la finalidad de reducir la incertidumbre en las transacciones comerciales; de forma que se pueden evitar conflictos relacionados con posibles distintas interpretaciones en diferentes países. Asimismo, determinan el punto exacto de la transferencia del riesgo de daño y la responsabilidad de entrega de la mercancía entre vendedor y comprador. A pesar de su importancia, existe un desconocimiento casi generalizado de su utilización y aplicación.

Si bien es cierto, la mala utilización o aplicación de los INCOTERMS no implica que se dé un fraude como tal, el desconocimiento de estos términos, puede inducir a la pérdida de dinero para el exportador o bien podría generar la oportunidad que el cliente de mala fe se aproveche de la situación para beneficio propio. Por lo tanto, el manejo y correcta aplicación de los INCOTERMS, puede minimizar el riesgo de sufrir un fraude o una pérdida de dinero en una relación comercial. El conocer bien los términos y las implicaciones de lo que se negocia puede ayudarle al exportador a manejar potenciales conflictos y cubrirse ante potenciales pérdidas.

A modo de ejemplo se presentan los siguientes casos:

- Se negocia el INCOTERMS EXW⁸ en la venta de un bien, y el vendedor contrata el transporte marítimo de las mercancías. La línea naviera cobrará dicho transporte al vendedor (quien contrató el medio de transporte, pero no le correspondía), siendo la responsabilidad del comprador,

por lo cual se van a generar conflictos al momento del pago.

- Un vendedor negocia la venta de una mercancía bajo el INCOTERMS FOB, y al momento de subir la mercancía al buque, esta se daña por un mal manejo en la estiba de la mercancía a un lado del buque. El vendedor le cobra al comprador, sin embargo, éste le indica que, al dañarse la mercancía a un lado del buque, él es el responsable, ya que el término FOB libera de responsabilidad al vendedor una vez que la mercancía se encuentra en el buque.



8 Este INCOTERM confiere la menor responsabilidad del vendedor ante el comprador.

Consejos para evitar el fraude en la utilización de los INCOTERMS

- Las empresas deben asesorarse de la mejor forma posible especialmente en cuanto a la aplicación de los INCOTERMS, mediante profesionales en el tema. En ese sentido, los empresarios pueden recurrirse a PROCOMER⁹, a proveedores de servicios de logística de renombre, o bien a abogados especialistas en derecho comercial internacional.
- Debe especificarse el tipo de INCOTERMS que se va a utilizar haciendo referencia en el contrato de compraventa internacional llevado a cabo entre las partes para determinar las obligaciones y responsabilidades de cada una de las partes. La ICC recomienda que cada vez que los términos sean utilizados en el contrato de compraventa internacional, éstos se refieran específicamente a

“Incoterms® 2010”, seguido de un puerto. Por ejemplo, el término DDP (Entregada derechos pagados), siempre debe estar acompañado por la referencia de un lugar exacto (ICC México, s.f).

- Cabe destacar, igualmente, que frecuentemente se presentan equivocaciones en relación a los INCOTERMS. Por ejemplo, a menudo se interpreta que estas reglas se aplican al contrato de transporte y no al de compraventa, erróneamente dando por hecho que los INCOTERMS regulan todas las obligaciones que las partes deseen incluir en el contrato de compraventa. Los INCOTERMS se ocupan sólo de la relación entre el comprador y el vendedor en un contrato de compraventa y, más aún, sólo de algunos aspectos bien determinados (ICC México, s.f).

Seguros

El seguro en las operaciones de comercio exterior es utilizado para proteger la carga de los riesgos derivados del transporte, o bien para disminuir el riesgo por el no pago de la contraparte en el otro país. Entre los seguros de carga¹⁰ se encuentran:

- Seguro de carga importación y exportación: cubre las pérdidas por daños que pueda sufrir la mercancía durante el traslado, así como en las operaciones de carga y descarga y estancia en un almacén o bodega intermedia, previa a la llegada a su lugar de destino.

- Seguro de crédito a las exportaciones: a los exportadores se les garantiza el reembolso de un porcentaje de las eventuales pérdidas que puedan sufrir, como consecuencia de la falta de pago total o parcial de un crédito otorgado a un comprador en el extranjero, siempre que el incumplimiento se derive de alguno de los riesgos amparados en la póliza.

Dentro de los fraudes más comunes por seguros se encuentran las reclamaciones falsas por daños o pérdida de la mercancía, las reclamaciones falsas por renovaciones efectuadas a causa de los daños, así como la venta de contratos de seguros ficticios.

9 PROCOMER cuenta con una Unidad de Logística que brinda soporte en el tema de los INCOTERMS, para más información se puede consultar al 800-PROCOMER (7762-6637) o al info@procomer.com

10 De acuerdo con información del [Instituto Nacional de Seguros](#).

Consejos para minimizar el riesgo de sufrir un fraude en la utilización de los seguros

Obtener un seguro que haya sido expedido por un ente autorizado y debidamente registrado ante las autoridades nacionales.

Revisar detenidamente los riesgos que cubre la póliza de seguros y el porcentaje de cobertura para que al momento de utilizarse pueda cubrir los riesgos proyectados.

Negociar adecuadamente los INCOTERMS para determinar a quién le corresponde adquirir el seguro en la operación comercial.



Capítulo 3

MEDIOS DE *pago*¹¹



¹¹ Basado en el Capítulo X del documento La Clave del Comercio (PROCOMER; CCI, 2008).

El medio de pago constituye la forma en que se realizan o reciben los pagos por concepto de las mercancías objeto de comercio internacional. La escogencia de una forma de pago puede ajustarse de acuerdo al nivel de experiencia y confianza que van adquiriendo con el paso del tiempo las empresas compradoras y vendedoras, de forma que puedan conocer la seriedad de la empresa, sus compromisos y la solvencia moral y económica de las mismas.

El fraude que puede generarse a través de un medio de pago está relacionado con la posibilidad de que el comprador o vendedor

incumpla con la totalidad o parte del pago al exportador o al importador. Para la negociación del medio de pago se toma en consideración la honestidad e integridad de las partes, de forma que se debe negociar la forma de pago más adecuada y que permita entregar la mercancía sin problemas.

En el siguiente diagrama se pueden observar los principales medios de pago, de acuerdo con su nivel de seguridad:



De estos medios de pago, el más comúnmente utilizado corresponde a la transferencia directa de fondos. Esta es una opción riesgosa para exportadores e importadores, debido a que se basa en la confianza entre el comprador y el vendedor. A diferencia de lo que sucede con la carta crédito la cual es considerada como

una opción más segura para ejecutar el pago en las compraventas internacionales.

A continuación, se presentan las definiciones de estos medios de pago:

Cheque

Es una orden de pago a una persona en concreto o a un simple tenedor. Esta orden de pago solo será cumplida por el banco si los fondos disponibles en la cuenta, en el momento de presentación del cheque, alcanzan a cubrir el importe respectivo, y la firma de quien lo suscribe es idéntica a la que el banco tiene como autorizada en sus registros. Las empresas o las personas físicas que reciben cheques con cargo a los bancos establecidos en el extranjero, difícilmente podrán estar seguras de si la cuenta que los respalda existe o tiene los fondos suficientes, o bien, si quien firma el documento está autorizado para hacerlo.



Transferencia *bancaria*

La transferencia internacional de fondos consiste en el traspaso de dinero de la cuenta del importador a la cuenta del exportador. Para que se cumpla, el comprador debe dar una orden escrita al Banco del emisor. Se cruza una orden por medio de un sistema electrónico o correo entre bancos. En esta forma de pago se corren riesgos si no se conoce adecuadamente a la empresa compradora, ya que no se garantiza que va a realizar el pago si no se ha llegado a una correcta negociación entre las partes. Seguidamente se presentan algunos ejemplos de fraudes por transferencias bancarias:

- La empresa compradora le hace envío a la vendedora de los fondos por concepto de pago de las mercancías enviadas durante los primeros meses de haber iniciado las relaciones comerciales, sin embargo, a los pocos meses, la empresa compradora deja de pagar, ya habiendo realizado pedidos al vendedor. En ese momento el vendedor ya consideraba que su relación con el comprador se encontraba afianzada.
- Se realiza la transferencia de fondos a empresas "fantasmas" en el mercado extranjero.
- Se realizó el envío de las mercancías, pero el pago nunca llegó.

Giros al *exterior*

Los giros al exterior son cheques que emite un banco para ser utilizados como medio de pago internacional, en el que se liquida cuando se compra. Esto ha originado que al giro bancario se le considere como "un cheque perfeccionado", ya que, al haber sido liquidado por el ordenante en el momento de su compra, elimina la posibilidad de que no sea pagado al beneficiario por falta de fondos.

Cobranza de exportación e importación

Es un instrumento de pago internacional que le permite al exportador girar instrucciones por cuenta y riesgo propio a una entidad bancaria en el exterior, el cual envía los documentos al banco en Costa Rica para que actúe como cobrador y tramite el cobro ante el importador.



Crédito documentario (carta de crédito)



La carta de crédito es el medio de pago con mayores niveles de seguridad emitido por un banco, que actúa por solicitud y de conformidad con las instrucciones de su cliente y por medio del cual se compromete a pagar a un tercero (beneficiario, exportador o vendedor), aceptar letras de cambio giradas por el beneficiario o autorizar a otro banco para que efectúe el pago o acepte letras de cambio contra la entrega de los documentos exigidos, siempre y cuando se cumplan todos los términos y condiciones del crédito original. En este sentido, las cartas de crédito legítimas **nunca** son vendidas ni ofrecidas como inversiones.

Pese a que las entidades financieras consideran que es el medio de pago más seguro en las transacciones comerciales internacionales, su uso no se encuentra generalizado, ya que los importadores quienes son los que deben solicitarla. Prefieren generalmente la transferencia directa de fondos.

Los fraudes más comunes asociados a este medio de pago, ocurren a través de la presentación de documentación falsa a los bancos, para demostrar que los bienes fueron enviados cuando, en realidad, no se enviaron o se enviaron bienes diferentes a los pactados. También, se encuentra la variante de la solicitud del pago de una carta de crédito en favor de una empresa, utilizando documentación falsa en nombre de un banco.

Consejos para evitar el fraude en la utilización de medios de pago

- Antes de utilizar la transferencia directa de fondos es necesario que el exportador e importador conozca otros medios de pago considerados más seguros, como la opción del crédito documentario, para evitarse problemas por insolvencia del comprador o similares.
- Investigar a la empresa compradora, no fiarse solamente de los datos aportados por el comprador, puede verificarse la confiabilidad de la empresa a través de las Oficinas de Promoción Comercial de PROCOMER¹², directorios oficiales del gobierno de destino, bases de datos como las disponibles en el Centro de Asesoría para el Comercio Exterior (CACEX) de PROCOMER¹³, o bien por clientes ya establecidos en Costa Rica que hayan tenido relaciones comerciales con esa empresa y puedan dar referencias.
- Si no se conoce a la empresa compradora no es recomendable otorgar ningún tipo de crédito.
- Debe existir una negociación clara entre el vendedor y el comprador, estableciendo la forma de pago, los plazos y las responsabilidades de ambas partes. Por lo cual se recomienda fuertemente la elaboración de un contrato de compraventa internacional de acuerdo a criterios aceptados internacionalmente, para mayores detalles se puede consultar [aquí](#).
- Cambiar la cultura de negocios enfocada en la excesiva confianza con el comprador, por lo que es recomendable verificar los datos de la empresa y de ser posible llevar a cabo una visita in situ para verificar la confiabilidad de la empresa¹⁴.
- No se debe “invertir” ni “comprar” una carta de crédito ya que dichas inversiones no existen.
- Leer los documentos con ojo crítico, tomar notas detalladas de toda aseveración verbal y exigir que toda aseveración verbal se haga constar en los documentos.

12 Para mayor información sobre las Oficinas de Promoción Comercial de PROCOMER acceder al siguiente [enlace](#).

13 Estas bases de datos pueden accederse a través del correo info@procomer.com y el 800-PROCOMER (7762-6637).

14 Instalaciones, cantidad de personal, conocer capacidad instalada, representante legal, entre otros.



Capítulo 4

FRAUDES A NIVEL

*internacional*¹⁵



¹⁵ Para la elaboración de esta sección se ha utilizado como base información de la FBI, la Cámara de Comercio Internacional (CCI) de México y el sitio Scam Watchers Australia.

Existe una serie de fraudes tipificados a nivel internacional. Entre ellos se pueden mencionar los siguientes:

Pagos en el extranjero por procedimientos en el país *importador*

Este tipo de fraude ocurre cuando el exportador debe hacer un pago por adelantado para la obtención de una certificación o registro en el país importador. Estos pagos los realizan bajo las indicaciones del comprador, y se les señala que dichos montos serán reembolsados una vez que se ha enviado la mercancía. Después de haber efectuado los pagos, el comprador desaparece. Este tipo de fraudes se han presentado con países africanos como: Camerún, Nigeria, Costa de Marfil y Ghana.

Consejos para evitar el fraude

- Es importante conocer a la contraparte, especialmente en cuanto a su historial de ventas, presencia en el mercado, prestigio y verificar que la información de contacto brindada es confiable y real.
 - Las negociaciones de compraventa internacional deben comprenderse, si los términos de negociación son complejos debe buscar asesoría para determinar la legalidad del negocio y si es factible.
 - Se recomienda confirmar con las autoridades competentes en el mercado destino la veracidad de los procedimientos de importación de acuerdo al producto.
- Deben seguirse las prácticas de comercio comunes, haciendo especial revisión en los medios de pago (en caso de no conocer al cliente en forma adecuada se recomienda la utilización de la carta de crédito) y la negociación del contrato de compraventa internacional.
 - Establecer un INCOTERMS en el cual el exportador no se involucre en los procedimientos de importación de los productos, en aquellos países en los que no se cuente con la claridad o transparencia suficiente para la realización de los procesos.



Fraude de *personificación*

Es un tipo de fraude que ocurre cuando una persona toma la identidad de otra para cometer un fraude u otro acto criminal. En las operaciones de comercio exterior, puede ocurrir que una persona se haga pasar por funcionario de una empresa (mediante el robo de identidad), y realice negociaciones de compraventa de bienes.

Consejos para evitar el fraude

- Nunca se debe dar el número de tarjeta de crédito por teléfono a menos que usted haya sido quien llamó, o conozca a quién lo llama.
- Verificar con quien está realizando los negocios, es necesario determinar si la persona con la cual está negociando labora para la empresa y cuenta con las potestades para ello.
- Reportar transacciones financieras no autorizadas al banco, compañía de tarjeta de crédito y a la policía tan pronto lo note.
- Si su identidad ha sido plagiada, debe pedir a la oficina de crédito que someta una declaración con esa explicación en el reporte de crédito.
- Notificar a personeros de la empresa la sospecha de que un funcionario no labora allí.

Sobrepago de *cheque*

- Este tipo fraude ocurre en operaciones de comercio electrónico y por venta a través de anuncios clasificados. El fraude ocurre cuando un comprador potencial ofrece un precio muy atractivo sobre un producto y el vendedor lo acepta. El defraudador envía un cheque de pago, pero el monto indicado es mayor al precio pactado.
- El defraudador va a tratar de excusarse por el monto indicado. Por ejemplo, puede decir que el dinero extra es para cubrir el pago de un agente o costos de envío extra. O bien, podría decir que ha sido únicamente un error de escritura al momento de elaborar el cheque.
- Después, el defraudador preguntará para devolver la cantidad dada en exceso, generalmente a través de un pago en línea o mediante remesa. El defraudador espera que el

vendedor haga eso antes que descubra que el cheque no tiene fondos. El vendedor entonces, podrá perder el dinero que dio al defraudador, y si ya envió el producto, también lo perderá.

Consejos para evitar el fraude

- En las operaciones comerciales debe utilizarse el sentido común, es recomendable verificar que la operación comercial lleva un curso normal.
- Verificar el cheque enviado cuenta con fondos en el banco antes de hacer cualquier tipo de transferencia.
- Debe negociarse un medio de pago seguro y bajo el monto pactado.

OTROS
TIPOS DE
*fraude*¹⁶



¹⁶ Esta sección ha sido elaborada tomando como base el artículo “Los 9 fraudes más habituales en la exportación”.

“Phishing” y “Pharming”

El llamado “phishing”, corresponde a la adquisición fraudulenta de información confidencial con ayuda de correos electrónicos, a través de los cuales se induce a las víctimas a facilitar sus datos de identidad o información financiera a defraudadores que pretenden representar a autoridades comerciales o públicas.

Por otro lado, el “pharming”, corresponde a un tipo de fraude en el que se manipula un DNS (Sistema de Nombres de Dominio) en internet, en el que se utilizan presentaciones idénticas pero falsas para desviar el tráfico de un sitio web legal a otro fraudulento.

El contacto inesperado de un desconocido que propone un *gran negocio*

Se debe tener cuidado con empresas que envían correos electrónicos solicitando grandes pedidos sin que previamente hubiera algún tipo de relación comercial. Esto puede generar dudas, ¿por qué una empresa desconocida se podría interesar tanto en nuestros productos y además ofrecer un excelente precio por ellos? Hay diversas variantes del fraude, por ejemplo, se demanda dinero para hacer frente a registros especiales o cubrir los gastos de gestión de una supuesta burocracia mayor de la esperada (que no es real), y cuando se lleva a cabo el pago, el cliente potencial desaparece.

En otros casos se pide que la empresa vaya al país de origen del pedido (se da mayormente con países asiáticos y africanos), argumentando que los empresarios locales no quieren cerrar el trato con alguien que no conocen, una vez que se llega al país, se debe desembolsar dinero para el pago de formalidades al comprador (incluso regalos). Finalmente, no se lleva a cabo el negocio habiendo gastado el dinero en pasajes, estadía y otros gastos conexos.



Pedido urgente de empresas con *pago diferido*

Las empresas deben desconfiar de pedidos urgentes que soliciten un “pago aplazado”, ya que en muchas ocasiones los defraudadores utilizan ese sentido de urgencia para aprovecharse de las empresas las cuales hacen envío del pedido sin recibir nada a cambio.



Una variante de este tipo de fraude corresponde a suplantar una gran empresa multinacional, ya que se utilizan diseños de documentos oficiales, logos e incluso páginas web similares a las de empresas de prestigio y reconocida trayectoria, haciendo pensar al empresario que es en realidad la compañía verdadera, esa supuesta empresa se pone en contacto con el vendedor para solicitar un pedido de urgencia y generalmente de un gran valor, pero pone como requisito aplazar el pago unos meses. Sólo tiempo después, cuando la empresa va a reclamar el dinero por la transacción, detectará que no era la empresa reconocida y de gran trayectoria con la que había cerrado el trato sino una empresa desconocida que es imposible de localizar.

Un correo electrónico que cambia en el *último momento*

Si al momento de llevar a cabo una negociación de compraventa internacional se da un cambio de último momento en los correos enviados, deben tomarse las precauciones del caso. Por ejemplo, puede ocurrir que una vez definido el pedido, la gestión para transportarlo y demás detalles que se han estado negociando vía correo electrónico con una persona de referencia se deba cambiar, por ejemplo, el correo electrónico con la persona que hemos estado conversando, o bien se pide incluso un cambio en las cuentas bancarias en las que se deben hacer los depósitos. Pese a que pueda parecer algo de rutina, se han dado casos en los que dichos correos y cuentas son falsos y pertenecen a empleados que ya no laboran en la empresa con la que se estaba negociando, lo que se pretende es que se ingrese el dinero en otra cuenta de una empresa o persona.



Transacciones financieras que no aceptan *medios seguros*

Una señal de fraude corresponde a la negativa de utilizar un medio de pago seguro para llevar a cabo la compraventa internacional. El negarse a utilizarlo genera riesgo de que no se puede comprobar si el pago es real y que se pueda verificar que el comprador haya recibido su pedido.

Transferencias por *adelantado*

Realizar transferencias como pago de las mercancías y no recibir nada a cambio, constituye un fraude que puede ser evitado utilizando un medio de pago seguro y mediante la elaboración de un contrato de compraventa internacional. Es por ello que las transferencias por adelantado deben acordarse en la negociación y realizarse a través de un medio de pago seguro.

Contratos *paralelos*

Aquí corresponde a un tipo de contrato paralelo a los trámites oficiales para ahorrar parte de los pagos que requieren las transacciones legales. De aceptarse pueden tener implicaciones legales que no podrán ser objeto de impugnación en caso que se genere fraudes.



Capítulo 6

HERRAMIENTAS PARA CONTRARRESTAR *el fraude*



Los exportadores e importadores cuentan con herramientas para contrarrestar el fraude en sus diversas dimensiones. Entre estas se encuentran: el arbitraje y las empresas inspectoras (surveyors).

El arbitraje¹⁷

El arbitraje corresponde a un mecanismo de resolución alternativa de conflictos, que permite someter una controversia o diferencia del contrato al análisis por parte de un panel arbitral, con el fin de buscarle una solución. El arbitraje únicamente puede tener lugar si ambas partes lo han acordado, para lo cual deben incluir un Acuerdo o Cláusula Arbitral en el que las partes plasman por escrito la forma como desean que sus diferencias sean resueltas, brindándole instrucciones al panel arbitral. Para someter una diferencia a arbitraje se recomienda a las partes incluir dentro del acuerdo:

1. El número de árbitros (uno o tres)
2. El lugar del arbitraje
3. El idioma que se utilizará en el procedimiento
4. El derecho aplicable a la controversia

La cláusula o acuerdo arbitral no debe contener formalidad alguna, pero debe constar por escrito, puede ser un acuerdo autónomo o ser parte de un convenio. Ejemplo de una cláusula arbitral:

"Todo litigio, controversia o reclamación resultante de este contrato o relativo a este contrato, su incumplimiento, resolución o nulidad, se resolverá mediante Contrato de Arbitraje de conformidad con las normas establecidas por el Centro de Conciliación y Arbitraje de _____".

Los Centros de Arbitraje autorizados en Costa Rica se encuentran disponibles en la Dirección Nacional de Resolución Alternativa de Conflictos (DINARAC), del Ministerio de Justicia y Paz.

17 Para más información puede verificar la Ley 7727: "Ley sobre resolución alternativa de conflictos y promoción de la paz social".

Empresas inspectoras (surveyors)

Los *surveyors* son empresas que realizan inspecciones de las mercancías para verificar la condición (cantidad, calidad, empaque, estibas) de los productos previos al embarque y transporte, así como en su llegada al lugar de destino. A través de la inspección se realiza un reporte que incluye un resumen del proceso de carga, así como detalles de los bienes cargados y su estado actual, la información puede ser respaldada a través de fotografías y vídeos. Con esto pueden evitarse diferencias entre comprador y vendedor en materia de calidad y cantidad de las mercancías, las cuales han sido negociadas en un contrato de compraventa internacional, y permiten brindar un mejor panorama de la trazabilidad del producto. Para más información puede llamar al 800-PROCOMER (7762-6637) o escribir al info@procomer.com.



Capítulo 7

RECOMENDACIONES
PARA REDUCIR LA
INCIDENCIA DE
FRAUDE EN LAS
NEGOCIACIONES
DE COMPRAVENTA
internacional





El exportador e importador debe tener conocimiento en 4 áreas estratégicas para tener mayor seguridad al momento de realizar negociaciones internacionales: contratos, INCOTERMS, seguro de las mercancías y medios de pago, para lo cual se debe buscar asesoría profesional. PROCOMER realiza capacitaciones sobre varios de estos temas.



Se debe contar con un mayor conocimiento sobre la trazabilidad de la carga, es decir, conocer todo el recorrido que debe llevar la mercancía para llegar a su destino final, puede disminuir el riesgo de sufrir algunos tipos de fraude.



Se recomienda a las empresas que al momento de llevar a cabo negociaciones internacionales cuenten con un contrato de compraventa internacional que establezca las condiciones de pago, calidad y cantidad de mercancía, INCOTERMS, existencia de cláusula arbitral (si es posible), distribución de cargos de envío, entre otros aspectos.



Debe negociarse adecuadamente las condiciones en que van a llevarse a cabo las exportaciones, si no hay contrato se debe presentar factura.



Las empresas deben asesorarse sobre cómo elaborar un buen contrato, especialmente en cuanto a la inclusión de una cláusula arbitral en la negociación del contrato de compraventa internacional, que le facilite resolver las posibles diferencias que puedan generarse. En esta misma línea, el uso de la cláusula arbitral, debe utilizarse siempre y cuando se cuente con la capacidad financiera para hacerle frente a los gastos que conlleva la contratación de los árbitros y de los costos asociados al proceso legal correspondiente.



Se recomienda la utilización de la figura de los surveyors (empresas de inspección), los cuales permiten determinar la condición (cantidad, calidad, empaque, estibas) de los productos previos al embarque y transporte. Con ello se puede disminuir la aparición de diferencias entre comprador y vendedor en materia de calidad y cantidad de las mercancías, las cuales han sido negociadas en un contrato de compraventa internacional.



Es recomendable utilizar un seguro de crédito a las exportaciones, ya que permite garantizar el reembolso de un porcentaje de las eventuales pérdidas que puedan sufrir los exportadores, como consecuencia de la falta de pago total o parcial de un crédito otorgado a un comprador en el extranjero.



En caso de no conocer a nuestro comprador o proveedor o bien no se cuenta con información suficiente sobre el mismo se recomienda la utilización de la carta de crédito.



Es importante conocer al cliente. Las embajadas, cámaras empresariales y oficinas de promoción comercial¹⁸ de PROCOMER pueden ayudar a los exportadores a conocer mejor a sus futuros clientes. Además, la institución cuenta con bases de datos especializadas y brinda el servicio de estudio de referencias crediticias mediante un convenio realizado con la empresa Dun & Bradstreet Inc. Estos servicios pueden ser solicitados mediante el correo info@procomer.com.



En cuanto mayor formalidad exista en el medio de pago, mayor es la seguridad de que el pago pueda realizarse.



Debe seguirse el debido proceso y revisar que las negociaciones se desarrollen con la mayor formalidad posible, procurando cumplir con las prácticas comerciales habituales.

¹⁸ Para más información sobre los servicios de las Oficinas de Promoción Comercial de PROCOMER puede comunicarse al 800-PROCOMER (7762-6637) o al info@procomer.com.

Capítulo 8

REFERENCIAS

bibliográficas



- Asesores de PYMES (2014). *Los 9 fraudes más habituales en la exportación*. Disponible en: <http://asesoresdepymes.com/gestion-riesgos-comerciales/los-9-fraudes-mas-habituales-en-la-exportacion/>
- Centro de Información de las Naciones Unidas. (s.f). *Qué es una ONG?* Disponible en: <http://www.cinu.org.mx/nuevo-ong/>
- CNUDMI. (2013). *Detección y prevención del fraude comercial*. Disponible en: <http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/fraud/Recognizing-and-preventing-commercial-fraud-s.pdf>
- FBI. (s.f). *Common Fraud Schemes*. Disponible en: <http://www.fbi.gov>
- ICC México. (Mayo de 2005). *El Lavado de dinero y fraudes*. Disponible en: <http://www.iccmex.mx>
- ICC México. (s.f). *Reglas Incoterms® 2010: Reglas de intercambio para un mundo en mayor conexión*. Disponible en <http://www.iccmex.mx>
- PROCOMER; CCI. (2008). *La clave del comercio*. San José: PROCOMER.
- Rivera, J. (2006). *Contratación y medios de pago internacionales*. San José: Editorial Investigaciones Jurídicas S.A.
- SFO. (2014). *What is fraud?*. Disponible en <http://www.sfo.gov.uk>

Entrevistas realizadas

- Jiménez, M. (03 de Julio de 2014). *Cámara de Comercio Internacional*. (E. Ulloa, Entrevistador)
- Ramírez, S. (08 de Agosto de 2014). *Letras de cambio*. (E. Ulloa, Vía correo electrónico)
- Rivera, J. (31 de Julio de 2014). *Fraudes en medios de pago internacionales*. (E. Ulloa, & F. Vargas, Entrevistadores)
- Roman, L. (02 de julio de 2014). *Fraudes en logística y medios de transporte*. (E. Ulloa, Entrevistador)
- Solano, R. (03 de julio de 2014). *Medios de pago internacionales*. (E. Ulloa, Entrevistador)





**GUÍA INFORMATIVA
SOBRE EL FRAUDE
EN OPERACIONES**

*de comercio
exterior*

esencial[®]
**COSTA
RICA**

 **PROCOMER**
COSTA RICA *exporta*