



24 420

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**

**ASPECTO PRACTICO DE LAS TECNICAS BASICAS  
PARA EL OTORGAMIENTO DE UN CREDITO  
BANCARIO.**



**TESIS PROFESIONAL**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE

LICENCIADO EN DERECHO

P R E S E N T A

**ALBERTO ADOLFO SANTANA NEGRETE**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

# TESIS CON FALLA DE ORIGEN

ASPECTO PRACTICO DE LAS TECNICAS BASICAS PARA EL  
OTORGAMIENTO DE UN CREDITO BANCARIO.

CAPITULO. I.

CREDITOS COMERCIALES.

- A.- Antecedentes históricos de la Banca en México.
  - 1.- El crédito en México.
- B.- Conceptos:
  - 1.- Descripción del servicio.
- C.- Características del conocimiento de embarques:
  - 1.- Sujetos del crédito.
  - 2.- Plazo del crédito.
- D.- Formas de instrumentación y garantía.
- E.- Seguros.

CAPITULO. II.

CREDITOS DOCUMENTARIOS.

- A.- Emisión de un crédito:
  - 1.- Clases de solicitudes.
- B. C.- Presentación de documentos:
  - 1.- El conocimiento de embarque.
- C D.- Posibles dificultades para su otorgamiento:
  - 1.- Lo que cada sujeto quiere.
  - 2.- El tiempo para el pago.
- D E.- Liquidación y utilización:
  - 1.- Pago.
  - 2.- Aceptación.
  - 3.- Negociación.
- E F.- Créditos Especiales.

**CAPITULO. III.**

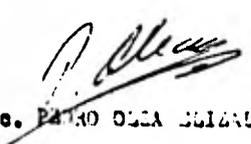
**TECNICAS BASICAS PARA EL ORGANIZADO DEL CREDITO.**

- A.- Moralidad Mercantil.**
- B.- Propósito del crédito.**
- C.- Posición y perspectivas del negocio acreditado (mercado).**
- D.- Recursos materiales y técnicas:**
  - 1.- Capacidad de dirección ( administración ).**
- E.- estudio financiero ( capacidad de pago ).**
- F.- Causas de rechazo por parte de los bancos.**
- G.- Conclusión.**
- H.- Bibliografía.**

**ALUMNO:**

**DIRECTOR DE TESIS:**

  
**ALBERTO ADOLFO SANTANA NEORDEZ.**

  
**Lic. PEDRO OCA SIQUEIROS.**

# ASPECTO PRACTICO DE LAS TECNICAS BASICAS PARA EL OTORGAMIENTO DE UN CREDITO BANCARIO

---

## CAPITULO I

### CREDITOS COMERCIALES

#### A) ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA BANCA EN MEXICO.

Desde hace muchos siglos, cuando el hombre por sus naturales características de sociabilidad empezó a agruparse formando aldeas y - pueblos, surgieron sus primeras relaciones comerciales.

El trueque, o sea el cambio de una cosa por otra, constituyó el origen del comercio entre los pueblos y algunos productos eran utilizados preferentemente para considerar el valor de los otros. Así como la carne y las pieles fueron las primeras monedas que el hombre utilizó cuando su principal actividad era la cacería, en la época pastoril - el ganado se empleó como medida de valor, porque los animales podían moverse fácilmente de un lugar a otro y tenían una vida más o menos larga.

Y así, a medida que se desarrolla el comercio entre los hombres, surgen nuevas necesidades para facilitar el intercambio de sus - productos. Conforme crece la actividad económica de los pueblos, se - crean también determinadas prácticas financieras que son la cuna de nuestro moderno sistema bancario.

Con el trueque surge el crédito en especie, pues era suficiente que alguna persona prestara algún objeto o bien a otra, para que ésta prometiera devolver otro semejante. De esto se puede desprender que se hacía la operación dentro de un marco de confianza siendo ésta la manifestación más primitiva sobre el origen del crédito. Con el crecimiento de estas operaciones las necesidades de la sociedad se volvieron tan complejas, que con el transcurso del tiempo hubo necesidad de crear un elemento que controlara más eficazmente estas transacciones, la moneda.

Con la moneda, se estima surgieron los primeros banqueros ya que con aquella se incrementaron las operaciones de crédito cobrando mayor intensidad cada día.

A continuación haremos un breve estudio sobre la evolución de la banca.

#### BABILONIA - 3000 A. C.

En la antigua Babilonia, encontraremos las primeras huellas de una actividad que con el tiempo llegaría a constituir uno de los más fuertes baluartes en la economía de las naciones, el sistema bancario del siglo veinte.

Los sumerios, que hacia el año 3000 a.c. habían ocupado la mayor parte del sur de Babilonia, desarrollaron una civilización muy avanzada, bajo el dominio de reyes que eran al mismo tiempo sacerdotes. Esta Era sumeria que duró hasta el año 2300 a.c. tuvo como base económica la agricultura, cultivándose principalmente: cebada, trigo, hortalizas y

dátiles, sin descuidar otras actividades como la ganadería, orfebrería y la producción de telas finas de lana.

En el comercio y la industria se extendieron al campo internacional, llegando a Siria, Asia Menor, Egipto y Persia y posiblemente hasta la India.

Bajo la III dinastía de Ur (2294-2117), el comercio de la banca se desarrolla en toda Babilonia, por los dioses banqueros, cuyas dos operaciones principales eran la recepción en depósito y el préstamo(1).

Las operaciones de cambio, préstamos y otras actividades que podemos considerar como bancarias, se efectuaban preferentemente en los templos. Estos eran los lugares más seguros para salvaguardar los valores en un tiempo en que el hurto era práctica habitual, por otra parte, los templos se encontraban en el centro de los mercados públicos, ya desde aquella época, los primeros banqueros, si así podemos llamarlos, consideraban no solamente factores de seguridad para realizar sus operaciones, sino también económicos y demográficos.

La primera civilización comercial la desarrollaron los babilonios y es asombroso que en nuestros días se practiquen las operaciones y transacciones que ellos ya efectuaban, aunque fuere rudimentariamente -- por castas privilegiadas; préstamos garantizados con pagarés, escrituras de propiedad, contratos de arrendamiento, testamentos, hipotecas y aún operaciones fiduciarias.

Las más importantes leyes que gobernaban este pueblo, fueron -- dictadas por el Rey Hammurabi aproximadamente hacia el año 1700 a.c., --

(1) Bauche Garcíadiego, Mario.- Operaciones Bancarias, 3a. Edición, México, Editorial Porrúa, 1978. Pag. 1.

incluyendo su código cerca de 280 leyes que contenían condiciones para - contratos comerciales, así como cartas reales y mandatos, proporcionando una idea clara de la vida y aspectos administrativos de la época.

Este código fue esculpido en un monumento de piedra negra que aún se encuentra en el museo de Louvre, Francia.

En Babilonia existió el banco más antiguo de que se tiene conocimiento en los anales históricos, fue "El Banco de Egibe", cuyas funciones primordiales eran, la guarda de metales y la realización de pagos y cobros por cuenta de clientes. Se utilizaron formas rudimentarias de letras de cambio para asegurar compromisos crediticios. La más antigua, conocida hasta la fecha, se encuentra en el Museo Británico con el nombre de "Tabla de Egibes" (2).

### GRECIA

En Grecia también se encuentran huellas del sistema moderno -- bancario.

En los siglos III y IV a.c. nace el servicio que actualmente - se conoce como custodia de valores, se practicaba en el Partenón y otros templos paganos, como el de Efeso y el de Delfo.

Las creencias religiosas, las supersticiones y temores del pueblo ateniense, dieron oportunidad a ésto, y los sacerdotes de los templos no se conformaron sólo con el cobro de determinados cargos por custodia - de valores, sino que iniciaron un sistema de crédito utilizando tanto los valores depositados como sus propios recursos, lo que pronto fue limitado

(2) *Petit, L y Veynac, R.*- El crédito y la organización Bancaria.- Traducción de Luis Nuevamente, México, Editorial América 1945. Pag. 25.

por otras castas privilegiadas que se dedicaron a la misma actividad posteriormente.

A pesar de que registraban diariamente sus operaciones y a cada depositante se le llevaba una cuenta individual, se le identificaba en forma por demás curiosa, ya que para que pudieran disponer de sus valores, tenían que pronunciar una palabra, hacer una seña o mostrar un símbolo determinado, o sea que operaban por medio de contraseñas.

La moneda aparece en Grecia, cerca del año 687 antes de nuestra era, atribuyéndose sus invención a Gyges, quien ideó sustituir los lingotes de plata de peso y forma variables, por fragmentos de metal uniformes acuñados por medio de una señal que garantizase oficialmente su valor.

La introducción de la moneda alteró en Grecia el régimen establecido desde siglos. En el año 594 Solón consagró en Atenas la supremacía del comerciante y autorizó el préstamo a interés, sin poner límites a la tasa. El "dragma" de Atenas, se convirtió en la moneda internacional del mundo mediterráneo. Los "trapezitas" y "colubitas" eran pequeños prestamistas y cambistas de dinero en Atenas. (3).

### ROMA

Entre los años 300 y 146 a.c., Roma conquistó el Mediterráneo, nuevas leyes y un nuevo orden nació, y con ellos, nuevas oportunidades para un mayor crecimiento del comercio y las finanzas.

Discípulos de los griegos, los banqueros privados romanos practicaban todas las operaciones de los "trapezitas". Recibían depósitos -

(3) Bauche Garcíadiego, Mario.- Ob. Cit. Pag. 2.

que reembolsaban a la vista del depositante o a la presentación de cheques dirigidos por los depositantes a sus cajas.

Dos o tres siglos antes de la era cristiana, nace en Roma la nueva clase de los caballeros, intermedia entre patricios y plebeyos, quienes a pesar de su baja procedencia, se elevaron sobre su clase debido primordialmente, al comercio y a las grandes fortunas que lograron acumular. A este respecto, instituyeron las primeras sociedades comerciales, crearon compañías de navegación, seguros marítimos y llegaron a fundar bancos.(4).

En Roma, el centro financiero era la calle de Jano, que formaba parte del foro romano, en que funcionaba un sistema bancario con muchos rasgos similares a los que vemos en la actualidad: apertura diaria de cuentas, depósitos, retiros, préstamos, cartas de crédito, etc.

A los banqueros de Roma se les llamaba *Argentarii*. En forma incipiente practicaban algunas operaciones bancarias, como pagos y cobros, liquidaciones de herencias, compra y venta de metales preciosos y de monedas extranjeras; fideicomisos y testificación de contratos. Utilizaron una especie de letra de cambio que no era endosable, y tres clases de libros: caja, cuenta corriente y diario, los que servían para dar fe en juicios y litigios. La actividad era perfectamente reglamentada por el gobierno, que también usaba a los banqueros como peritos crediticios o fiscales (5).

(4) *Petit, L. y Veyrac, R.* - Ob. Cit. Pag. 29.

(5) *Colling, Alfred.* - Historia de la Banca. Traducción de Enrique Ortega Masia. Editorial Zeus, España. 1965. Pag. 25.

CHINA.

Justo es que nos refiramos a China, a quien se debe otra de las grandes aportaciones, si no es que la más importante para el desarrollo de la civilización occidental y en particular para el desenvolvimiento de tan incipiente sistema bancario, por su invención del papel, aproximadamente en el año 105 de nuestra era.

Este fue posiblemente uno de los descubrimientos más trascendentes ya que hizo posible posteriormente la emisión de papel moneda, certificados de depósito, letras de cambio, etc., así como el poder llevar los registros necesarios para los bancos, en forma práctica, económica y fácil transportación.

La manifestación crediticia más antigua, se localiza en la leyendaria China, unos ocho siglos antes de nuestra era, Marco Polo observa en la corte de Kulai-Kan, billetes similares a los de banco utilizados para efectuar transacciones comerciales. (6).

Los chinos perfeccionaron muchas de las operaciones financieras que se efectuaban, incluyendo la transferencia de fondos de una provincia a otra. Se debe también a ellos la introducción del sistema de giros y letras de cambio, así como la expedición de certificados de depósito, aliviando con ésto los riesgos para el viajero y comerciante, de llevar pesadas -- bolsas de oro y plata.

Una de las más importantes fuentes de ingreso de los financieros chinos, provenía del otorgamiento de créditos a las exportaciones de sal y

(6) Petit, L. y Veynac, R.- Ob. Cit. Pag. 22.

hierro a Roma.

En la Edad Media, las operaciones bancarias que adquirieron gran desarrollo en Roma, tuvieron una declinación con la destrucción del imperio romano por los bárbaros. Durante sus primera mitad, tanto el crédito como el comercio tuvieron una vida negativa, debido en gran parte a que el régimen económico era predominantemente local, doméstico y de consumo. (7).

Otra idea que influyó en el declive de las operaciones bancarias fue considerar a la usura como pecado ya que estaba terminantemente prohibida por la iglesia con base a la filosofía aristotélica, de que del dinero no podía salir dinero.

Los únicos traficantes en dinero y crédito fueron los israelitas, y los italianos originarios de los estados lombardos que dieron lugar a una serie de operaciones que adquirieron su nombre, como "el préstamo lombardo". (8).

#### EL RENACIMIENTO.

Con el renacimiento llegamos a los albores de la banca moderna.

Con respecto al origen de la palabra, "banco", algunos autores aseguran que su origen proviene de la palabra alemana "bank", que quiere decir literalmente amontonamiento, acumulación y que usaban para denominar un fondo de acciones de capital.

Otros se remontan a épocas anteriores y encuentran el origen -

(7) Petir, L. y Veyrac, R.- Ob. Cit. Pag. 31.

(8) Acosta Romero, Miguel.- Derecho Bancario, 1a. Edición, México, Editorial Porrúa, 1978. Pag. 74.

de la palabra en el mueble o mesa que los cambistas utilizaban para amontonar monedas de diferentes lugares para celebrar sus operaciones. Aseguran que de aquí se deriva la palabra "bancarrota", que proviene del hecho de que cuando algún cambista fracasaba o el negocio no prosperaba, - hacía pedazos el mueble en que operaba.

El auge comercial hizo necesario el contar con instituciones - especializadas que manejaran los detalles del financiamiento al comercio.

De esta forma surge la primera institución que podemos considerar como líder en la banca moderna. El Banco de Barcelona en 1401, a -- quien algunos historiadores atribuyen también el origen del cheque bancario.

Con la creación de este banco, algunas operaciones empezaron a tener forma, como los depósitos que podían ser retirados por sus beneficiarios sin previo aviso, y a pesar de que no fue sino hasta 1609 cuando se generalizó el uso del cheque, el Banco de Barcelona aceptaba ciertas - formas de orden de traspaso de propiedad de los depósitos cuando eran dados por los consejeros de la ciudad, afectando sus propios depósitos.

#### LA BANCA EN MEXICO.

En México la actividad crediticia se remonta hasta la época prehispánica. Nuestros pueblos antiguos efectuaban operaciones de préstamos, pero sobretudo, utilizaron símbolos de intercambio como fueron el cacao, - los canutillos de oro y las plumas (9).

El maestro Octavio A. Hernández (10) nos dice que los primeros -

(9) Lobato López, Ernesto.- El Crédito en México. Fondo de Cultura Económica. México 1945. Pag. 18.

(10) Hernández, Octavio A.- Derecho Bancario Mexicano. Tomo I Pag. 43.

vestigios del crédito en México se manifiestan entre los aztecas.

En realidad, una de las actividades que aumentó las operaciones de crédito en gran escala, fue la empresa misma de la conquista de nuestro país por los españoles, en el siglo XVI, pues si bien estas empresas dependían de la corona, su iniciativa y financiación eran de particulares.

Los antecedentes en México de la actividad bancaria los encuentra la doctrina en los "pósitos" que eran almacenes de granos, que en ocasiones hacían préstamos de ellos a los campesinos pobres para que a la cosecha los pagaran con un interés moderado. (11).

Con los "pósitos" existían cajas de comunidades indígenas que fundamentalmente fracasaron por ser manejadas por los españoles. (12).

Como ya se ha mencionado, los primeros intentos de financiamiento en la Nueva España comenzaron desde la conquista, financiamiento que tropezó con la falta de instituciones de crédito en España y que era otorgado -- por los banqueros de esa época, comerciantes acaudalados que con el fin de obtener ciertas prerrogativas en el comercio, financiaban estas empresas, - dando más que nada mercancías y pertrechos para tales fines.

Es así como los conquistadores españoles pisan tierra mexicana - encontrándose con una agricultura desarrollada, con un comercio que se extendía en la Gran Tenochtitlan. En la industria se puede decir que era - casi nula.

A pesar de lo anterior, no existían instituciones crediticias que

(11) Acosta Romero, Miguel.- Ob. Cit. Pag. 75.

(12) Colling, Alfred.- Ob. Cit. Pag. 151.

podieran auxiliar en el comercio.

En la época Colonial no existieron grandes instituciones de crédito, ni casas de cambio, ni banqueros; el crédito sólo consistía en préstamos y pago a plazos. Sin embargo, la casa de moneda de la Nueva España en virtud del volumen que acuñaba, era en su tiempo la primera del mundo; ésto hizo que cuando el volumen de circulante, fue copioso, no quedó sitio para los documentos crediticios. A pesar de éso hubo crédito en la Colonia, que si bien no abundante y poco productivo por falta de instituciones especializadas, existieron otras cuyas funciones directas no eran el crédito y sin embargo, se dedicaron a prestar.

La iglesia, las tiendas de raya, los pósitos y las cajas de las comunidades indígenas, jugaron también un papel importante en el crédito agrícola, por medio de las habilitaciones y los avíos, algunas de estas -- instituciones fueron más perjudiciales que benéficas en el desarrollo de sus actividades (13).

En el año de 1782 existió el Banco Nacional de San Carlos, como sucursal del Banco del mismo nombre creado en España por Carlos III. Su existencia casi pasó inadvertida ya que su duración fue muy corta, debido a su fracaso.

En México, las primeras huellas de un banco organizado, las encontramos en 1784, en la época colonial. El primer banco fundado en la Nueva España fue el Banco de Avío de Minas, dedicado a refaccionar a la minería.

El Banco Nacional Monte de Piedad, surgió como fundación privada con un donativo de \$ 300,000.- que le hizo Don Pedro Romero de Terreros

(13) Manrí Gómez, Carlos.- La Banca Múltiple. Tesis. México 1977. Pag. 11.

Conde Regla, con la denominación de Sacro y Real Monte de Piedad de Animas. Fue autorizado por Real Cédula de 2 de Junio de 1774 por Carlos III de España y comenzó a prestar sus servicios desde el día 25 de Febrero de 1775.

El Monte de Piedad de Animas es la institución más caracterizada del crédito prendario en la época colonial, hubo varias especies de montepíos particulares, al igual que prestamistas sobre prendas, pero el Monte de Piedad de Animas fue el más importante por las facilidades que daba. Se tomó como modelo para su creación el Monte de Piedad de Madrid.

Después de la Independencia Don Lucas Alamán proyecta y se funda en 1830 el Banco de Avío con el objeto de encauzar capitales particulares dentro de una política de fomento industrial. Su capital inicial fue de un millón de pesos. Su función principal consistió en fomentar e incrementar en el país las industrias textiles. El 23 de Septiembre de 1842 por decreto presidencial fue extinguido este banco por falta de recursos para seguir operando. (14).

Otro banco surgido casi simultáneamente en esta época fue el Banco Nacional de Amortización de la Moneda de Cobre. Fue creado el 17 de Enero de 1837, su función era amortizar diversas clases de monedas y emitir cédulas; no tuvo mucho éxito, ya que su duración fue muy corta. Fue suprimido por la ley el 6 de Diciembre de 1841. (15).

A partir del último tercio del siglo XIX, proliferaron una serie de bancos, entre los que se pueden contar el Banco de Londres, México y Sudamérica, que estableció una sucursal en México el 22 de Junio de 1864. (16).

(14) Moreno Castanedo, Gilberto.- La Moneda y La Banca en México. 1a. Edición. Imprenta Universitaria. Guadalajara, Jal. 1955. Pag. 29.

(15) Bauche Garcíadiego, Mario.- Ob. Cit. Pag. 21.

(16) Acosta Romero, Miguel.- Ob. Cit. Pag. 76.

Con la creación de este banco se inicia una nueva etapa en la vida bancaria del País. Es la creación de la banca privada cuya principal función y objeto fue atender las más apremiantes necesidades del comercio y otras actividades de la vida social y política del país.

El Banco de Londres, México y Sudamérica, tuvo el mérito de introducir al país la circulación del billete de Banco, difundió las actividades crediticias a través de instituciones especializadas.

Este Banco se encontraba originalmente establecido en Londres, pero con autorización para fundar sucursales en México y en otros países sudamericanos. La escritura pública de esta sociedad se redactó el 2 de Mayo de 1865.

Nace más tarde el Banco Nacional Mexicano, en virtud del contrato celebrado entre el Gobierno mexicano y el representante del Banco Franco-Egipcio, como banco de emisión, descuento y depósito y comenzó sus operaciones el 27 de Marzo de 1882 (17), a pesar de haberse celebrado el contrato de creación el 23 de Agosto de 1881.

Debido a que el Banco Nacional Mexicano adquirió cierto carácter exclusivo, dejando fuera varios capitales, estos se juntaron para crear una institución que se opusiera a aquella y nace así el Banco Mercantil. Agrícola e Hipotecario suscrito por capital casi íntegro de españoles. Sus estatutos se publicaron el 6 de Octubre de 1881 y comenzó a operar el 21 de Marzo de 1882.

La competencia y rivalidad entre estos dos bancos provocó una difícil situación para el Banco Nacional Mexicano, que fue salvado gra--

cias a la actuación del Banco Mercantil, que admitió los billetes de aquel y éste fue el primer paso dado para la fusión. Los dirigentes de ambas -- instituciones se dieron cuenta que era imposible la marcha de los dos, bajo la base de competencias y hostilidad y comprendieron que uno tenía lo que al otro le faltaba. El Banco Nacional Mexicano tenía la facultad legítima de su emisión, garantizada por la ley, y el Banco Mercantil la representación del capital mexicano y del comercio de la República.

Lo anterior indujo a estos bancos a una fusión total y cuyo convenio fue aprobado por la ley de 31 de Mayo de 1884, surgiendo desde entonces el Banco Nacional de México.

El Banco Nacional de México siguió siendo el cajero del gobierno y hasta a los billetes del Monte de Piedad se les dió un plazo de tres años para dejar de circular, lo cual no significaba que los demás bancos no pudieran emitir moneda, sino que debido al privilegio otorgado al Banco Nacional, a los demás se les impusieron muchas restricciones para tal objeto.

Con el tiempo fueron implantándose ciertos principios a través - de las concesiones que otorgaba el Gobierno Federal, quien determinaba las bases para las operaciones de las diversas instituciones de crédito.

La mayor parte de estas instituciones emiten billetes de banco y no existía una ley especializada que regulara sus actividad, provocando la anarquía y el desorden hasta que se dictó la Ley de Institución de Crédito de 1897.

La revolución de 1910 culminó con la Constitución de 1917, que - estableció el privilegio de emisión a favor de un banco de Estado, que fue

el Banco de México, cuya primera ley orgánica es del 25 de Agosto de -- 1925 y que comenzó a operar el primero de Septiembre del mismo año. (18).

En el año de 1925 se dan las bases para el Moderno Sistema Bancario Mexicano que empieza con la promulgación de la Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios de 24 de Diciembre de 1924, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 7 de Enero de - 1925, con la fundación también en 1925 de la Comisión Nacional Bancaria y del Banco de México, S. A., como instituto central único facultado para emitir moneda, de acuerdo con el artículo 28 Constitucional.

A partir de la Ley de 1925, una serie de cuerpos legales regu-- laron la materia, como fueron la Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios de 1926, la nueva Ley General de Instituciones de Crédito de 28 de Julio de 1932, y la Ley que actualmente rige el Sistema Bancario Mexicano que es la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares de 1941, que tiene innumerables reformas y adiciones hasta la fecha. (19).

## 1.- EL CREDITO EN MEXICO.

Premisa necesaria al estudio de las operaciones bancarias, es sin duda la determinación del concepto de operación de crédito y de los negocios jurídicos que a dicho concepto corresponden.

Para tal efecto, es necesario hacer una distinción de los di-- versos significados que la palabra crédito asume.

(18) Bauche Garcíadiego, Mario.- Ob. Cit. Pag. 22.

(19) Acosta Romero, Miguel.- Ob. Cit. Pag. 76.

En sentido moral se entiende por crédito la buena reputación de que goza una persona, la consideración favorable en que es tenida en un ambiente social determinado. (20).

En sentido estrictamente jurídico, la palabra crédito indica - en primer lugar, el derecho subjetivo que deriva de cualquier relación - obligatoria, y se contrapone al "Débito" que incumbe al sujeto pasivo - de la relación. No importa cual sea la causa, constructual o extracontractual, onerosa o gratuita, que dé lugar a la obligación. (21).

Crédito es el "derecho que tiene una persona (acreedora) de recibir de otra (deudora), la prestación a que ésta se encuentra obligada" (22).

Crédito viene del latín *credere* que significa confianza. De una persona en quien se cree, a la que se le tiene confianza, se dice que es - digna de crédito. (23). Refiriéndose a su importancia el Doctor Cervantes Ahumada señala que "el descubrimiento del valor mágico del crédito, como - generador de riqueza marca indudablemente un momento estelar en la historia del hombre".

Indudablemente que las funciones bancarias han ido envolviendo - poco a poco todas las esferas importantes en las que se desenvuelve el - ser humano. Es sin duda el crédito el que ha tenido un desarrollo tan importante y amplio que puede considerarse como la espina medular de los bancos.

El crédito es por excelencia el sostén económico de todos los - bancos y muchas empresas.

(20)-(21) *Meco, Paola.* - Curso de Derecho Bancario. Traducción Raúl Cervantes Ahumada. Editorial Jus. México 1945. Pag. 21 y 22.

(22) *De Pina, Rafael.* - Diccionario de Derecho. Editorial Porrúa. México 1978. Pag. 162.

(23) *Cervantes Ahumada, Raúl.* - Títulos y Operaciones de Crédito. Editorial Herrero. México 1973. Pag. 207.

Se puede considerar como el origen y fundamento de las llamadas operaciones activas de los bancos.

Debemos hacer una distinción entre lo que se conoce como crédito y lo que se entiende como operación de crédito.

Arwed Koch nos dice lo siguiente con respecto al crédito: "La disposición desde el punto de vista del acreedor (*acreditante*), y la posibilidad desde el punto de vista del acreditado, de efectuar un contrato de crédito, ésto es, un contrato cuya finalidad es la producción de -- una operación de crédito; mientras que por operación de crédito debe entenderse, por parte del acreditante, la cesión de la propiedad regularmente retribuida del capital con la obligación de abonar intereses y devolverlo en la forma pactada." (24).

Con relación a la operación de crédito, Joaquín Garrigues, nos dice que "toda operación de crédito implica el diferimiento de la prestación del deudor y por tanto un plazo. Pero no toda concesión de plazo supone el otorgamiento de crédito. Para que exista éste, se requiere el - transferimento de la propiedad de un valor económico y el aplazamiento de la prestación equivalente a la propiedad que se adquiere (*contrapartida*)".(25).

Con este concepto de operación de crédito, Garrigues nos señala claramente lo que se entiende por propiedad, afirmando que es necesaria - la transmisión de ésta para que exista el crédito.

Ya teniendo una idea, aunque sumera, sobre lo que no entiende -- por crédito y lo que es una operación de crédito, podemos hablar y hacer - una distinción sobre lo que se puede entender por Operación de crédito y - Operación bancaria.

(24) Koch, Arwed.- El Crédito en el Derecho. Trad. de José Ma. Nava. Madrid 1946. Pag. 21. (cit. por Cervantes Ahumada, Raúl. Ob. Cit. Pag. 208.)

(25) Garrigues, Joaquín.-Curso de Derecho Mercantil Tomo II Madrid 1940. Pag. 255 (Cit. por Cervantes Ahumada, Raúl. Ob. Cit. Pág. 208).

Podemos afirmar que la operación de crédito y la operación bancaria se encuentran ligados estrechamente y forman una variada actividad económica de gran importancia para la sociedad de un país.

Podemos afirmar que el negocio bancario consiste en recibir dinero del público, dándolo a quienes lo solicitan, siendo su beneficio la diferencia entre, lo que paga por su obtención y lo que él cobra como intereses por proporcionarlo.

Una operación bancaria se define como "toda aquella operación de crédito practicada por un banco con carácter profesional y como eslabón de una serie de operaciones activas y pasivas similares. (26).

De la definición anterior encontramos que no necesariamente -- toda operación de crédito es bancaria y no toda operación bancaria es de crédito, o sea, que las operaciones bancarias se pueden ubicar en el campo del crédito o fuera de él.

Una operación de crédito puede llevarse a cabo por otra clase de personas que no sean bancarias en su determinación.

Dentro de las prácticas generales del crédito bancario se puede hacer una clasificación del crédito en cuatro grupos: (27)

- a) Atendiendo al sujeto a quien se otorga el crédito, se divide en crédito privado y crédito público.
- b) Según el destino que se le da, se clasifica en crédito a la producción y en crédito al consumo.
- c) De acuerdo con las garantías que aseguran su recuperación, puede ser crédito personal o crédito con garantía real, y

(26) Rodríguez Rodríguez, Joaquín.- Derecho Mercantil. Tomo II. Editorial - Porrúa Mexico 1972. Pag. 54.

(27) Saldaña Álvarez, Jorge.-Manual del Funcionario Bancario. Edición Jorge Saldaña Álvarez. México 1980. Pag. 11.

d) Por el plazo a que se concerta, puede ser crédito a corto plazo y crédito a largo plazo.

La función bancaria típica consiste en la intermedicación profesional en el comercio del dinero y del crédito. Por una parte, los bancos recolectan el dinero de aquellos que no tienen manera de invertir lo directamente, y lo proporcionan en forma de crédito a quienes necesitan del dinero. (28).

Los bancos son empresas que se encuentran en el centro de una doble corriente de capitales; los capitales que se pueden llamar "ociosos" que afluyen al banco por no ser inmediatamente necesitados por sus dueños y los que salen del banco para ir a manos de los que se encuentran precisados por ellos. (29).

Gilberto Moreno Castañeda (30), nos dice que la misión fundamental de las instituciones de crédito, es actual como intermediarias en el crédito; centralizando primero los capitales dispersos que se encuentran disponibles, y redistribuyéndolos luego en operaciones de crédito en favor de quienes necesitan el auxilio del capital para producir.

El crédito bancario es una de las formas más generalizadas del crédito mismo y que precisamente manejan como actividad fundamental los bancos, que también se denominan instituciones de crédito.

En nuestro país, el crédito bancario, se encuentra regulado por leyes especiales, que son: La Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, aplicable a la banca privada y mixta y normativa de las operaciones que realiza la banca oficial; por las leyes or-

(28) Cervantes Ahumada, Raúl.- Ob. Cit. Pag. 209.

(29) Bauche Garcíadiego, Raúl.- Ob. Cit. Pag. 30.

(30) Moreno Castañeda, Gilberto.- La Moneda y La Banca en México (Cit. por Bauche Garcíadiego, Raúl. Ob. Cit. Pag. 30).

gánicas y reglamentos de las instituciones de crédito del Estado o en las que tiene participación o control directo y, en forma complementaria y accesoria por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. (31).

Tratándose de una institución intermediaria en la comercialización del dinero y del crédito, los bancos clasifican sus operaciones en activas, pasivas y neutrales.

Se conocen como operaciones activas a aquellas que se llevan a cabo por medio de la distribución de fondos mediante el otorgamiento de préstamos y créditos y colocan a la Institución como acreedora.

Las operaciones pasivas son las que se refieren a la recepción de dinero o que en alguna forma convierten a la institución en deudora.

Por operaciones neutrales debemos entender todas aquellas operaciones en las que el banco no se constituye ni en acreedor ni en deudor, o sea que otorga servicios al público sin dar ni recibir crédito, limitándose a realizar pagos o a efectuar cobros sin realizar su función típica en la intermediación del crédito.

Las operaciones activas de crédito bancario, bajo muy diversas modalidades, se realizan dentro de los tres grupos siguientes: (32)

- a) Préstamos.
- b) Descuentos.
- c) Apertura de créditos.

Las operaciones pasivas pueden clasificarse en:

- a) Depósitos a la vista.
- b) Depósitos a plazo.

(31) Saldaña Alvarez, Jorge.- Ob. Cit. Pag. 19

(32) Saldaña Alvarez, Jorge.- Ob. Cit. Pag. 20.

- c) Depósitos con previo aviso.
- d) Títulos-valores amortizables a plazo fijo.
- e) Títulos-valores amortizables por sorteos.
- f) Títulos retirables a su valor presente por rescate.

Las operaciones neutrales son:

- a) Depósitos en custodia y en administración.
- b) Servicios de cajas fuertes.
- c) Pagos de impuestos.
- d) Cobro de letras de cambio y de cédulas.

Para el otorgamiento de préstamos o créditos existen normas y reglamentaciones tendientes a asegurar la recuperación de los mismos, debido a que esto implica el manejo de dinero ajeno.

En la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares en su artículo 13 se establecían las normas a que deberían sujetarse los bancos para la concesión de créditos sin garantía real, de acuerdo con su cuantía, así como la documentación e informes que debían recabarse del solicitante del crédito. Actualmente la Comisión Nacional Bancaria fija estas normas.

Independientemente de lo anterior, la experiencia bancaria ha establecido normas y requisitos de carácter general para el otorgamiento de los créditos, entre los que pueden citarse:

- 1.- Solvencia moral y económica del solicitante.
- 2.- Capacidad de pago.
- 3.- Arraigo en la localidad.
- 4.- Experiencia en su negocio o actividad.
- 5.- Antecedentes de crédito.
- 6.- Convenciencia y productividad.
- 7.- Garantías.
- 8.- Aspecto legal.

Para poder englobar lo manifestado anteriormente con respecto - al crédito, transcribiremos lo que la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito señala en su artículo 291 que dice:

*"En virtud de la apertura de crédito, el acreditante se obliga - a poner en suma de dinero a disposición del acreditado, o a contraer por cuenta de éste, una obligación, para que él mismo haga uso del crédito con- cedido en la forma y en los términos y condiciones convenidos, quedando o- bligado el acreditado a restituir al acreditante las sumas de que disponga, o a cubrirlo oportunamente por el importe de la obligación que contrajo, y en todo caso a pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen"*

El crédito entraña la conveniencia de las dos partes que realizan la transacción: el deudor, puesto que cuenta de inmediato con los bienes - o servicios que requiere, que sin el crédito no hubiera obtenido sino has- ta contar con el bien equivalente, dinero u objetos para darlos a cambio; y el acreedor, que entrega el bien a cambio de la promesa de restitución, ge- neralmente documentada en un título de crédito, y que por el servicio pres- tado recibe alguna compensación, proporcional generalmente al monto entrega- do y al plazo estipulado.

Como ya se mencionó anteriormente todas las operaciones de cré- dito, se encuentran reglamentadas por La Ley General de Títulos y Operacio- nes de Crédito y La Ley General de Instituciones de Crédito y Organizacio- nes Auxiliares, pero también existen tres órganos de vigilancia que son: El Banco de México, S. A., la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y

la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros.

Siendo las instituciones bancarias negocios de vital importancia en la economía nacional, el Estado tiene un especial interés en que el crédito que otorguen sea canalizado de la manera más adecuada y productiva, para lo cual se han establecido determinados renglones en los que los bancos están obligados a invertir buena parte de sus recursos, y así han surgido préstamos para las empresas industriales, el comercio, la agricultura y la ganadería, la vivienda popular, etc., los cuales por su parte deben reunir las características del crédito sano, como son la legalidad, que consiste en el apego a los lineamientos fijados por el Estado; que el préstamo no sea destinado a un fin especulativo, que ponga en peligro su recuperación; que satisfaga una necesidad económica, es decir que se tenga la seguridad de que los bienes o servicios, objeto de la transacción, sean de interés para la comunidad, o que puedan serlo a nivel nacional o internacional, tal como la exportación de productos.

En términos generales puede afirmarse que toda decisión en materia de crédito, ya sea el solicitante una persona física o una empresa, y el prestamista un banco o cualquier otra entidad, requiere de información, puesto que el desconocimiento de las cualidades morales y financieras del solicitante se traduce en riesgos innecesarios para la persona o institución que otorga el préstamo.

B) CONCEPTO.

Intentaremos dar los aspectos generales sobre lo que son los - créditos comerciales para posteriormente entrar de lleno en la materia y hacer una descripción más completa de ellos con las variantes y características principales.

Este tipo de operaciones generalmente se relacionan con la compra-venta de mercancías y productos, y se utilizan para garantizarle al - vendedor el pago del importe convenido contra la entrega de los documentos solicitados por el comprador dentro de un plazo fijado de común acuerdo.

Esta garantía consiste en el compromiso formal y por escrito, constraído por un banco de liquidarle al beneficiario (vendedor) por cuenta del solicitante del Crédito Comercial (comprador) las sumas correspondientes contra la entrega de la documentación estipulada, siempre y cuando se dé cumplimiento a todas y cada una de las condiciones que se convengan en el Crédito Comercial.

Los Crédito Comerciales pueden ser confirmados o no confirmados. Confirmados son aquellos en los que el Banco Corresponsal del Banco emisor garantiza el pago en primera instancia al vendedor, previo cumplimiento de los términos y condiciones estipulados en el mismo. Esto quiere decir que el Banco que confirma es el obligado directo al pago del importe del Crédito Comercial.

Crédito Comerciales no confirmados son aquellos en los cuales el

Banco Corresponsal del emisor se limita a notificar la apertura del crédito al beneficiario (*vendedor*), sin que ello implique obligación de pago, es simplemente un Agente transmisor del instrumento de pago y a la hora de ser negociado podrá a su discreción pagar el importe o remitir la documentación al Banco emisor para su pago.

Los Créditos Comerciales pueden ser transferibles, pero debe constar con la conformidad expresa del Banco expedidor y así debe hacerse constar en el Crédito Comercial correspondiente. Esto quiere decir que el beneficiario puede transferir total o parcialmente sus derechos bajo este tipo de Crédito Comercial.

Por la forma de pago al beneficiario (*vendedor*), los Créditos Comerciales pueden ser a la vista o a plazo. A la vista son aquellos en los que el beneficiario recibe de inmediato el pago del Crédito Comercial previo cumplimiento de los términos y condiciones estipulados en el mismo.

Créditos Comerciales a plazo son aquellos en los que el beneficiario recibe el pago en forma diferida, previo cumplimiento de los términos y condiciones estipulados en el mismo, es decir que el Banco negociador aceptará una letra de cambio girada a su cargo y a favor del beneficiario, según el plazo establecido en el Crédito Comercial. Deberá tenerse presente que tanto en los Créditos Comerciales pagaderos a la vista como los pagaderos a plazo, existe un período de vigencia para que el vendedor pueda negociar dichos Créditos Comerciales.

Los Créditos Comerciales se clasifican en: Créditos Comerciales de Importación, de Exportación y Domésticos.

## 1.- DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO.

Es una obligación de pago que asume un banco por cuenta de un comprador al amparo de un contrato de apertura de crédito para liquidar una determinada cantidad de dinero, a la vista o a plazo, a un vendedor en el extranjero.

El pago de la obligación a la entrega de la aceptación por parte del banco, se realiza cuando los documentos recibidos evidencian el embarque de mercancías y cubren todas las condiciones estipuladas.

Los dos conceptos antes mencionados, en lo que se refiere a medio de pago para envío y recepción de mercancía, son aplicables también en créditos comerciales establecidos en una plaza nacional sobre otra -- también del país.

Expresado en una forma más completa, es un compromiso escrito asumido por un banco (*Banco emisor*) de efectuarle el pago (directamente o aceptándole o negociándole letras de cambio) al vendedor (*beneficiario*) a su solicitud, y de acuerdo con las instrucciones del comprador (*solicitante*), hasta la suma de dinero indicada, dentro de un determinado tiempo y contra los documentos estipulados.

Esos documentos estipulados incluyen los que se requieren para fines comerciales, oficiales, del seguro, o de transporte tales como la factura comercial, el certificado de origen, la póliza, o el certificado y el conocimiento de embarque o el documento de transporte combinado.

Los créditos documentarios ofrecen a ambas partes de la opera-

ción un alto grado de seguridad combinado con la posibilidad, para una parte apreciable del crédito, de obtener apoyo financiero fácilmente. (34).

El propósito de estas operaciones es que facilitan la adquisición de bienes necesarios para el fomento del negocio del comprador.

Desde el punto de vista del vendedor, este tipo de créditos garantiza el pago de mercancías al ser embarcadas. Al comprador le proporciona la seguridad de que el importe de mercancías no será pagado mientras no se cumpla con determinados requisitos previamente establecidos.

La carta de crédito es un documento en que se consigna una operación de crédito, que nuestro Código de Comercio de 1889, en su artículo 564 lo definía así: "*Carta de Crédito es un documento que da un comerciante en favor de otra persona y contra otro comerciante, para que le entregue el dinero que le pida, hasta cierta cantidad determinada, y dentro de un plazo señalado expresamente*". (35).

El maestro Cervantes Ahumada (36) comenta que en las Ordenanzas de Bilbao se reglamentaron las cartas-órdenes de crédito, que eran llamadas indistintamente "cartas de crédito" y que también en el título X del Código de Comercio de 1854 fueron reglamentadas, pero que de nuestro Código de Comercio de 1889 pasaron con el nombre de "cartas de crédito" a la actual Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, reglamentándose de los artículos 311 al 316, pero sin la definición del Código de Comercio que fue derogado en esta materia.

Jurídicamente, las cartas-órdenes de crédito no son títulos de crédito, ya que la ley las reglamenta como operaciones de crédito, y dice

(34) *Cámara de Comercio Internacional*.- Guía sobre créditos documentarios. Publicación No. 305. Pag. 6.

(35) *Bauche Garcidueño, Mario*.- Ob. Cit. Pag. 282.

(36) *Cervantes Ahumada, Raúl*.- Ob. Cit. Pag. 258.

en su artículo 312 que "no se aceptan ni son protestables, ni confieren a sus tenedores derecho alguno contra las personas a quien van dirigidas".

Como podemos observar se hace referencia a la carta de crédito como el elemento importante para llevar a cabo una operación de crédito comercial.

En el ámbito bancario podemos encontrar diversos tipos de créditos comerciales:

a) Por el momento de pago es a la vista o a plazo.

A la vista es cuando el beneficiario recibe su pago a la presentación de sus documentos cumpliendo los términos y condiciones del crédito.

A plazo; se da cuando el beneficiario recibe una letra de cambio aceptada por el banco negociador, que se obliga a pagarle en el plazo establecido en la carta de crédito, siempre que se hayan cumplido los términos y condiciones establecidos en la misma.

b) Por la obligación del Banco Corresponsal: Notificador y Confirmante.

Notificador es cuando el Banco Corresponsal sólo avisa y entrega el crédito, quedando a su conveniencia negociar, aceptar y pagar al beneficiario si éste cumple los términos y condiciones del crédito.

Confirmante es cuando el Banco Corresponsal a solicitud del Banco Emisor se obliga a negociar, aceptando o pagando las letras giradas por el beneficiario cuando se cumplan los términos y condiciones del crédito.

c) *Por su obligatoriedad intrínseca pueden ser revocables o irrevocables.*

Un crédito revocable puede ser reformado o cancelado en cualquier momento sin necesidad de aviso previo o notificación al vendedor.

Un crédito irrevocable puede ser reformado o cancelado mediante acuerdo de todas las partes comprometidas. Como casi siempre hay dos bancos involucrados en la operación (banco emisor y banco notificador), el comprador puede solicitar un crédito irrevocable para que sea confirmado por el banco notificador. Si el banco notificador así lo consiente, el crédito irrevocable se convierte en un crédito irrevocable confirmado.

d) *Por la situación geográfica son: Domésticos, de Importación y de Exportación.*

Los créditos comerciales domésticos se establecen a favor de proveedores residentes en el mismo país del comprador.

De Importación son aquellos que se establecen a favor de residentes en un país distinto al del comprador, cubriendo la compra de mercancías de procedencia extranjera.

Los créditos comerciales de exportación se establecen en el extranjero a favor de un proveedor nacional.

Por la obligatoriedad intrínseca las cartas de crédito pueden ser irrevocables transferibles, y como su nombre lo indica, estas cartas de crédito, pueden cederse o traspasarse totalmente a una sola firma, o bien parcialmente a varias firmas, en caso de que se permitan embarques

parciales. Estas transferencias deberán hacerse exactamente en los mismos términos y condiciones señalados en la carta de crédito original, pudiendo cambiarse únicamente el valor del crédito, el precio unitario de la mercancía y el período de validez o de embarque, pero sin exceder ni el valor ni la vigencia original de la carta de crédito. Para efectuar la transferencia, ya sea total o parcial de una carta de crédito se necesita que ésta mencionase claramente la condición de ser "transferible". En este caso, el beneficiario deberá hacerlo por escrito e invariablemente a través del banco que lo haya notificado o establecido.

Para transferir una carta de crédito a una sola persona el primer beneficiario sólo endosará la carta de crédito y la entregará al nuevo beneficiario, obteniendo previamente de su banco el conocimiento de firma para comprobar la autenticidad de la firma, comunicándolo por escrito simultáneamente al banco notificador.

Cuando la transferencia se hace a dos o más personas, el primer beneficiario devolverá el original de la carta de crédito al banco notificador junto con una carta de instrucciones informando el nombre de las personas a quienes se transferirá y el valor transferido a cada persona. (37).

Las cartas de crédito "Back to back" son aquellas que una persona solicita ofreciendo como garantía otra carta de crédito abierta a su favor previamente. Se solicita que ambas cartas sean lo más similares posibles en cuanto a descripción de la mercancía, ya que en los demás aspectos, tales como importe, vencimiento, expedición de facturas, etc.,

(37) *Curso Cartas de Crédito.* - Departamento Negocios Internacionales. Pag. 7.

si habrá diferencia. En estos casos los únicos documentos que generalmente no cambian son los conocimientos de embarque.

Tan pronto como el vendedor recibe el crédito y considera que puede cumplir sus términos y condiciones puede proceder a cargar y despachar las mercancías. Enseguida el vendedor envía los documentos que prueban el embarque al banco donde está disponible el crédito.

El banco verificará los documentos con el crédito. Si los documentos satisfacen los requisitos del crédito, el banco paga, acepta o negocia, según los términos del crédito.

El banco, si fuere distinto al banco emisor, envía los documentos al banco emisor. El banco emisor examina los documentos y si éstos cumplen los requisitos del crédito, efectúa el pago según los términos del crédito, ya sea al vendedor si éste envió la documentación o al banco que tuvo los fondos disponibles con anticipación, o reembolsa, según hayan convenido previamente, al banco confirmante o a cualquier otro banco que haya pagado, aceptado o negociado al amparo del crédito.

#### C) CARACTERISTICAS DEL CONOCIMIENTO DE EMBARQUE.

El documento que constituye el título de propiedad de los artículos que deben ser embarcados de acuerdo con la Carta de Crédito es el Conocimiento de Embarque.

Puede ser marítimo, de camión, guía aérea, de ferrocarril, re-

cibo postal, etc.

Si el embarque es marítimo, debe pedirse juego completo de conocimiento de embarque marcado "*Clean on Board*" para indicar que la mercancía fue recibida en buenas condiciones.

Si el embarque es terrestre puede pedirse conocimiento de embarque en camión de Ferrocarril o Recibo Postal. Es frecuente que estos documentos se expidan a nombre del Agente Aduanal del ordenante, con instrucciones de que la mercancía sea reexpedida a su destino final, a la consignación del banco emisor.

Cualquiera que sea el medio de embarque, el conocimiento o talón de embarque deberá ser expedido a la orden del banco emisor.

Sólo en caso de autorización especial el conocimiento de embarque podrá ser consignado a la orden del cliente o de su agente aduanal.

Los conocimientos de embarque, que son la constancia o comprobante de que el porteador ha recibido la mercancía para su transporte al punto de destino, deberán ser del tipo estipulado por la Carta de Crédito (marítimo, aéreo, terrestre, etc.) y mostrar la consignación y notificación correspondiente según lo especifique la misma.

El beneficiario deberá cuidar que los conocimientos que presente sean "*Limpios*", o sea que no contengan ninguna cláusula que directa o indirectamente indique deficiencia en el empaque o en el estado en que fue recibida la mercancía al momento de embarque. Tampoco deberán mostrar alteraciones, emendaduras, raspaduras, etc., salvo que hayan sido efectuadas por el propio agente porteador o capitán del barco, quien en

ese caso deberá firmarlas como certificación de su autenticidad. (38).

La descripción de la mercancía en los conocimientos de embarque podrán ser en términos generales, aceptándose que no aparezca en forma tan detallada como en las facturas comerciales, entendiéndose que -- ambos documentos deben referirse esencialmente al mismo producto.

Los conocimientos deben señalar al beneficiario del crédito -- como embarcador de la mercancía, asimismo deberán mostrar claramente el importe del flete respectivo y si éste ya ha sido pagado o si es por cobrar, lo cual debe ser de acuerdo con el crédito.

Los conocimientos de embarque marítimo deberán estar expedidos por compañías navieras, salvo que exista autorización para que sean expedidas por alguna embarcación contratada especialmente y se encuentre establecido en la carta de crédito.

El conocimiento de embarque constituye la prueba de un contrato de transporte y del recibo de las mercancías y es, a la vez, un documento que da derecho a la mercancía. Es además, el documento que se necesita para fundamentar el reclamo del seguro.

Las estipulaciones del conocimiento de embarque deben incluir:

- 1.- La descripción de la mercancía en términos generales y congruentes con la descripción hecha en el crédito. (39).
- 2.- Nombre de la nave transportadora.
- 3.- La prueba de que las mercancías han sido puestas a bordo.
- 4.- Los puertos de embarque y descargue.

(38) *Curso Cartas de Crédito*. - Ob. Cit. Pag. 18.

(39) *Cámara Internacional de Comercio*. - Reglas y Usos Uniformes de Créditos Documentarios. Francia, Revisión 1974. Art. 32c.

- 5.- Los nombres del remitente y consignatario, y el nombre y dirección de la persona que deberá ser notificada.
- 6.- Si el flete ha sido pagado o si es pagadero en su destino.
- 7.- El número de conocimientos de embarque originales emitidos.
- 8.- La fecha de emisión.

El conocimiento de embarque indica el punto de partida, el puerto de destino y el nombre de la nave transportadora. Es un conocimiento de embarque "limpio" puesto que no lleva ninguna cláusula que declare -- alguna calidad defectuosa de las mercancías y/o del empaque, y se trata de un conocimiento de embarque "a bordo" porque establece que las mercancías han sido colocadas a bordo. Está debidamente firmado y expresa el número de originales, es decir, tres, emitidos para conformar el juego - completo. También prueba el pago del flete.

Cuando el consignatario está indicado "a la orden", será necesario el endoso del remitente en el reverso del conocimiento de embarque.

Otros documentos que pueden existir en los créditos comerciales son:

- a) Certificados de origen.
- b) Certificados de calidad.
- c) Certificados de análisis.
- d) Certificados de peso.
- e) Listas de empaque.

Todos éstos deberán coincidir en sus datos entre sí y con los documentos de embarque debiendo estar expedidos por quien indique la carta de crédito.

## 1.- SUJETOS DEL CREDITO.

Se consideran como sujetos de crédito para este tipo de operaciones, principalmente a aquellas empresas cuya función primordial es -- la producción, la distribución (comercio) y las empresas de servicio.

Este servicio de intermediación en el pago es de gran importancia y utilidad para el desarrollo y crecimiento de las empresas cuya actividad depende en gran parte de artículos o bienes que es necesario importar o exportar, independientemente de dar seguridad y confianza tanto al comprador como al vendedor, debido a la intervención de instituciones de crédito.

No debemos olvidar que la acepción de la palabra "crédito" es la confianza. Se dice que alguien es sujeto de crédito cuando se tiene la certidumbre de que la persona es digna de confianza; es decir cuando puede confiarse en que cumplirá con su promesa de devolver la cosa que ha adquirido en préstamo o el equivalente que se haya pactado. En sentido mercantil el crédito es obtener bienes en especie o dinero en efectivo a cambio de la promesa de devolverlos en determinadas condiciones, en cierta fecha y agregando determinada cantidad por el uso anticipado de los bienes o del dinero.(40).

Para poder determinar si una persona es sujeto de crédito, al iniciarse una solicitud de crédito será indispensable preparar la información básica para que el Banco pueda evaluar adecuadamente al prospecto de crédito. Esta información puede dividirse en dos capítulos fundamentales.

(40) Velázquez, Carlos A.- Automatización del Crédito Bancario a Empresas. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos. México 1976. Pag. 5.

a) Información general sobre la empresa que permita calificar sus antecedentes, su administración, y sus condiciones de operación para evaluar sus probabilidades de éxito, y

b) La información financiera.

La información anterior será factor importante para que un Comité de Crédito pueda determinar si el solicitante es un buen prospecto de crédito en el extranjero. (41).

## 2.- PLAZO DEL CREDITO.

Ya mencionamos anteriormente que por la forma de pago, los Créditos Comerciales pueden ser a la vista o a plazo. A la vista dijimos que son aquellos en los que el beneficiario recibe el pago de inmediato siempre que se hayan cumplido los términos y condiciones estipulados en el Crédito Comercial.

Los Créditos Comerciales a plazo son aquellos en los que el beneficiario (*vendedor*), recibe el pago en forma diferida, es decir que el Banco Corresponsal (*negociador*), acepta una letra de cambio girada a su cargo a favor del beneficiario, según el plazo establecido en el Crédito Comercial y el cual no podrá exceder de 180 días.

Deberá tenerse presente que tanto en los Créditos Comerciales pagaderos a la vista como los pagaderos a plazo, existe un período de vigencia para que el vendedor pueda negociar dichos créditos. Esta vi-

(41) Nuñez Izquierdo, Joaquín.- Curso La Negociación de un Crédito Extranjero. Monterrey, N. L. 1974. Pag. 44.

gencia no podrá excederse de 180 días con una posible renovación hasta por otros 180 días y la misma es independiente por completo al plazo en que fueron girados los documentos, en el caso de que el pago se haga en forma diferida al beneficiario.

El Refinanciamiento o Renovación de un Crédito Comercial puede ser a la vista o a plazo.

A la vista es cuando una vez que el Banco Corresponsal efectúa el pago al beneficiario y envía la documentación, se puede entregar la misma al comprador contra la firma de un pagaré por el importe del capital hasta por un plazo máximo de 180 días.

A plazo se puede refinanciar al recibir el Banco los documentos que le entregaron al Banco Corresponsal a cambio de la aceptación de una letra de cambio a favor del beneficiario, entregando al cliente la documentación contra la firma de un pagaré a un plazo igual que el de la letra que aceptó el Banco Corresponsal.

Una letra de cambio aceptada por el Banco Corresponsal a un plazo de 120 días, sólo se podrá refinanciar adicionalmente por el Banco emisor por otros 60 días.

La Ley General de Títulos y Operación de Crédito en su artículo 316 dice:

*"Salvo convenio en contrario, el término de las Cartas de Crédito será de seis meses, contados desde la fecha de su expedición. Pasado el término que en la carta se señale o transcurrido, en caso contra*

rio, el que indica este artículo, la carta quedará cancelada".

El Banco de México, S. A., en su Reglamento hace referencia a los plazos para este tipo de operaciones, clasificándolos de la siguiente forma:

a) Los Créditos Comerciales de importación o domésticos no pueden establecerse, por primera vez, por más de 180 días. Podrán ampliarse por otros 180 días, pero nunca tendrán una vigencia mayor de un año.

b) El Refinanciamiento que el Banco Emisor otorgue al ordenante de Créditos de Importación podrá ser únicamente por 180 días como máximo, a partir de la fecha de la negociación y nunca podrá ser renovado.

c) Los Créditos Comerciales de exportación no están reglamentados por el Banco de México, S. A. por lo cual éstos son establecidos por cualquier validez. De igual forma, el financiamiento que otorgue el Beneficiario mexicano es libre. No así el refinanciamiento que está sujeto a las Reglas del Instituto Central.

d) FORMAS DE INSTRUMENTACION Y GARANTIA.

Generalmente la forma de instrumentarse los Créditos Comerciales es a través de una solicitud o solicitud-contrato de apertura de crédito, en el cual se establecen las características de la operación de compra-venta, y la forma de disposición será mediante la aceptación de una letra de cambio o por el pago que se efectúe al Beneficiario por intermediación de un banco.

Acompañando a la solicitud-contrato, deberá contarse con la correspondiente autorización de crédito debidamente requisitada conteniendo los siguientes elementos entre otros:

- 1) El importe autorizado indicando la divisa con que se operará.
- 2) Plazo de la Carta de Crédito, el cual no deberá exceder de 180 días.
- 3) Crédito con o sin refinanciamiento y plazo respectivo, el cual no será superior a 180 días en total.
- 4) Interés que deberá cobrarse al momento del refinanciamiento.
- 5) Nombre de las personas que avalarán la operación en caso -- que se propongan o se soliciten.
- 6) Se mencionarán otras indicaciones en el caso que existan, - como son: Si existe depósito en garantía, garantía colateral, etc.

Cuando se desee establecer un Crédito Comercial deberá requisitarse una solicitud-contrato evitando borraduras o enmendaduras.

Las Cartas de Crédito pueden ser abiertas por Correo Aéreo o por Telex, según la urgencia.

Se abrirá por Correo Aéreo cuando no se tenga urgencia de que el beneficiario conozca los términos del Crédito Comercial.

En caso de que el beneficiario tenga que conocer con urgencia los términos y condiciones del crédito se utilizará:

- a) Telex incluyendo todo detalle.- En este caso el mensaje ordinariamente se considera instrumento operativo de crédito, a menos que se establezca otra cosa.

b) *Telex simple aviso*. - Incluye los datos principales del crédito. Posteriormente se envían todos los detalles, por correo aéreo al beneficiario.

El ordenante podrá designar el banco corresponsal que le agrade, pero si no lo hace así, la institución bancaria podrá elegir el banco que más le convenga por su rapidez, costo y habilidad para tramitar estas operaciones.

Se anotará el nombre completo del beneficiario, su dirección - mencionando calle, ciudad, estado y país. Así mismo se indicará la ciudad, estado y país donde deberá efectuarse el pago al beneficiario.

Se determinará si el valor del crédito es máximo o aproximado.

La palabra "aproximado" en los Créditos Comerciales, se interpreta como una posibilidad de aumentar o disminuir el valor del crédito en un 10% más o menos.

Ordinariamente el Crédito Comercial se establece por el mismo valor en que se debe expedir la factura.

Deberá indicarse si el flote es pagado o por cobrar, pero esto dependerá de la cotización pactada. Las cotizaciones más usuales son:

a) F.A.S. (*free alongside ship*). - El beneficiario se obliga a poner las mercancías al lado del transporte.

b) F.O.B. (*free on board*). - El beneficiario se obliga a poner las mercancías a bordo del transporte obteniendo el conocimiento de embarque.

que con flete por cobrar.

c) *C. y F. (cost and freight)*. - Poner las mercancías a bordo y obtener conocimiento de embarque con flete pagado.

d) *C. I. F. (cost, insurance and freight)*. - Poner mercancías a bordo, obtener conocimiento de embarque, flete pagado y pagar el seguro.

Se indicará el nombre de la población y país en que se embarcará la mercancía, así como también la población o puerto de llegada de la mercancía. Es conveniente señalar que en embarques terrestres el lugar de destino será siempre un punto fronterizo.

Con referencia a las facturas deberá indicarse el nombre de la persona o empresa a quien deberá extenderse. Puede ser a nombre del Ordenante o de otra persona que él designe. En este caso debe tomarse en cuenta el permiso de importación.

Toda factura que ampare mercancía con valor superior a dólares \$80.00 o su equivalente requiere de visa consular, excepto cuando la mercancía llega a su destino por vía aérea.

Cuando en algún país extranjero no haya Cónsul Mexicano, se visarán las facturas por un Cónsul de Nación Amiga, a falta de ambos se certificarán por un Notario Público.

La visa consular tiene por objeto certificar que la firma que aparece en la factura comercial, corresponde a una persona con amplias facultades para representar a la empresa que expide ese documento.

Indirectamente, certifica que todos los datos que aparecen en la factura son ciertos.

Deberá describirse en forma concisa sin detalles, la mercancía que ampara el Crédito Comercial.

Todos los Créditos Comerciales se expiden con el requisito de que la mercancía quede asegurada. Por lo tanto, el ordenante indicará - si el Banco otorgante del crédito contrata el seguro o si lo contrata - directamente el ordenante con la compañía aseguradora de su preferencia. En cualquiera de los dos casos deberá indicarse el número de la póliza.

Es necesario anotar con precisión de que punto a que punto se asegura la mercancía. Generalmente se asegura de la bodega del vendedor a la bodega del comprador.

Es común que en la solicitud-contrato del Crédito Comercial se incluya un convenio que señala entre otros conceptos los siguientes:

El cliente asuma todos los riesgos procedentes de actos de los embarcadores o beneficiarios.

Desliga al Banco Emisor de cualquier responsabilidad sobre la - validez, autenticidad o suficiencia de los documentos, así como de la - existencia, carácter, calidad, cantidad, condición, empaque, valor o entrega de los bienes representados por los documentos.

Exime al Banco de extravío, demora o cualquier consecuencia - que pudiera resultar de ello, en relación con cartas, mensajes o documen-  
tos.

El solicitante se obliga a pagar una comisión determinada al Banco Emisor por los servicios prestados.

El cliente reconoce y concede al Banco Emisor la propiedad y el derecho incondicional a la posesión de todos los bienes bajo el crédito -- como garantía.

Los términos y condiciones del crédito deben ser claros, específicos y precisos.

Los documentos solicitados deben describirse con toda exactitud, a fin de evitar que el manejo del crédito, tanto por parte de los beneficiarios, como por parte del corresponsal, se dificulte o se vean obligados a usar criterio de interpretación de condiciones o documentos descritos en forma confusa o vaga.

Es así, a grandes rasgos como se llega a instrumentar por medio de una solicitud-contrato el Crédito Comercial Bancario.

Por lo que respecta a la garantía o garantías en este tipo de operación podemos señalar que de la evaluación del sujeto de crédito se determinará la garantía para este servicio, que bien puede ser fianza o garantía real, lo más recomendable o común es que se constituya un depósito por un porcentaje predeterminado del importe del crédito.

Puede darse el caso de que en los créditos comerciales de exportación internos notificados o avisados, que son compra de giros documentarios no se cumpla con alguno o algunos de los requisitos estipulados en el crédito comercial. Entonces la negociación o pago por parte del banco intermediario puede hacerse ya sea enviando los documentos al banco --

corresponsal con carácter de al cobro, o efectuar el pago bajo reserva, aceptando una carta garantía del beneficiario. (42).

En este último caso se requiere que la evaluación del beneficiario sea satisfactoria, ya que equivale a un préstamo en blanco. En ambos casos es necesario hacerle conocer al corresponsal las condiciones bajo las cuales se le envían los documentos, bien sea al cobro o pago bajo reserva.

La vigilancia en este tipo de operaciones debe entenderse en dos aspectos: en cuanto al sujeto de crédito y en cuanto al cumplimiento de los requisitos y condiciones estipulados en la operación.

La observancia de los requisitos y condiciones de la operación es aplicable en todos los créditos comerciales.

c) SEGUROS.

Este tipo de servicios facilita el comercio tanto nacional como internacional, concretamente la compra-venta de bienes, productos y mercancías que viajan en tránsito dentro de un país o hacia otros países, -- con los riesgos inherentes a esta situación, razón por la cual estas mercancías deben viajar protegidas a través de los seguros adecuados a la naturaleza del bien objeto de la transacción.

La Ley General de Instituciones de Seguros establece que, cuan-

(42) Curso Crédito en General.- Mayo 1977. Pag. 76.

do las mercancías se transporten dentro de nuestro país, deben estar aseguradas, cuando se requiera por compañías mexicanas.

El Banco de México, S. A. reglamenta en lo referente al seguro, que está prohibido contratar seguros en otros países para cubrir los riesgos de mercancías de importación al país. Por lo cual, no deberá comprarse mercancía en el extranjero con cotización C.I.F. (cost, insurance and freight).

La Ley General de Instituciones de Seguros fue promulgada por el Estado el 26 de Agosto de 1935 consciente de la necesidad de la protección hacia el desarrollo económico. (43).

Uno de los efectos que tuvo la promulgación de esta ley fue - mexicanizar las compañías aseguradoras. Esta ley sigue vigente hasta -- nuestros días.

La Ley General de Instituciones de Seguros, tiene como principales funciones: (44)

a) Establecer el control y la vigilancia técnica y administrativa de las aseguradoras por parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, que la ejerce por conducto de su Departamento de Seguros y Fianzas y por la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros.

b) Fija las bases para la organización y funcionamiento de las empresas que, como sociedades anónimas o como sucursales de empresa extranjeras, se establezcan en el país.

c) Clasifica los seguros en tres grandes ramas: vida, daños y accidentes y enfermedades.

(43) Acosta Romero, Miguel.- Ob. Cit. Pag. 462.

(44) Acosta Romero, Miguel.- Ob. Cit. Pag. 462 y 463.

d) *Prohíbe la práctica de cualquier operación como institución de seguros cuando no se cuente con la autorización expresa.*

En cuanto a los seguros que deben contratarse para los créditos comerciales que son el tema de este trabajo, debemos mencionar algunas -- de las características que por ser importantes no debemos olvidar.

La Póliza o Certificado de Seguro deberá estar extendido en la misma moneda que el Crédito Comercial y tener fecha de expedición que no sea posterior a la fecha del conocimiento de embarque.

Los datos de la póliza o certificado de Seguro también deben -- coincidir con los de la factura y conocimientos de embarque, así como -- cubrir exactamente los riesgos estipulados en el crédito documentario.

Como beneficiarios de la póliza o certificado de Seguro deberán aparecer el importador, el Banco Emisor, o quien expresamente indique el crédito documentario .

El reglamento expedido por la Cámara Internacional de Comercio regula el seguro del Crédito Comercial en sus artículos del 26 al 31. (45), los cuales transcribimos a continuación;

ARTICULO 26.- Los documentos de Seguro deben ser aquellos expresamente indicados en el crédito y emitidos y/o firmados por las compañías de seguros o de sus agentes o por las aseguradas.

Las notas de cobertura ("cover notes") emitidas por corredores no serán aceptadas, a menos que el crédito lo autorice expresamente.

(45) Cámara Internacional de Comercio.- Ob. Cit. Arts. 26, 27, 28, 29, 30 y 31.

ARTICULO 27.- Salvo instrucciones en contrario en el crédito, o a menos que los documentos de seguro presentados establezcan que la cobertura es efectiva lo más tarde en la fecha de embarque o de expedición, o del recibo para expedición de las mercancías en caso de transporte combinado, los bancos rechazarán los documentos de seguro presentados en los que figure una fecha posterior a la fecha de embarque, o de expedición o del recibido para expedición de las mercancías en caso de transporte combinado, indicada en los documentos de expedición.

ARTICULO 28.- Salvo que el crédito contenga instrucciones en contrario, el documento de seguro deberá estar expresado en la misma moneda que la del crédito.

El valor mínimo asegurado debe ser el valor C.I.F. (costo, seguro y flete) de las mercancías. Sin embargo, cuando el valor C.I.F. de las mercancías no pueda ser determinado por los documentos presentados, los bancos aceptarán como tal valor mínimo, bien el importe de la utilización del crédito, bien el importe de la factura comercial respectiva, tomando el más elevado.

ARTICULO 29.- Los créditos deberán indicar expresamente el tipo de seguro que se requiera, y, en su caso, los riesgos adicionales que tengan que ser cubiertos. No deberán emplearse términos imprecisos, tales como "riesgos habituales" o "riesgos corrientes", sin embargo, si tales términos imprecisos son utilizados, los bancos aceptarán los documentos de seguro así presentados.

A falta de instrucciones específicas, los bancos aceptarán la cobertura del seguro tal como les sea presentada.

ARTICULO 30.- Cuando un crédito estipule "seguro contra todos los riesgos", los bancos aceptarán un documento de seguro que contenga - cualquier cláusula o anotación que indique "todos los riesgos" y no asumirán ninguna responsabilidad en el caso de que algún riesgo particular no estuviera cubierto.

ARTICULO 31.- Los bancos aceptarán un documento de seguro en el que se indique que la cobertura está sujeta a una franquicia o a un exceso (deducible), a menos que esté expresamente indicado en el crédito que el seguro debe estar emitido independientemente del porcentaje.

Como se puede apreciar, los Usos y Reglas Uniformes relativas a los créditos documentarios en los artículos que se citaron, engloban lo más importante y lo que con más frecuencia pueden presentarse en los Créditos Comerciales, no dejando lugar a dudas para que se lleguen al mejor cumplimiento en todos y cada uno de los puntos relativos al aseguramiento de las mercancías o bienes que originan el contrato del Seguro.

De esta forma se puede afirmar que el seguro en los créditos comerciales es necesario e indispensable para la seguridad de las partes que intervienen en una transacción comercial, como son el comprador u - ordenante, el vendedor o beneficiario, el Banco Emisor y el Banco Corresponsal.

## CAPITULO II

### CREDITOS DOCUMENTARIOS

#### A.- EMISION DE UN CREDITO.

En el siglo pasado surgen en las costumbres marítimas, las ventas especializadas, que tienden a llenar una necesidad de los comerciantes. Anteriormente, las ventas marítimas se efectuaban bajo la condición del feliz arribo al puerto de destino, lo que ocasionaba grandes dificultades entre vendedores y compradores, porque a veces a estos últimos no les convenía ya recibir mercancía después del arribo.(46).

Para superar este y otros inconvenientes, los comerciantes internacionales idearon, en la segunda mitad del siglo pasado, efectuar las ventas contra documentos, que también se conocen como "ventas documentadas".(47).

Desde 1870, se ha desarrollado, entre otros tipos de ventas, la venta llamada C.I.F. (por las iniciales inglesas de cost, insurance, freight) en la cual la obligación del vendedor no termina con la entrega de la mercancía, sino que tiene que contratar el flete al lugar de destino y el seguro, cuyos costos se agregan al precio de la mercancía vendida. Esta venta se documentó con los títulos que amparaban la mercancía (conocimiento de embarque, facturas, polizas de seguro) y dió origen a la venta sobre documentos y a la intervención de los bancos en este tipo de ventas, por medio del crédito documentario.(48).

(46) Cervantes Ahumada, Raúl. Ob. Cit. Pag. 260.

(47) Bauche Graciadiego, Mario. Ob. Cit. Pag. 271 y 272.

(48) Cervantes Ahumada, Raúl. Ob. Cit. Pag. 260.

Así nace el crédito documentario y que se desarrolla en Inglaterra principalmente por la presencia de los bancos ingleses en el mercado mundial.

Del comercio marítimo se extendió al terrestre y ahora al aéreo, convirtiéndose en una operación que es piedra angular del tráfico mercantil moderno y aplicándose como una operación adicional en las compraventas de plaza a plaza.

El crédito documentario o crédito comercial como generalmente se le llama, se establece para facilitar en gran parte las operaciones del comercio exterior, dentro del país y en la misma plaza. Es el servicio bancario que por excelencia facilita la ejecución correcta de operaciones tratadas entre comprador y vendedor y está garantizado por la seriedad y responsabilidad del banco o bancos que intervienen en la transacción. (49).

En nuestra legislación se encuentra reglamentada inadecuadamente ya que debido a que por tratarse de una institución nueva, desarrollada en la práctica comercial y en la jurisprudencia anglosajona, - el crédito documentario no aparece reglamentado sino hasta la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito de 1932 en su artículo 317, pero el legislador mexicano confundido con la jurisprudencia inglesa y la doctrina italiana reglamentó a la institución bajo el nombre de "crédito confirmado", (50).

La emisión de un crédito documentario se establece por medio de un contrato de compra-venta entre comprador y vendedor en el que se estipula que el pago se hará precisamente mediante documentos.

Generalmente hay dos bancos involucrados en una operación de crédito documentario. El banco emisor que es el banco del comprador y un segundo banco, el banco notificador, que generalmente es un banco --

(49) Buache Garcíadiego, Mario.- Ob. Cit. Pag. 260.

(50) Cervantes Ahumada, Raúl.- Ob. Cit. Pag. 261.

situado en el país del vendedor.

El segundo banco puede ser únicamente un banco notificador, - pero puede también asumir el papel más importante de banco confirmante. En ambos casos asume el compromiso de transferir el crédito, y al notificar o confirmar atribuye autenticidad a la firma del banco emisor.

Si el segundo banco es solamente un "notificador del crédito", debe advertir esa circunstancia al vendedor. Tal banco no asume el compromiso de pagarle al vendedor. Si el banco notificador es también --- "confirmante del crédito", así debe estipularse. Esto significa que el banco confirmante debe (prescindiendo de cualquiera otra consideración) pagar, aceptar o negociar sin recurso contra el vendedor, teniendo el cuidado de que todos los documentos estén en orden y de que los requisitos del crédito han sido cumplidos.

#### 1.- CLASES DE SOLICITUDES.

##### a) CREDITO DOCUMENTARIO SIMPLE.

El crédito documentario se da, generalmente, bajo la forma - de una apertura de crédito, y se aplica normalmente como una operación adicional en las compraventas de plaza a plaza. (51). La operación se efectuará en la siguiente forma:

Un comerciante de la ciudad de México desea comprar mercancía a un comerciante de alguna otra ciudad de la República Mexicana para -- pagarla en un plazo de 60 días después de recibida la mercancía. Se -- arregla la negociación y el comprador pide a su banco, le establezca -- una carta comercial de crédito a favor del vendedor, una vez establecida, el banco enviará una comunicación al vendedor en la que le informará ha-

(51) Bellot, René.- Traité Theorique et Pratique de la vente CAF. Le Credit Documentaire (Cit. por Cervantes Ahumada, (Raul.- Ob. Cit. Pag. 261).

ber establecido un crédito comercial a su favor, generalmente irrevocable, y en el cual el banco se obliga a aceptar en el plazo señalado, una letra por el valor de las mercancías que deberán ser enviadas por el ven-dedor, adjuntando la documentación que se haya indicado (facturas, conocimiento de embarque, póliza de seguro, etc.).

Esta operación es la efectuada por medio del crédito documentario simple.

#### b) CREDITO REVOCABLE.

Un crédito revocable puede ser reformado o cancelado en cualquier momento, sin necesidad de aviso previo o notificación al vendedor. Envuelve un riesgo puesto que el crédito puede ser reformado o cancelado, mientras las mercancías se encuentran en tránsito y antes de que se presenten los documentos, o incluso, una vez presentados, antes de que se hubiere efectuado el pago. El vendedor tendrá que enfrentar, entonces, el problema de obtener el pago directamente del comprador.

El crédito documentario puede ser revocado por el acreditante (banco) o por el acreditado (comprador). En la práctica tiene muy poca aplicación por la legítima desconfianza que implica. (52).

Los créditos revocables no constituyen un vínculo jurídico -- definitivo entre el banco y el beneficiario. Por lo tanto, pueden ser modificador o revocador, aún sin obligación para el banco de dar aviso al beneficiario, por lo que no constituye una garantía firme para el beneficiario, ya que se puede cancelar en cualquier momento. (53).

Para el comprador confiere la máxima flexibilidad, ya que - el crédito puede ser corregido o cancelado sin necesidad de aviso previo al vendedor, hasta el momento del pago por el banco en el que el

(52) (53).- Bauche Garcíadiego, Mario.- Ob. Cit, Pag. 274.

banco emisor ha puesto a disposición el crédito.

Los créditos revocables no constituyen un vínculo jurídico definitivo entre el banco y el beneficiario. En consecuencia, pueden ser modificador o revocador, aún sin obligación para el banco de dar aviso al beneficiario.

El crédito revocable no constituye una garantía firme para el beneficiario, ya que puede cancelarse en cualquier momento.

c) CREDITO IRREVOCABLE.

El crédito irrevocable implica el compromiso del banco que establece el crédito, para con el beneficiario. Este compromiso no podrá modificarse o cancelarse sin el consentimiento de todas las partes interesadas. En este caso existe una garantía para el beneficiario ya que para modificación o revocación tendrá que haber conformidad de todas las partes que intervienen en el crédito comercial.

"El crédito irrevocable es la forma activa de calificar la renuncia que hace el acreditado (comprador) de la facultad de cancelar un crédito, el cual, por otra parte, es cancelable por naturaleza" (54).

El crédito irrevocable ofrece al vendedor una mayor seguridad del pago, pero queda dependiendo del compromiso de un banco extranjero.

Al comprador le da menor flexibilidad puesto que el crédito sólo puede ser corregido o cancelado si todas las partes comprometidas así lo convienen. Debe observarse, sin embargo, que el crédito se emite en esta forma porque así lo han acordado las partes comerciales en el contrato de compra-venta.

(54) *Herrera Graf, Jorge.* - Estudios de Derecho Mercantil. Pag. 130 (Cit. por *Bauche Garciadiego, Mario.* Ob. Cit. Pag. 274).

La forma más usual en la práctica bancaria mexicana respecto del crédito documentario es la de "pago contra documentos", con la modalidad de "crédito irrevocable".

El crédito irrevocable puede ser notificado o confirmado.

El notificado es cuando el Banco Corresponsal sólo avisa y entrega el crédito, quedando a su conveniencia negociar, aceptar y/o pagar al beneficiario si este cumple los términos y condiciones del crédito, o sea que se concreta únicamente a poner del conocimiento del beneficiario el establecimiento del crédito sin su responsabilidad.

El banco que avisa del crédito se responsabiliza de la autenticidad del documento, ya que deberá verificar las firmas que lo suscriben.

El hecho de que un banco dé aviso de un crédito sin su responsabilidad no le quita la calidad de irrevocable.

El crédito irrevocable confirmado es aquel en el que el banco que establece el crédito le solicita al banco intermediario que lo confirme, quedando involucrados en su responsabilidad los dos bancos (55).

Le confiere al vendedor una doble seguridad de pago, puesto que un banco del país del vendedor agrega su propio compromiso al del banco emisor.

Para el comprador constituye un requisito adicional que exige al vendedor y es más costoso.

Puede observarse que el valor comercial de un crédito documentario depende de que clase sea.

## B.- PRESENTACION DE DOCUMENTOS.

El artículo número 7 del capítulo obligaciones y responsabilidades de las "Reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios" dice:

"Los bancos deben examinar todos los documentos con razonable cuidado para cerciorarse de que, aparentemente, estén de acuerdo con los términos y condiciones del crédito. Los documentos, que aparentemente, no concuerden entre sí, serán considerados como que no presentan la apariencia de ser conformes con los términos y condiciones del crédito.

Debe hacerse la aclaración de que el acreditante no será responsable de la validez de los documentos o la calidad de la mercancía, porque su obligación termina con la comprobación de la regularidad externa de los documentos.

Los documentos que deberán exigirse, cuando no haya instrucciones en contrario de parte del acreditado, serán el conocimiento de embarque, la factura comercial, la factura consular y las pólizas de seguros.

### 1.- EL CONOCIMIENTO DE EMBARQUE.

Ya en el capítulo anterior señalamos puntos importantes sobre el conocimiento de embarque y sus características y dijimos que el conocimiento de embarque es un documento que, generalmente, se estipula en algún crédito en el cual las mercancías se despachan por mar. Es la prueba de un contrato de transporte y del recibo de la mercancía. Es el documento que se necesita para fundamentar el reclamo de un seguro en caso necesario.

Para conocer más profundamente este documento haremos mención sobre la naturaleza y algunos conceptos históricos de este título tan importante para el comercio marítimo principalmente.

Sobre la naturaleza del título la doctrina acepta que el conocimiento de embarque marítimo es un título de crédito, perteneciente a la categoría de los títulos representativos de mercancías. (56).

Se afirma que el conocimiento de embarque nace en la época medieval, pero fue reglamentado en nuestro país en las Ordenanzas de Bilbao en el año de 1737 y que rigieron como Código de Comercio, desde la época colonial hasta finales del siglo XIX. (57).

En las Ordenanzas de Bilbao se definía así "el conocimiento es una obligación particular que un capitán o maestro de navío otorga por medio de su firma en favor de un negociante que ha cargado en su navío algunas mercaderías y otras cosas para llevarlas de un puerto a otro, constituyéndose a entregarlas a la persona que se expresare en el conocimiento, o a su orden o a la del cargador, por flete concertado antes de cargarse". (58).

El artículo 781 del Código de Comercio derogado actualmente en lo relativo a la actual Ley de Navegación y Comercio Marítimos decía(59): "el capitán y el cargador del buque tendrán obligación de extender el conocimiento en el cual se expresara:

- I.- Nombre, Matrícula y parte del buque;
- II.- El del capital y su domicilio.
- III.- El puerto de carga y el de descarga.
- IV.- El nombre del cargador.
- V.- El nombre del consignatario, si el conocimiento fuere nominativo.
- VI.- La cantidad, calidad, número de bultos y marcas de las mercaderías.
- VII.- El flete y la capa contratados.

El conocimiento podrá ser al portador a la orden o a nombre de persona determinada, y habrá de firmarse dentro de las veinticuatro horas de recibida la carga a bordo".

(56) Cervantes Ahumada, Raúl.- Ob. Cit. Pag. 153.

(57) Cervantes Ahumada, Raúl.- Ob. Cit. Pag. 153.

(58) (59) Cervantes Ahumada, Raúl.- Ob. Cit. Pag. 154.

Como podemos apreciar desde la época colonial ya se reglamentaba el conocimiento de embarque en una forma eficaz y adelantada sin que tenga en la actualidad grandes variantes a pesar de que se ha incrementado notablemente el comercio haciendo uso del conocimiento de embarque por ser ya una garantía para el transporte de mercancías y como ya se señaló es un título de crédito representativo de las mercancías.

Los conocimientos de embarque, que son la constancia o comprobante de que el porteador ha recibido la mercancía para su transporte al punto de destino, deberán ser del tipo estipulado por la Carta de Crédito (marítimo, aéreo, terrestre, etc.) y, mostrar la consignación y notificación correspondiente, según lo especifique la misma.

El beneficiario deberá cuidar que los conocimientos de embarque que presente sean "limpios" o sea que no contengan ninguna cláusula en el embarque o en el estado en que fue recibida la mercancía al momento de embarque. No deberán mostrar alteraciones, enmendaduras, raspaduras, etc., salvo que se hayan efectuado por el propio agente porteador o por el capitán del barco, quien las firmará para certificar su autenticidad.

En los conocimientos de embarque la mercancía se describirá en términos generales sin que sea necesario describirlas tan detalladamente como en las facturas comerciales, pero en ambos documentos deberá referirse al mismo producto.

Deben señalar al beneficiario del crédito como embarcador de la mercancía, salvo que expresamente se permita que sea una firma distinta.

El artículo 14 de las Reglas y Usos Uniformes relativos a los créditos documentarios señala lo siguiente:

*"Todas las instrucciones de emitir, confirmar o avisar un crédito deberán especificar con precisión los documentos contra los cuales*

se efectuará el pago, la aceptación o la negociación".

Y específicamente con respecto al conocimiento de embarque el artículo 19 del mismo reglamento dice:

"Salvo que el crédito lo autorice expresamente, no se aceptarán los conocimientos de embarque del siguiente tipo:

- a) Los conocimientos de embarque emitidos por transitorios.
- b) Los conocimientos de embarque emitidos en virtud de y sujetos a las condiciones de un "charter-Party".
- c) Los conocimientos de embarque amparando el transporte en veleros.

Sin embargo, sujeto a lo mencionado anteriormente y a menos que específicamente se señale lo contrario en el crédito, se aceptarán los conocimientos de embarque del siguiente tipo:

I) Los conocimientos de embarque llamados "through bills of lading" emitidos por las compañías navieras o sus agentes, incluso si amparan varias formas de transporte.

II) Los conocimientos de embarque llamados "short form bills of lading" (es decir, conocimientos de embarque emitidos por las compañías navieras o sus agentes que indican algunas o todas las condiciones del transporte haciendo referencia a una fuente o documento distinto del conocimiento de embarque).

III) Los conocimientos de embarque emitidos por las compañías navieras o sus agentes, que se refieran a mercancías expedidas bajo una forma de unidad de carga, tales como las que se colocan sobre "pallets" o en contenedores".

En conclusión, podemos decir que el conocimiento de embarque indica; el puerto de partida, el puerto de destino y el nombre de la na-

ve transportadora. Es un conocimiento de embarque limpio, puesto que no lleva ninguna cláusula que declare alguna calidad defectuosa de las mercancías y /o del empaque, y se trata de un conocimiento de embarque "a bordo" porque establece que las mercancías han sido colocadas a bordo. Está debidamente firmado expresando el número de originales, es decir, tres, emitidos para formar el juego completo. También prueba el pago del flete.

### C.- POSIBLES DIFICULTADES PARA SU OTORGAMIENTO.

Este tipo de operaciones son aceptadas de empresas que generalmente manejan algún tipo de cuenta en una institución de crédito, principalmente de cheques y que además el banco les tenga establecidas líneas de crédito, aunque esto último no es indispensable, si representa una - facilidad y un antecedente importante para OBTENER EL CREDITO SOLICITADO.

Casi todas las instituciones de crédito sino es que todas, piden al cliente que mantenga una reciprocidad entre al 10 y el 25% en su cuenta de cheques con respecto al crédito solicitado, esto es, con la - finalidad de contar con un depósito en garantía para solventar algún inconveniente no previsto.

A pesar de lo anterior, existen infinidad de causas por las cuales se dificulta el otorgamiento de estos y otros créditos.

Al iniciarse una solicitud de crédito será indispensable preparar la información básica para que el banco pueda evaluar adecuadamente al prospecto de crédito. Esta información puede dividirse en dos importantes puntos;

1.- Información general sobre la empresa, que permita calificar sus antecedentes, su administración, y sus condiciones de operación para evaluar sus probabilidades de éxito.

Dentro de esta información es importante conocer quienes son los propietarios, cual es el número de accionistas, así como el tipo de acciones y sus clases y el control por porcentaje de cada accionista.

La historia de la empresa es otro de los puntos que deben conocerse para saber la fecha de la fundación de la compañía, sus antecedentes y su desarrollo.

En cuanto a la administración es de gran importancia conocer a las personas y funcionarios que integran el consejo y como dictan su política.

Es de vital importancia saber si la compañía tiene o ha tenido problemas crediticios o dificultades dentro de su organización.

Con respecto a las Instituciones de crédito con las que trabajan es necesario conocer cuales son y a cual de ellas se puede considerar como la principal, conocer también el tipo de crédito que se les otorga y las líneas de crédito que tienen establecidas.

En los otorgamientos de crédito a empresas se puede solicitar el aval de otra empresa o de una persona física, en éste último caso será necesario que se proporcione una relación patrimonial, para determinar la solvencia económica del individuo.

Cual es el producto y su aceptación en el mercado nacional o internacional es otro de los puntos que deben tomarse en cuenta, así como también quienes son sus principales compradores y la competencia que tienen.

La ubicación de sus plantas y su oficina matriz, incluso si es posible conocerlas es de gran ayuda para la apreciación física de la compañía, determinando el valor de sus propiedades y la seguridad que existe, tanto en sus instalaciones como en la garantía que pueda ofrecer para la obtención del crédito.

## 2.- Información financiera:

El segundo aspecto de la información se refiere a todos aquellos datos de carácter financiero, que permitan elaborar un estudio de crédito por parte de los analistas del Banco, para el establecimiento de líneas de crédito.

Después de haber sido estudiados los estados financieros de la empresa por parte del banco, se puede establecer si el crédito solicitado es el más adecuado a las necesidades de la compañía, en caso contrario se puede recomendar el tipo ideal del crédito, no sin antes haber analizado las características del crédito en cuanto a sus condiciones de pago, plazo, monto, destino, etc.

Independientemente de lo anterior, el banco debe tomar en cuenta el análisis cuidándose de que el crédito solicitado se encuentre dentro de los lineamientos de operación y política de la institución de crédito.

Para llevar a cabo el estudio de la línea de crédito o para el otorgamiento del crédito solicitado, deberán solicitarse a la empresa -- los tres últimos estados financieros, que deberán incluir el estado de pérdidas y ganancias, además deberán incluir en su documentación relaciones analíticas de seguros y referencias comerciales y particulares.

Cuando un crédito se establezca a mediano o largo plazo será necesario que el solicitante proporcione presupuestos a largo plazo o sea proyecciones financieras. Lo anterior, para garantizar los años de crédito.

Es necesario proporcionar datos de los años anteriores y hacer un cuadro con los resultados probables de los siguientes años.

Realizando una encuesta en cuanto a la investigación y análisis de las solicitudes de crédito se puede llegar a la conclusión de que cada Banco tiene una metodología distinta para llevarlas a cabo.

Si considera que con la información descrita anteriormente y realizando algunas aclaraciones sobre algún tema, se pueden satisfacer las necesidades que el Banco pueda tener para aceptar o rechazar una solicitud de crédito. (60).

1.- LO QUE CADA SUJETO QUIERE.

Sabemos que en este tipo de operaciones intervienen cuatro partes o más, siendo éstas: el comprador, el vendedor, el banco emisor y el banco corresponsal, aunque en algunas ocasiones pueden intervenir más corresponsales cuando en algún lugar no exista un corresponsal directo o sea necesario solicitar la intervención de otro banco.

Dos son las partes más interesadas en este negocio, el comprador y el vendedor, por lo tanto, intentaremos dar una pequeña explicación de lo que cada una de estas partes desea.

El comprador espera que se cumpla con el contrato, buscando la seguridad de que sólo le pagará al vendedor cuando tenga la seguridad de que cumplió con todas sus obligaciones correctamente.

Además de la seguridad, la conveniencia de la intervención de una tercera parte y en la que tanto el comprador como el vendedor confían para cumplir con la documentación y trámites para efectuar el pago.

El comprador al obtener financiamiento bancario se beneficia en la administración de su flujo de caja.

El comprador recibirá la ayuda de expertos para llevar a cabo operaciones complejas y con trámites difíciles que debe cumplir.

Por lo que respecta al vendedor, éste contará con la seguridad del pago en el plazo acordado, debido a la intervención de un banco.

Tendrá la comodidad de recibir su pago al través de un banco de su propio país puntualmente, lo que le ayudará a incrementar la liquidez de su compañía o negocio.

Lo mismo que al comprador, se le proporcionará asesoría para estas complejas operaciones comerciales.

Con lo anterior, nos podemos dar idea de las -- ventajas y beneficios que obtienen tanto el comprador como el vendedor en este tipo de operaciones, cuando se cuenta con el apoyo y asesoría de una Institución de Crédito que tiene una gran experiencia en estos negocios y que además cuenta con personal capacitado y especializado para que el trámite sea más ágil y eficiente en todos sus puntos. No debemos olvidar que es de gran importancia tomar en cuenta a los bancos corresponsales quienes juegan un papel muy importante en la transacción comercial y que sin ellos sería más dificultoso o tal vez imposible realizar el crédito comercial.

## 2.- EL TIEMPO PARA EL PAGO.

El crédito documentario ofrece un especial, - universal y comprobado sistema para lograr compromisos comerciales aceptables haciendo mención en cuanto a sus reglas que el pago se lleve a cabo contra la entrega de la documentación que representan las mercancías y hacen posible la transferencia de los derechos sobre esas mercancías.

Sin embargo existen otras opciones para el tiempo de pago, mismas que mencionamos enseguida.

Una de ellas es el pago anticipado, en el cual - el comprador tiene plena confianza en el vendedor sabiendo que éste cumplirá con todos los puntos del contrato tal y - como lo acordaron, por lo cual decide pagar anticipadamente. En el caso del vendedor, en ocasiones es indispensable que se le haga el pago anticipado para poder financiar la producción de las mercancías que ha ordenado el comprador.

Existe también el pago al momento del embarque, en el cual el comprador al tener la seguridad de que las - mercancías han sido despachadas y embarcadas de acuerdo al contrato celebrado, efectúa el pago sin correr ningún riesgo.

El vendedor buscará la seguridad del pago, desde el momento en que estén embarcadas las mercancías.

En ambos casos se tendrán que acordar estipulaciones que regulen esta forma de pago.

Otra forma de pago es la efectuada después del - embarque. El comprador posiblemente necesita vender las - mercancías para pagar al vendedor, siempre que éste acepte esperar el pago por cierto tiempo después del embarque, todo dependerá de la confianza que se le tenga al comprador.

Para el vendedor es preferible el pago anticipado, menos favorable es el pago al momento del embarque y es desfavorable el pago después del embarque. En cambio para el comprador es todo lo contrario.

D.- LIQUIDACION O UTILIZACION.

Como consecuencia del crédito comercial el banco - acreditante queda obligado, extracambiariamente a aceptar o pagar las letras de cambio que determinado girador, casi - siempre extranjero que exporta mercancías, o el banco con el cual trabaja, envíe a cargo de el adquirente de las mercancías dichas letras acompañadas de los documentos indicados en el contrato del crédito comercial. (61).

No obstante la obligación que contrae el banco - acreditante de pagar, pueden presentarse situaciones no pre vistas y que tendrán que solucionarse de distintas maneras como veremos a continuación.

Una vez examinados los documentos por el banco - emisor y después de haber verificado el exacto cumplimiento de todos los puntos estipulados en el contrato, la documentación se entrega al comprador contra el pago del importe convenido o la firma de un pagaré según se haya acordado entre la Institución de Crédito y el comprador.

Pero puede suceder que el vendedor presente documentos que no son satisfactorios de acuerdo como eran exigidos por el crédito. Cuando se presente esta situación el banco tendrá la opción de proceder en las siguientes formas:

a) Devolver los documentos al vendedor para que -- sean corregidos o se completen dentro del término de validez del crédito y dentro del período de tiempo especificado en el crédito, a partir de la emisión.

(61) Mantilla Molina, Roberto L.- Títulos de Crédito Cambiarios.- Editorial Porrúa. 1977.

b) Enviar los documentos para cobranza.

c) Devolver los documentos al beneficiario para que los envíe a través de su propio banco.

d) Puede exigir una garantía del vendedor o de un banco, pudiendo pagar aceptar o negociar bajo el compromiso de que cualquier pago que se haga será restituído por la parte que otorgó la garantía, junto con sus intereses y demás costos.

e) Basado en la práctica y en la experiencia y con el consentimiento del beneficiario, pagar, aceptar o negociar "bajo reserva", o sea conservando el derecho de recurrir contra el beneficiario.

#### 1.- PAGO.

Las Reglas Uniformes de Créditos documentarios -- señalan que "Un banco está autorizado para pagar al amparo de un crédito cuando se le designe expresamente para ello en dicho crédito".

Para la liquidación de un crédito mediante pago, el vendedor envía los documentos que prueban el embarque al banco en el cual está disponible o es utilizable el crédito.

Después de verificar que los documentos cumplen los requisitos, el banco efectúa el pago, quedando concluido el trámite.

En el caso de que el banco fuere distinto del banco emisor, enviará los documentos al banco emisor, obteniendo el reembolso en la forma que hayan acordado previamente.

#### 2.- ACEPTACION.

Mediante la aceptación de la letra, el banco repre-

sa su compromiso de pagar el valor indicado en ella a su vencimiento.

El vendedor puede (y es frecuente hacerlo antes del vencimiento) convertir esa letra aceptada en dinero efectivo, descontándola en su propio banco.

El vendedor envía los documentos que prueban el embarque al banco en el cual está disponible o utilizable el crédito, acompañados de una letra girada contra el banco, según el contenido o tenor especificado.

Una vez verificado que la documentación ha cumplido con los requisitos, el banco aceptará la letra o giro devolviéndola al vendedor.

En caso de que el banco fuere otro distinto del emisor, enviará la documentación a éste indicándole que ha sido aceptada la letra y que a su vencimiento obtendrá el reembolso en la forma acordada previamente.

### 3.- NEGOCIACION.

En su capítulo Disposiciones Generales y Definiciones, las Reglas y Usos Uniformes relativos a los créditos Documentarios indican que "un banco está autorizado para negociar al amparo de un crédito:

I.) Cuando así esté expresamente designado en el crédito.

II.) Cuando el crédito sea libremente negociable - por cualquier banco." (62)

En la misma forma que en los casos de pago y aceptación, el vendedor enviará la documentación que prueba el embarque al banco en el cual está disponible el crédito, acompañando también una letra girada contra el comprador o contra cualquier otro girado especificado en el crédito, a la vista o del texto y contenido indicado en el crédito.

Después de verificar que los documentos cumplen con los requisitos estipulados en el crédito, el banco puede -- negociar la letra. La negociación del banco emisor o del -- banco confirmante será sin recurso contra el vendedor. La -- negociación del banco notificador o de cualquier otro banco será con recurso contra el vendedor.

En el caso de que el banco fuere distinto del banco emisor, la documentación y la letra se enviarán a él. El -- reembolso se obtendrá en la forma acordada previamente.

Como podemos apreciar, el trámite para efectuar el pago es similar en los tres casos, variando precisamente en el finiquito del crédito documentario.

#### E.- CREDITOS ESPECIALES.

Existen otros tipos de crédito que no son muy usuales debido a lo complejo y poco común en cuanto a operación, sin embargo llegan a presentarse, por lo que haremos una pequeña mención de algunos de ellos.

##### a) CREDITO ROTATIVO.

El crédito rotativo es aquel en el cual, según los términos y condiciones del mismo, la cantidad se renueva o restablece sin necesi-

dad de establecer otro crédito.

Puede ser revocable o irrevocable y puede ser rotativo con relación al tiempo o al valor.

En el caso de un crédito que rota con relación al tiempo, por ejemplo, un crédito que esté disponible hasta por \$.-50,000.00 por mes durante un determinado período de tiempo, por decir algo, seis meses, dicho crédito estará disponible automáticamente por la suma de \$.-50,000.00 cada mes, sin importar si se ha sacado o no una suma cualquiera durante el mes anterior. Un crédito de esta naturaleza puede ser acumulativo o no acumulativo. Si el crédito determina que es acumulativo, cualquier suma no utilizada durante el primer período pasa y puede ser utilizada durante un período subsiguiente. Si el crédito es no acumulativo, cualquier suma no utilizada durante un período deja de estar disponible, o sea, no pasa a un período subsiguiente.

En el caso de un crédito que rota con relación al valor, la cantidad del crédito se restablece al momento de utilizarlo, dentro de un determinado período total de validez. El crédito puede prever un restablecimiento automático inmediato a la presentación de los documentos determinados, o puede prever el restablecimiento sólo después de que el banco emisor haya recibido dichos documentos. Este tipo de crédito compromete al comprador y a los bancos en una responsabilidad incalculable, razón por la cual no se acostumbra.

Para dar un cierto grado de control sería necesario especificar la suma global que podría ser retirada al anjaro de dicho crédito. Esta cantidad tendría que ser determinada conjuntamente por el comprador y el vendedor para satisfacer sus necesidades y tendría aceptarla el banco emisor.

Un crédito por el valor total de las mercancías que van a ser despachadas, pero que estipula que se despachen semanal o mensualmente cantidades específicas y que permite embarques parciales, no es un crédito rotativo. Es un crédito disponible por cuotas.

b) CREDITO CON CLAUSULA ROJA.

Se llama de esta forma, debido a que en un principio la cláusula en donde se hacía mención la naturaleza especial de este crédito, era escrita con tinta color rojo.

Este crédito en su contrato venía con una cláusula especial incorporada por medio de la cual autorizaba al banco notificador o configurador a hacer pagos por adelantado al beneficiario, antes de la presentación de documentos. Esta cláusula se incorpora únicamente a petición específica del solicitante y su redacción depende de sus requisitos.

En esta cláusula se indica la cantidad autorizada como anticipo, sin embargo en ocasiones es por la cantidad total del crédito.

La mayoría de las veces se utiliza como un método para suministrarle al vendedor los fondos antes del embarque de mercancía.

Por lo tanto, es muy útil para los intermediarios y representantes de aquellas áreas comerciales en donde es necesario una especie de pre-financiamiento, siempre y cuando el comprador esté dispuesto a otorgar concesiones de este tipo.

Como ejemplo podemos mencionar para este tipo de crédito el de un importador de lana en algún país de Europa para permitir que un exportador de lana en Australia obtenga fondos para pagar a los abastecedores reales (siendo por compras directas o en subastas por medio de un préstamo de un banco australiano o ya sea sin garantías o con garantía de documentos internos).

El banco australiano obtendrá el reembolso del préstamo más los intereses, de las sumas que le correspondan al beneficiario australiano cuando embarque la mercancía y presente los documentos de acuerdo con

los términos del crédito. Sin embargo, si el beneficiario deja de embarcar la mercancía y no efectúa el pago del préstamo mediante la presentación de los documentos exigidos, el banco australiano tiene el derecho a exigir el reembolso con intereses al banco emisor del crédito y dicho banco tendrá el derecho a un recurso similar contra el solicitante del crédito. (63).

En esta forma, la carga del pago final recae sobre el solicitante (comprador), quien será responsable de reembolsar los adelantos en el caso de que el beneficiario (vendedor) no presente la documentación exigida en el crédito, y quien responderá por todos los costos en que hubieren incurrido los bancos emisor, notificador y confirmante.

c) CREDITO TRANSFERIBLE.

En el capítulo anterior ya mencionamos algunas referencias de este tipo de crédito por lo que únicamente haremos un recordatorio para que quede mejor comprendido.

Indicamos que un crédito transferible es aquel que puede ser transferido por el beneficiario original a uno o más segundos beneficiarios.

Normalmente se utiliza cuando el primer beneficiario no suministra, el mismo, la mercancía sino que lo hace un intermediario, por lo cual, el primero quiere transferir sus derechos y obligaciones, parcial o totalmente al proveedor real como segundo beneficiario.

Este tipo de crédito sólo puede transferirse una vez, es decir, el segundo beneficiario no puede transferirlo a un tercer beneficiario. La transferencia debe hacerse de acuerdo con las condiciones del crédito original.

(63) Cámara de Comercio Internacional.- Ob. Cit. Pag. 30.

Debe tomarse en cuenta que solo se emitirá un crédito como transferible por instrucciones específicas del solicitante.

Únicamente el crédito irrevocable puede emitirse como transferible.

d) CREDITO BACK-TO-BACK.

Se trata del establecimiento de una carta de crédito solicitada por una persona, ofreciendo como garantía otra carta de crédito abierta a su favor previamente.

Este tipo de crédito se presenta cuando el vendedor no puede por sí mismo, suministrar las mercancías y necesita comprarlas y pagarlas a otro proveedor.

Normalmente se ofrece al banco que las dos cartas de crédito sean lo más similares posible en cuanto a descripción de la mercancía, ya que en otros aspectos, tales como importe, vencimiento, expedición de facturas, etc., habrá diferencia debido a que el beneficiario de la primera carta y al mismo tiempo solicitante de la segunda, generalmente obtiene un diferencial como utilidad y necesita tiempo para preparar la documentación.

Al amparo del "back to back", el vendedor como beneficiario del primer crédito, lo ofrece como garantía al banco notificador para la emisión del segundo crédito. Como solicitantes de este segundo crédito, el vendedor es responsable de reembolsar al banco los pagos que se hagan al amparo del mismo, ya sea que el propio vendedor reciba o no el pago por el primer crédito.

Las cartas de crédito "back to back" no representan una garantía efectiva para el banco a quien se le solicita esta segunda operación,

ya que por causas ajenas a su control el beneficiario no pueda obtener la negociación de la Carta de Crédito a su favor y por lo mismo no tenga los medios para liquidar la que él solicitó.

Debido a que en esta operación se pretende crear solvencia económica a quien no la tiene, los bancos no la aceptan tan fácilmente.

Existe un crédito similar conocido como "contra-crédito" y también implica la negociación de un segundo crédito a favor de su proveedor. El procedimiento es el mismo excepto que el vendedor solicita la emisión de este crédito a su propio banco, en contrapartida del primero. El mismo banco puede aceptar la emisión de este crédito si se acomoda a la línea de crédito que tiene establecida el solicitante o se le proporciona como un servicio especial para apoyarlo en la transacción - que está realizando con la primera carta de crédito.

Hemos tratado de hacer un pequeño comentario sobre los créditos especiales que surgen en los actos de comercio nacionales o internacionales como consecuencia de las necesidades tanto del comprador y vendedor de mercancías, como también con los bancos que intervienen y que juegan un papel importantísimo en estas operaciones.

Los bancos como instituciones que son deben vigilar y estar completamente seguros de los negocios que realizan y promueven y al mismo tiempo proporcionar seguridad y confianza a las personas, ya sean físicas o morales, que les soliciten algún servicio, como en estos casos en que la mayoría de las veces no se conocen ni el vendedor ni el comprador, pero - desean efectuar un negocio, y que mejor que contar con el respaldo de una Institución de Crédito.

De esta forma se ha querido dar una idea de estos créditos, que por lo extenso que son y por la diversidad de situaciones que presentan, no podemos como se desearía ampliarlos más en este tema.

## CAPITULO III

### TECNICAS BASICAS PARA EL OTORGAMIENTO DEL CREDITO

Al llevar a cabo gestiones para el otorgamiento de un crédito es importante analizar detenidamente algunos puntos que son de vital interés para poder determinar la recuperación del mismo y conocer la solución económica y moral del solicitante, así como también saber cuales son las necesidades del acreditado para poder encuadrar el tipo de crédito que debe ofrecerse para su mejor aprovechamiento. A continuación se tratará de dar un enfoque sobre estos puntos que pueden ser determinantes para el rechazo u otorgamiento de una solicitud de crédito.

#### A.- MORALIDAD MERCANTIL.

En términos generales se puede afirmar que toda decisión en materia de crédito, ya sea el solicitante una persona física o una empresa, y el prestamista un banco o cualquier otra entidad, requiere de información, puesto que el desconocimiento de las cualidades morales y financieras del solicitante se traduce en riesgos innecesarios para la persona o institución que otorga el préstamo. (64).

El análisis de la moralidad mercantil ha sido y seguirá siendo uno de los elementos más importantes en la toma de decisiones en materia de crédito. Su análisis comprenderá puntos que permitan darnos una idea sobre la conducta del hombre de empresa, tanto en el campo profesional como frente a compromisos de carácter económico, moral y social.

Con este análisis nos damos cuenta de que es necesario conocer y encontrar respuesta a ciertos antecedentes como son:

(64) Velázquez, Carlos A.- Obra citada Pag. 9.

- 1) El tiempo que tiene de operar la empresa en su campo.
- 2) Cual es la antigüedad y el prestigio de que disfrutan los propietarios y administradores.
- 3) Como se evalúa y en que forma se refleja en el negocio la moralidad mercantil de propietarios y administradores (incluyendo aspectos fiscales y contables).
- 4) Que opinan de la empresa otras compañías o negocios relacionados con ella en cuanto a su moralidad mercantil y al manejo de sus compromisos con proveedores, clientela e instituciones de crédito.

Como se puede apreciar los puntos anotados anteriormente, son de gran importancia para poder determinar el otorgamiento de un crédito, así como su recuperación en el plazo propuesto sin correr riesgos innecesarios.

#### B.- PROPOSITO DEL CREDITO.

En esta etapa se pretende determinar en forma amplia la necesidad que el cliente pretende satisfacer.

El Banco analiza cuidadosamente la solicitud del crédito en cuanto a su monto, plazo, condiciones de pago, destino, etc. En caso de que el análisis financiero determine que la solicitud original puede ser cambiada a otro tipo de crédito más adecuado a las necesidades del solicitante, procederá a recomendar el tipo ideal de crédito. Además, analiza cuidadosamente si el crédito solicitado se encuentra dentro de los lineamientos de operación y política de la Institución que otorgará el crédito.

Mientras más completo sea el conocimiento que se tenga en este aspecto, mejor se podrán determinar las características más adecuadas del crédito en cuanto al tipo del mismo.

Para otorgar el crédito es necesario precisar los hechos que originan la petición del crédito, el monto requerido para solventar la necesidad del solicitante, en qué forma y cuándo debe ser aplicada esa inversión, así mismo se determinará la fecha y la forma en que se recuperará el importe del crédito.

Es importante también precisar los beneficios que obtendrá el solicitante con el crédito.

Una vez aclarados y determinados los puntos indicados anteriormente - será factible analizar, en primer término:

Si el crédito solicitado es razonable.

Si sus efectos serán positivos tanto para el solicitante como para la Institución otorgante.

Una vez examinados los puntos relativos al monto, propósito y vencimiento propuesto del crédito solicitado, se completa el panorama general de la solicitud. Dentro de este examen se investiga si hay algún conflicto legal, por ejemplo: vencimientos o destino de los créditos no permitido por las leyes.

Existen lineamientos jurídicos e internos en las operaciones, por ejemplo: el Estado tiene gran interés en que los fondos depositados por el público en las instituciones financieras sean invertidos en forma tal que se garantice su oportuna recuperación, así como el fomento en la actividad económica del país. De esta forma, cuando se solicite un crédito destinado a un fin especulativo (como - aprovechar condiciones especiales para adquisición de materia prima), aún cuando esté conveniente y ampliamente garantizado, se situará en segundo lugar, frente a otro que en alguna forma beneficie a una comunidad, por ejemplo para la ampliación de una planta industrial que proporcionará nuevos empleos y mayor producción.

Las leyes y reglamentos emitidos para obligar a las Instituciones a tomar determinadas medidas precautorias antes de otorgar un crédito se han formulado con la intención primordial de salvaguardar la imagen de confianza de las instituciones, que seguirán ofreciendo seguridad y solvencia (65).

El artículo 13 de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, menciona los requisitos que debe recabar una Institución de crédito para el otorgamiento de créditos, independientemente de las circulares emitidas por el Banco de México, S. A. y la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros.

(65) Velázquez, Carlos A.- Ob. Cit. Pág. 14.

### C.- POSICION Y PERSPECTIVAS DEL NEGOCIO ACREDITADO (MERCADO).

Si es importante conocer los antecedentes de una empresa, la forma como se ha desarrollado y su posición actual, no lo es menos preveer, hasta donde sea factible su marcha futura.

Son muchos los elementos externos al negocio mismo que, en una u otra forma afectan su marcha. Por lo mismo, es indispensable conocer entre otras cosas:

- 1.- El medio de que forma parte.
- 2.- Precios y condiciones de venta de sus productos.
- 3.- El prestigio de su marca o marcas.
- 4.- La calidad de sus productos.

Hay que investigar también el lugar que ocupa entre las firmas que concurren a un mismo mercado. Este es un elemento indispensable para juzgar la viabilidad de los planes de la empresa, ya que si cristalizan, se traducirán en ingresos a través de ventas, los que a su vez determinarán el grado de éxito que se obtenga.

Para cubrir el punto anterior, surgirán algunas preguntas importantes que debemos hacernos y que nos darán la pauta para un mejor conocimiento y desde luego para obtener buenos resultados.

Las cuestiones a que se hacen mención son por ejemplo:

- a) ¿Conocemos la trayectoria de la penetración de la empresa en su mercado y sus posibilidades futuras?
- b) ¿Es un sólo producto o son varios, y sus precios y condiciones de venta están a un nivel de competencia en el mercado?
- c) ¿Cuál es su calidad y presentación y cuál es el prestigio de la marca?
- d) ¿De qué medios de distribución dispone y cuál es su labor publicitaria y mercadotecnia en general?

e) ¿Son productos finales o intermedios?

f) ¿Sabemos cuáles son los principales competidores de esa empresa y sus productos, y si depende de un reducido número de clientes?

Como se puede apreciar es necesario conocer más a fondo a una empresa para determinar su capacidad y solvencia actual y futura y sobre todo conocer su mercado.

#### D. RECURSOS MATERIALES Y TÉCNICOS.

Sabemos que toda empresa en su estructura, está integrada en un sentido amplio, de la siguiente forma:

- a) Recursos materiales
- b) Recursos técnicos
- c) Recursos humanos

La coordinación entre estos elementos es indispensable para que una empresa funcione eficazmente, pues el apoyo que deben darse es en forma recíproca y son la base de la estructura de la misma.

Tanto los recursos materiales como los técnicos, son los medios de que se vale la administración para el logro de los objetivos de la empresa, manejándolos adecuadamente para lograr la máxima eficacia.

Por ello, se considera importante que los conozcamos, determinando en forma especial los siguientes puntos:

1.- LOCALIZACION DE LA EMPRESA.- Para juzgar si es adecuada o no debemos tomar en cuenta:

a) La existencia de medios que faciliten la producción o la venta de bienes y servicios, como son: infraestructura básica (luz, agua, energéticos, transporte), materias primas, mano de obra, etc.

b) La ubicación de centros de distribución y consumo.

2.- Si el aprovisionamiento de materias primas depende de un reducido número de proveedores y si son locales o extranjeros.

3.- Si las instalaciones, maquinaria y equipo y capacidad de producción, están acordes con la actividad específica de la empresa y con su mercado.

4.- Si los sistemas de mantenimiento de maquinaria y equipo corresponden a las necesidades de la empresa, prolongando su vida útil en coordinación con un plan de reposición de los mismos.

5.- Si cuenta con los apoyos técnicos a la producción o, en su caso, asistencia técnica nacional o extranjera, así como patentes, limitaciones, alcances y costos de esos elementos.

6.- Si tiene la empresa incentivos de carácter fiscal, federales o estatales, como son: exenciones de impuestos prediales, de ingresos mercantiles o sobre la renta y derechos de inscripción en el Registro Público.

7.- Forma en que manejan las relaciones obrero-patronales.

Como se puede apreciar, de los puntos mencionados, se relacionan en gran parte los recursos materiales y los técnicos, siendo de gran importancia conocerlos identificando de una manera clara cual es cada uno para poder determinar y juzgar - el correcto uso que debe dársele o que se le está dando.

#### I. CAPACIDAD DE DIRECCION (ADMINISTRACION).

Aún cuando este aspecto cae bajo el rubro general de Análisis de Recursos, es de tal importancia que merece trato especial, ya que los recursos materiales y - técnicos son simples instrumentos. Son los hombres quienes con su habilidad, imaginación y conocimientos, determinan el éxito o el fracaso de cualquier empresa.

La evaluación del aspecto humano de la empresa es, sin duda, la que exige de nuestra parte un mayor grado de profesionalismo y objetividad. No se trata nada

más de sopesar las virtudes personales de los ejecutivos de una empresa, sino su capacidad y eficiencia como administradores.

Con respecto a la capacidad administrativa y honradez de socios y dirigentes, se examinan también los antecedentes crediticios de la empresa, la forma en que han cumplido sus obligaciones anteriormente, con los bancos y sus principales proveedores; la existencia de problemas obrero-patronales, emplazamientos de huelga y sus causas; los adeudos de cuotas al I.M.S.S. e impuestos al gobierno; la existencia y motivo de demandas a la empresa o a sus propietarios y administradores; y desde otro punto de vista, la forma en que conducen éstos sus negocios, su reputación comercial, su visión para introducción de nuevas técnicas de trabajo, el adiestramiento de personal y, finalmente el estado de las instalaciones, la maquinaria y el inventario de productos y materias primas.

En forma particular, debe resaltarse la labor de la administración de la empresa. La competencia administrativa se reflejará en los resultados de ella en su nivel de ventas, en la imagen que el público se forma, en la moral de sus empleados. Se trata también de investigar la buena voluntad, además de la capacidad, por parte del deudor, para cumplir sus obligaciones, ya que lo que ha ocurrido en el pasado, probablemente se repetirá en el futuro. Una empresa puede tener excelentes resultados financieros, pero si la administración carece de conocimientos y determinación, en poco tiempo esto se reflejará en la situación financiera. El otro extremo también es importante: cuando una empresa tiene una satisfactoria, pero no muy fuerte condición financiera y muestra disponer de una excelente administración, que hace la operación rentable y proporciona ganancias a sus accionistas, tal hecho constituirá un punto a su favor. Ambos factores, carácter y capacidad de los administradores, deben coincidir para que se otorgue el crédito a la empresa. (66).

Tradicionalmente, las relaciones de crédito se han fundado en aspectos cualitativos de los individuos que dirigen las empresas, máxime cuando son pequeñas. Pero no es esto el único aspecto que debemos considerar, tenemos que enriquecer nuestro juicio con todos los elementos mencionados en los puntos anteriores.

A pesar de lo comentado anteriormente nos surgen preguntas como las siguientes:

¿Conocemos realmente a los hombres que dirigen la empresa, a través de su estilo administrativo, manejo de relaciones públicas u otras de sus características, y podemos emitir un juicio acerca de su capacidad?

¿Conocemos el prestigio de los principales ejecutivos de la empresa y sus antecedentes en el campo profesional y administrativo?

Tomando en consideración la edad de los dirigentes actuales, ¿está garantizada la continuidad de la administración en su mismo grado de calidad y, en caso de cambio, hay capacidad de adaptación y con que equipo se cuenta?

¿Se trata de una empresa de control familiar? ¿Cuenta su administración con una estructura profesional o es ésta de tipo paternalista?

Hay que recalcar que quien participa en la administración del crédito, no debe limitar su trato al aspecto meramente social, sino que tiene la obligación de analizar la habilidad profesional de los ejecutivos de las empresas.

#### E.- ESTUDIO FINANCIERO (CAPACIDAD DE PAGO)

Esta faceta es de gran importancia porque aquí se analiza la información histórica de la empresa, sus antecedentes, los años en que ha operado y los cambios que ha experimentado, tales como aumentos de capital y disminuciones del mismo, fusiones, reorganizaciones, etc. y el efecto que dichos cambios han tenido sobre las operaciones. Otro aspecto es la distribución de su capital, que puede estar en manos de una o muchas personas, como es el caso de las grandes sociedades anónimas, ya que, desde el punto de vista del crédito, la diversificación del capital presenta menos riesgos que la concentración. La línea de productos o servicios de la empresa también debe analizarse, así como la forma de distribuirlos o venderlos. Puede ser una empresa mayorista o minorista, exportadora o exclusivamente de mercados locales, dependiente o independiente de sus clientes y proveedores.

La información financiera que se reciba del cliente, tal como balances y estados de pérdidas y ganancias, es especialmente importante en el análisis del crédito. Primeramente debe verificarse que estos documentos sean elaborados profesionalmente por un contador público titulado y con arreglo al monto solicitado; si éste es muy alto, dichos documentos habrán de ser certificados - por otro contador, independiente de la empresa, pero que esté en posibilidad de emitir una opinión calificada sobre la veracidad de los hechos y cifras que figuren en los documentos. Es preferible el trámite anterior, ya que frecuentemente los estados financieros se prestan a fraudes cuando no están auditados ni certificados. Es importante la ética profesional del contador para asegurar la calidad del trabajo realizado.

Además de lo anterior, es importante que el funcionario bancario o de crédito visite las oficinas del cliente, lo que le ayudará a formarse una imagen más exacta de la empresa, como algo real y tangible, y no sólo por los números. Con esta visita se comprobará si el área donde se localiza el negocio está prosperando, si las condiciones de la planta y el equipo son modernos y funcionales.

Los registros de los bancos y centros de informes de créditos son de una gran utilidad, ya que muestran la forma en que el solicitante ha hecho uso del crédito en el pasado y en consecuencia lo que se puede esperar en el futuro.

*"El análisis de los estados financieros como complemento necesario de la recabación de información, es la operación de distinguir o separar los componentes que los integran, para conocer sus orígenes, explicar sus posibles proyecciones, y conocer sus principios y elementos con el fin de determinar si la estructura financiera de la empresa es adecuada o adolece de problemas que en última instancia repercuten en su productividad y en sus utilidades". (67)*

Todas las instituciones de crédito tienen como obligación legal, el establecer un expediente para cada cliente que se le otorgue un crédito.

Esta obligación se consigna en la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares de Crédito.

El artículo 13 de esta Ley reglamentaba esta obligación, que desde 1941 ha sido reformada en 6 ocasiones.

(67) Gutiérrez, Alfredo F.- Los Estados Financieros y su análisis. Fondo de Cultura Económica. México. 1970.

Originalmente el precepto citado sólo se aplicaba a los bancos de depósito y sobre los créditos que no tuvieran garantía real.

La reforma del 3 de Enero de 1974 del artículo 13 aclaró la obligación de las instituciones de crédito de abrir expedientes a los solicitantes de crédito.

El texto actual del artículo 13 de la ley citada, establece que la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, mediante reglas de carácter general, determinará la documentación e información que los bancos de depósito deberán recabar para créditos o préstamos de cualquier naturaleza, con o sin garantía real, así como los requisitos que dicha documentación debe reunir y la periodicidad con que deberá obtenerse. (68).

La documentación que las instituciones de crédito están obligadas a solicitar a sus clientes es la siguiente:

- 1.- En créditos mayores de \$.-100,000.00 el último balance y cuenta de pérdidas y ganancias autorizados con la firma del deudor.
- 2.- En créditos de más de \$.-200,000.00, los balances y cuentas de pérdidas y ganancias correspondientes a los tres años inmediatos anteriores a los que hubiere practicado, en el supuesto de que inicien operaciones en un período menor.
- 3.- En créditos de más de un millón de pesos, además de los documentos citados en el punto anterior, el último balance anual, certificado por contador público. Además relaciones analíticas de los principales renglones del balance, firmadas por el deudor o persona facultada. (69).

#### P.- CAUSAS DE RECHAZO POR PARTE DE LOS BANCOS.

En la mayoría de los empresarios que saben que en cualquier momento --

(68) Acosta Romero, Miguel.- Ob. Cit. Pág. 258.

(69) Acosta Romero, Miguel.- Ob. Cit. Pág. 260.

necesitarán del auxilio de un crédito bancario, existe una inquietud por el desconocimiento si el mismo les será concedido.

Es de vital importancia señalar que la información que se proporciona a una institución de crédito por parte de los solicitantes de crédito, en la totalidad de los casos se transforma, tanto para adecuar la información a los formatos de análisis del banco, como para homogeneizar, cantidades y partidas que generalmente no lo son.

Una vez detectadas aquellas solicitudes de crédito que reúnen todos los elementos para ser financiados por la banca comercial, no se debe ignorar la posibilidad de encuadrar la operación en un marco que permita abatir el costo de financiamiento a través de los mecanismos de apoyo que para el desarrollo de la mediana y pequeña industria existen en nuestro país.

Son infinitud de elementos los que se deben considerar cuando se analizan las causas por las que se rechazan las solicitudes de crédito.

Debemos distinguir primeramente dos grupos:

- 1.- Causas imputables al banco.
- 2.- Causas imputables al cliente.

No necesariamente las causas de rechazo de solicitudes de crédito son imputables siempre al cliente. Existen casos en los que algunas solicitudes de crédito no tuvieron éxito por causas internas de la institución bancaria.

Algunas otras no se reflejan por ineptitud operacional o desconocimiento y rigidez del banquero, sino por causas tan ajenas a su voluntad como a la del cliente, y sin embargo, impiden otorgar el crédito.

Algunas de las causas imputables al banco son por ejemplo:

- 1.- "El encaje legal" ya que una buena parte de los fondos que recibe se quexan en depósito en el Banco de México por este concepto.

2.- El remanente que queda en los bancos para ser prestado está condicionado a ser invertido en determinados sectores industriales o agropecuarios considerados de interés prioritario.

3.- Debido a la demanda de crédito y el poco dinero para satisfacerla, obliga a los bancos a seleccionar a los solicitantes lo que ocasiona el rechazo de las solicitudes para quienes no reúnen los requisitos establecidos.

Lo anterior obliga al solicitante a presentar sus peticiones en forma casi perfecta.

4.- No falta de incapacidad y visión de algunos ejecutivos que llegan a ocupar puestos de decisión dentro de la institución de crédito.

5.- La falta de personal capacitado como son los analistas de crédito, que tan importante papel juegan en el crédito, es otro de los hechos que pueden causar retraso o rechazo de innumerables solicitudes.

6.- Hay instituciones que debido a sus políticas internas aplican a todos los clientes la misma tasa de interés y comisiones por servicios determinados.

7.- Cuando existen otros canales de financiamiento, el banco aconseja al solicitante la mejor forma de celebrar la operación.

8.- Una causal de rechazo importante y que se presenta en ocasiones es aquella en la cual existe un momento de restricción general de créditos.

Aún en este caso las solicitudes perfectamente bien presentadas, son rechazadas.

Como podemos darnos cuenta estas causas de rechazo no se deben exclusivamente a la falta de interés de la institución de crédito, sino que influyen otros factores que obligan a tomar decisiones de rechazo.

Existen también causas que son imputables al cliente, entre las que podemos señalar las siguientes:

1.- Que al banco el cliente no le soporte la seguridad de recuperación del crédito en el plazo y condiciones estipuladas.

Esta es la razón primordial por la que se rechazan muchos créditos en las instituciones de crédito.

2.- Que existan antecedentes de incumplimiento de pago por créditos - otorgados anteriormente o con otras instituciones de crédito.

3.- La falta de garantías adecuadas para respaldar el otorgamiento del crédito y asegurar al banco el cumplimiento del mismo.

4.- Que al presentar la solicitud no lleve los documentos o información completa y correcta para la decisión rápida de otorgamiento o rechazo del crédito.

5.- El poco conocimiento que se pueda tener del solicitante, ya sea por no trabajar anteriormente con el banco o por canalizar sus recursos con otro.

6.- La falta de cumplimiento por parte del acreditado del compromiso - contraído con relación a la reciprocidad que debe proporcionar al banco por el crédito otorgado.

7.- Que la productividad que pueda dar el cliente sea nula o muy pobre, lo cual no es favorable para el banco.

8.- Que la institución de crédito detecte una nula o mala planeación - financiera en la empresa.

Si el banco se da cuenta que la empresa está siendo manejada deficientemente en el aspecto financiero no se arriesgará para el otorgamiento de ningún crédito.

Las anteriores, son algunas de las muchas causas de rechazo de los créditos solicitados a los bancos, existiendo muchísimas más que sería interminable enumerar.

## G.- CONCLUSIONES

- 1.- El crédito nació como consecuencia de las necesidades de la humanidad y su primera manifestación fue el trueque y se realizó en especie, por esto se puede decir que el crédito es tan antiguo como la historia y cultura del hombre.

La evolución que ha tenido el crédito hasta nuestros días se presenta en los mercados financieros internos y en las operaciones internacionales de crédito con la intervención de Bancos extranjeros.

- 2.- Los bancos o instituciones de crédito tienen como función la captación de recursos en sus diversas formas como son, los depósitos a la vista, inversiones, ahorro, etc., para centralizar los capitales disponibles, para distribuirlos en operaciones crediticias a quienes los solicitan por las necesidades propias de su actividad.

Es por esto que a las instituciones de crédito se les atribuye como función primordial la intermediación profesional en el mercado del dinero y el crédito, siendo su ganancia la diferencia que existe entre la tasa de interés que pagan por lo que reciben y lo que se cobra por los créditos otorgados.

- 3.- A medida que los servicios bancarios van evolucionando, por el mismo desarrollo de la humanidad y por las propias necesidades en el progreso de la industria y el comercio, los servicios van siendo más sofisticados, originando con ello la modificación a las leyes y reglamentos para actualizar y apearse los más posible a lo que demanda cada persona, sea física o moral.

Desde el surgimiento de la primera Ley Bancaria en Marzo de 1897, y que fue el primer instrumento jurídico, que reguló la actividad bancaria, han surgido posteriormente nuevas leyes que han ido evolucionando por las propias necesidades crediticias principalmente, pero no sólo en este aspecto, sino que han surgido nuevos servicios.

La vigente ley bancaria es la que ocupa el quinto lugar desde el surgimiento de la primera. La ley actual entró en vigor en Mayo de 1941 y clasifica actualmente a la banca en nacional y privada.

- 4.- El tema principal de este trabajo es un servicio ofrecido por los bancos y cada vez más usado por sus clientes por el auge que tiene la importación y exportación de mercancías o maquinaria de otros países. Por la seguridad que representa tanto para el comprador como para el vendedor este tipo de negocios es usado con más frecuencia y por mayores montos. La seguridad se encuentra representada por las instituciones que intervienen, ya que generalmente son dos los bancos que respaldan la operación, uno de ellos es nacional y el otro, o en algunos casos, los otros son bancos extranjeros.

6.- Aunque nuestra Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito no considera a estos documentos como títulos de crédito ya que no confieren a sus tenedores derecho alguno contra las personas a quienes van dirigidos, si se encuentran respaldados para llevar a cabo su función con pagarés a favor de las instituciones a quienes se solicita este servicio. Además de esta garantía para el banco que expide la carta de crédito el beneficiario puede recibir una letra de cambio aceptada por el banco negociador. De esta manera podemos ver que a pesar de que las cartas de crédito no se consideran títulos de crédito, su negociación implica el uso de estas aunque sea en forma indirecta.

6.- Un documento que es considerado como título de crédito es el conocimiento de embarque que ampara las mercancías motivo de la transacción comercial, y es uno de los documentos que exigen los bancos que intervienen en esta operación para efectuar la liquidación. A este respecto las instituciones de crédito toman en consideración la documentación presentada por el vendedor, sin tomar en cuenta la calidad o buen estado de la mercancía, sin embargo debemos considerar que si las instituciones que intervienen en estas operaciones comerciales tuvieran personal especializado podían proporcionar un servicio más completo para sus clientes verificando que las mercancías se encuentren en las condiciones deseadas por el comprador.

Posiblemente con el transcurso del tiempo y progreso y desarrollo de esta actividad comercial vayan surgiendo beneficios recíprocamente como lo ha sido en cuanto a la legislación bancaria.

7.- Generalmente las compañías o personas que utilizan este tipo de créditos comerciales se encuentran bien documentadas sobre las mercancías o maquinarias que desean obtener, en ocasiones ya hasta contacto han tenido con quien desean llevar a cabo su operación, sin embargo, también deben tomar en cuenta si es posible que obtengan el financiamiento y la intervención de la Institución de crédito para celebrar la operación.

Desde luego que no es fácil ni en forma inmediata obtenerlo, para ésto es necesario reunir ciertos requisitos que pide el banco que dará el servicio y que pueden ser entre otros los siguientes:

El solicitante deberá tener establecida una línea de crédito, para lo cual habrá presentado sus estados financieros y relaciones analíticas, con lo cual el banco ya tendrá antecedentes de la empresa y su actividad, independientemente de conocer su solvencia económica y tenerlo catalogado como sujeto de crédito. No existiendo lo anterior y siendo cliente del banco se le solicitará la documentación respectiva con la finalidad de atenderlo, no sin antes verificar el movimiento de sus cuentas e investigar si lo que solicita va de acuerdo con su actividad.

También deberá tener una antigüedad mínima como cliente, además de conocer sus antecedentes crediticios con otras instituciones.

Existen muchos requisitos para atender al solicitante de este servicio que sería difícil mencionar, pero lo importante es que para obtener el crédito no surjan imprevistos que retrasen su negociación o inclusive lleguen a perjudicar a las partes con la cancelación de la transacción comercial.

- 8.- El que sea otorgado un crédito, cualquiera que sea, a alguna persona, ya sea física o moral, no indica que se haya investigado a fondo como debiera suceder ni que se haya cumplido exactamente con los requisitos indispensables para su otorgamiento. Desafortunadamente intervienen factores ajenos a las políticas de las instituciones. Ciertamente existe un departamento de crédito que verifica el eficaz cumplimiento de políticas de operación, sin embargo en ocasiones debido al exceso de trabajo que puede existir en ese departamento o a la deficiencia del personal, estas operaciones pasan desapercibidas.

Estos casos suelen presentarse cuando los funcionarios de sucursales gozan de facultades de crédito, operándolas a su libre albedrío sin apogarse a las políticas institucionales.

De ahí que la morosidad mercantil que pudiera existir de una persona a la que se le otorgó un crédito no sea determinada a tiempo y pueda causar problemas para la recuperación del adeudo.

- 9.- A pesar de que existen lineamientos jurídicos e internos en las operaciones de crédito y que la preocupación del estado es fomentar la actividad económica del país exhortando a las instituciones de crédito para que los créditos concedidos no sean especulativos a pesar de estar garantizados plenamente, sino que sea benéfico para la comunidad, existe a gran escala la solicitud de créditos para la adquisición de maquinaria, que queriéndolo o no viene a sustituir al hombre, reduciendo mayor producción. Los créditos para la importación de maquinaria de otros países es cada vez más frecuente y el industrial ya no toma en cuenta la creación de nuevas fuentes de trabajo si no la mayor producción con menos mano de obra y costo reducido.

Desafortunadamente no es posible frenar la producción de las empresas, pero si hubiera un organismo que evaluara la importancia de adquirir maquinaria moderna con el riesgo de crear desempleo, se podrían hacer estudios que pudieran solucionar el problema o cuando menos se intentará buscar otros medios.

- 10.- Ya hemos mencionado sobre ciertos requisitos para la obtención de créditos bancarios, pero debemos hacer énfasis sobre lo que a documentación se refiere, ya que nuestra Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares señala que de acuerdo al monto, el solicitante deberá entregar estados financieros o balances actualizados, así como estados de pérdidas y ganancias, y en algunos casos relaciones analíticas de ciertos renglones del balance.

Casi la mayoría de las instituciones de crédito, además de la documentación señalada en la ley solicitan otros elementos como son: referencias comercia-

les y particulares, relaciones de seguros, y en algunos casos principalmente en créditos a mediano o largo plazo, estados financieros profoma. Lo anterior tomando en cuenta que la experiencia en los créditos no siempre ha sido satisfactoria en su recuperación.

Sería conveniente y que se cumpliera eficazmente la boletización definitiva o por un tiempo razonable de clientes morosos con la finalidad de reducir la cartera vencida en todos los bancos.

Es una situación comprometadora y difícil debido a que existen muchos intereses de por medio, pero considero que ayudaría a la banca a fomentar la economía nacional con un crecimiento más sano.

En muchas ocasiones las instituciones de crédito se encuentran limitadas a otorgar créditos debido a la cartera vencida que existe y se van autorizando de acuerdo a la recuperación que vayan teniendo en ese renglón. Por otra parte las limitaciones por el Banco de México y Comisión Nacional Bancaria y de Seguros para el otorgamiento de crédito.

Suplicamos marcar con X el concepto deseado y requisitar el reverso de esta solicitud.

**BUCURSAL**  
**MULTIBANCO COMERMEX, S. A.**  
DEPARTAMENTO DE CREDITOS COMERCIALES,

**AUTORIZADO POR**

a \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 19\_\_\_\_

Muy señores (míos) nuestros:

Sírvanse establecer por:  CORREO AEREO  TELEX incluyendo todos los detalles  TELEX simple, aviso, por (mi) nuestra cuenta un Crédito Comercial Documentario Irrevocable,  CDN  SIN confirmación, de sus correspondientes en \_\_\_\_\_ a través del \_\_\_\_\_ (plaza) \_\_\_\_\_ (para ser llenado por nosotros a no ser que usted(es) indique(n) un banco en especial) a favor de \_\_\_\_\_ (nombre y domicilio completos)

Este crédito es pagadero en \_\_\_\_\_ y expira el día \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 19\_\_\_\_ por la suma  MÁXIMA  APROXIMADA \_\_\_\_\_ (en número y letra, en la moneda que deberá pagarse)

El (los) beneficiario(s) podrá(n) disponer de este Crédito mediante letras de cambio  a la Vista  A \_\_\_\_\_ días fecha de \_\_\_\_\_ a cargo de sus corresponsales y acompañadas de los siguientes documentos:

**1.-CONOCIMIENTO DE EMBARQUE:**

- Marítimo "CLEAN ON BOARD" Juego Completo.  De Ferrocarril.
  - De camión.
  - Guía Aérea.
- expedidos a la orden de **MULTIBANCO COMERMEX, S. A.**, o en forma negociable para notificar a \_\_\_\_\_ mostrando  FLETE PAGADO  FLETE POR COBRAR y evidenciando embarque desde \_\_\_\_\_ (punto de embarque) a \_\_\_\_\_

**2.-FACTURA COMERCIAL** expedida a nombre de \_\_\_\_\_ (indicar dirección completa)

en original y \_\_\_\_\_ copias firmadas. Original y dos copias visadas por  Consulado Mexicano  Consúl de Nación Amiga  Certificadas por Notario Público, detallando la siguiente mercancía: (Sólo indicar detalle genérico)

**3.-OTROS DOCUMENTOS:**

- Certificado de Origen
- Certificado de Calidad
- Certificado de Peso
- Certificado de Sanidad
- Lista de Empaque
- Lista de Peso

**4.-EL SEGURO SERA TOMADO POR:**

ustedes con SEGUROS LA COMERCIAL, S. A. por (mi) nuestra cuenta.  
 nosotros con \_\_\_\_\_ (nombre y dirección de la compañía de seguros)  
bajo Póliza No. \_\_\_\_\_ la cual entrará expedida a favor del **MULTIBANCO COMERMEX, S. A.** obligando no a enviarnos copia dentro de los cinco siguientes días.  
Este seguro cubrirá los riesgos abajo marcados desde \_\_\_\_\_ a \_\_\_\_\_

- (1).---Robo de bulto por entero
- (2).---Robo
- (3).---Mojadura de agua dulce, de mar o de ambas.
- (4).---Contacto con otras cargas
- (5).---Manchas
- (6).---Oxidación
- (7).---Rotura
- (8).---Merma y/o Derrames
- (9).---Todo riesgo
- (10).---Barredura
- (11).---Gusano
- (12).---Cláusula de Huehga y Alborotos Populares para Embarques Marítimos
- (13).---Cláusula de Huehga, Alborotos Populares y contención Civil.---Embarques Terrestres y Aéreos
- (14).---Guerra a Flote
- (15).---Bodega a bodega para embarques marítimos
- (16).---Bodega a bodega para embarques Terrestres y Aéreos

**5.-INSTRUCCIONES ESPECIALES:**

Embarques (pagos) parciales permitidos  SI  NO Transbordos permitidos  SI  NO

**6.-CREDITO DE POTIZACION:**  P. O. B.  C. AND P.

**7.-OTRAS INSTRUCCIONES:**

Suplicamos marcar con X el concepto deseado y requisitar el reverso de esta solicitud.

SUCURSAL

AUTORIZADO POR

**MULTIBANCO COMERMEX, S. A.**

DEPARTAMENTO DE CREDITOS COMERCIALES,

n.º de ..... de 19 .....

Muy señoras (mi)os) nuestros:

Sírvanos establecer por:  CORREO AEREO  TELEX incluyendo todos los detalles  TELEX simple aviso, por (mi) nuestra cuenta un Crédito Comercial Documentario Irrevocable,  CON  SIN confirmación de sus correspon-

sales en ..... a través del ..... (para ser llenado por nosotros a no ser que usted(es) indique(s) un banco en especial)

a favor de ..... (nombre y domicilio completos)

Este crédito es pagadero en ..... y expira el día ..... de ..... de 19 .....

por la suma  MAXIMA  APROXIMADA ..... (en número y letra, en la moneda que deberá pagarse)

El (los) beneficiario(s) podrá(n) disponer de este Crédito mediante letras de cambio  a la Vista  A ..... días fecha de ....., a cargo de sus corresponsales y acompañadas de los siguientes documentos:

1.-CONOCIMIENTO DE EMBARQUE:

- Marítimo "CLEAN ON BOARD" Juego Completo.  De Ferrocarril.
- De camión.
- Gula Aérea.

expedidos a la orden de MULTIBANCO COMERMEX, S. A., o en forma negociable para notificar a .....

mostrando  FLETE PAGADO  FLETE POR COBRAR y evidenciando embarque desde ..... (punto de embarque)

2.-FACTURA COMERCIAL expedida a nombre de .....

(indicar dirección completa)

en original y ..... copias firmadas. Original y dos copias visadas por  Consulado Mexicano  Consúl de Nación Amiga  Certificadas por Notario Público, detallando la siguiente mercancía: (Sólo indicar detalle genérico)

3.-OTROS DOCUMENTOS:

- Certificado de Origen  Certificado de Peso  Lista de Empaque
- Certificado de Calidad  Certificado de Sanidad  Lista de Peso

4.-EL SEGURO SERA TOMADO POR:

- ustedes con SEGUROS LA COMERCIAL, S. A. por (mi) nuestra cuenta.
- nosotros con .....

bajo Póliza No. .... la cual estará expedida a favor del MULTIBANCO COMERMEX, S. A. obligándonos a enviarles copia dentro de los cinco siguientes días.

Este seguro cubrirá los riesgos abajo marcados desde ..... a .....

- |  |  |   |
|--|--|---|
| (1).—Robo de bulto por entero <input type="checkbox"/>                   | (7).—Rotura <input type="checkbox"/>   | (13).—Cláusula de Huelga, Alborotos Populares y conmoción Civil.—Embarques Terrestres y Aéreos <input type="checkbox"/> |
| (2).—Robo <input type="checkbox"/>                                       | (8).—Mermas y/o Derrames <input type="checkbox"/>  | (14).—Guerra a Flote <input type="checkbox"/>   |
| (3).—Mojadura de agua dulce, de mar o de ambas. <input type="checkbox"/> | (9).—Todo riesgo <input type="checkbox"/>  | (15).—Bodega a bodega para embarques marítimos <input type="checkbox"/>   |
| (4).—Contacto con otras cargas <input type="checkbox"/>                  | (10).—Barredura <input type="checkbox"/>   | (16).—Bodega a bodega para embarques Terrestres y Aéreos <input type="checkbox"/>                                       |
| (5).—Manchas <input type="checkbox"/>                                    | (11).—Ganado <input type="checkbox"/>  |   |
| (6).—Oxidación <input type="checkbox"/>                                  | (12).—Cláusula de Huelga y Alborotos Populares para Embarques Marítimos <input type="checkbox"/> |   |

5.-INSTRUCCIONES ESPECIALES:

Embarques (pagos) parciales permitidos  SI  NO Transbordos permitidos  SI  NO

6.-PRECIO DE COTIZACION:  F. O. B.

C. AND F.

7.-OTRAS INSTRUCCIONES:

# MULTIBANCO COMERMEX, S. A.

ORIGINAL

7

Boleto Intercambio COMERBOLSA Tipo No. 170000 Lugar y Fecha  
 (Type address) (Place and date of issue)

Número de Crédito / Credit number

<b>CREDITO DOCUMENTARIO / DOCUMENTARY CREDIT</b> <b>IRREVOCABLE</b> Being irrevocable / Being irrevocable		del Banco emisor / of issuing bank del Banco beneficiario / of advising bank
Valor / Amount		Validez / Expiry
Fecha / Date de / to		Por negociadora / For negotiating
<p>                     Saldo / Dear Sir(s),                      Entendamos a su favor este crédito documentario / We hereby issue in your favour this documentary credit                      que es otorgado por sujeción de su letra de crédito a                      which is available by presentation of your draft of                      crédito sobre                      drawn on                      y que lleva la mención "crédito bajo el Crédito Documentario No.                      bearing the clause "Credito under documentary credit No.                      Acompañado de los documentos siguientes:                      Accompanied by the following documents:                 </p> <p style="text-align: right;">                     de (nombre del Banco emisor) /                      of (name of issuing bank)                 </p>		
rubricado / covering		
Fecha / Embargo hasta (Expiry / Maturity from (Date)		Encargos parciales / Partial shipments Transacción / Transaction
Condiciones especiales / Special conditions		
Entendamos a los giradores y/o a los beneficiarios de la letra B que las letras de cambio giradas y negociadas de conformidad con las cláusulas de este crédito serán debidamente honradas a su presentarse y que las letras aceptadas según las cláusulas de este crédito serán debidamente honradas a su vencimiento. El valor de cada letra debe ser indicado al reverso de este documento por el banco negociador. We hereby engage with drawers and / or some (the holders) that drafts drawn and accepted in conformity with the terms of this credit will be duly honored on presentation and that drafts accepted within the terms of this credit will be duly honored at maturity. The amount of each draft must be indicated on the reverse of this credit by the negotiating bank		Indicación de Banco beneficiario / advising bank / beneficiary
Lugar, Fecha, nombre y Firma del Banco beneficiario Place, date, name and signature of the advising bank		

Este boleto de crédito documentario, emitido por el Banco Comercio Mexicano, S. A., en virtud de un contrato de crédito documentario, es un instrumento de crédito documentario irrevocable y no negociable.

This irrevocable and non-negotiable documentary credit, issued by Banco Comercio Mexicano, S. A., in accordance with a documentary credit contract, is a non-negotiable documentary credit instrument.



**MULTIBANCO COMERMEX, S. A.**  
INSTITUCION DE BANCA MULTIPLE

MEXICO, D. F.

Departamento de Créditos Comerciales

Fecha:

Ref: Crédito Comercial Irrevocable No.

Muy señor(es) nuestro(s):

Nos referimos a su solicitud de fecha..... para la  
apertura (modificación) de un crédito comercial irrevocable a favor de.....

De acuerdo con sus deseos hemos establecido (modificado) el crédito comercial  
No..... cuya copia adjuntamos, el cual se notificará al beneficiario, por conducto de  
nuestro corresponsal .....

Le(s) rogamos se sirva(n) revisar dicha copia de inmediato, a fin de cerciorarse que  
los términos y condiciones de nuestro crédito se ajustan en todo a sus instrucciones. En  
caso de encontrar alguna discrepancia, le(s) suplicamos comunicarse con nosotros a la  
mayor brevedad posible, por escrito, haciéndonos las aclaraciones que procedan, a fin de  
que efectuemos las correcciones necesarias.

De no recibir tales observaciones en un plazo breve, consideraremos aprobados por  
usted(es) las condiciones y términos de este crédito.

Damos a usted(es) las más cumplidas gracias por su atención y quedamos como sus  
afectísimos, atentos y seguros servidores.

**MULTIBANCO COMERMEX, S. A.**  
Oficina en México.

# MULTIBANCO COMERMEX, S. A.

FECHA

REF.: Crédito Comercial Núm.

FORMA DE PAGO:

Estimados Señores:

Debido a la negociación que se ha efectuado al amparo del Crédito Comercial citado en referencia, el cual fue establecido por cuenta y orden de ustedes, formulamos esta LIQUIDACION, rogando su conformidad en la copia, tanto por la Documentación anexa, como por las observaciones que en su caso son indicadas:

IMPORTE NEGOCIADO	NUESTRA COMISION	INTERESES DE REEMBOLSO	DIAS	COMISIONES Y GASTOS DEL CORRESP	TOTAL A REVERSAR

DOCUMENTOS:

FACTURAS VISADAS		
FACTURAS COMERC.		
CONOC. EMBARQUE		
CERT. DE ORIGEN		
LISTA DE EMPAQUE		
CERT. DE CALIDAD		

CERT. SANIDAD		
CERT. DE PESO		
LISTA DE PESO		

OBSERVACIONES:  ESTA OPERACION CAUSARA INTERESES AL 5 ANUAL. SI NO ES CUBIERTA EN 48 HORAS, A PARTIR DE LA FECHA DE ESTA LIQUIDACION.

Atentamente,

MULTIBANCO COMERMEX, S. A.  
 Depto. de Créditos Comerciales.

NOTA:

La revisión de documentos ha sido cuidadosamente hecha, pero de acuerdo con el uso comercial no asumimos responsabilidad alguna por la autenticidad, validez o efectividad de los mismos documentos, por las enmiendas que ellos deriven por la clase, cantidad, calidad, o cualesquiera vicios, o defectos de las mercancías que se dicen amparadas por dichos documentos.

## H.- BIBLIOGRAFIA .

-----

- ACOSTA ROMERO, Miguel.-  
*Derecho Bancario. 1a. Edición. Editorial Porrúa, México 1978.*
- BARRERA GRAF, Jorge.-  
*Estudios de Derecho Mercantil, México.*
- BAUCHE GARCADIAGO, Mario.-  
*Operaciones Bancarias. 3a. Edición. Editorial Porrúa. México 1978.*
- BELLOT, René.-  
*Traite Theorique et Practique de la Venta C.A.F. Le Credit Documentaire (cit. por Cervantes Ahumada, Rall. Títulos y Operaciones de Crédito. -- Editorial Herrero. México 1973.)*
- CERVANTES AHUMADA, Raúl.-  
*Títulos y Operaciones de Crédito. Editorial Herrero. México 1973.*
- COLLING, Alfred.  
*Historia de la Banca. Traducción de Enrique Ortega Masia. Editorial Zeus, España 1965.*
- DE PIRA, Rafael.-  
*Diccionario de Derecho. Editorial Porrúa, México 1978.*
- GARRIGUES, Joaquín.-  
*Curso de Derecho Mercantil. Tomo II. Madrid 1940.*
- GRECO, Paolo.-  
*Curso de Derecho Bancario. Traducción de Raúl Cervantes Ahumada. Editorial Jus. México 1945.*
- GUTIERREZ, Alfredo F.  
*Los Estados Financieros y su análisis. Fondo de Cultura Económica. México 1970.*
- HERNÁNDEZ, Octavio A.-  
*Derecho Bancario Mexicano. Tomo I.*
- KOCH, Arwed.-  
*El crédito en el Derecho. Traducción de José Ma. Navas. Madrid 1946.*

- LEGISLACION BANCARIA. Editorial Porrúa. México 1979.
- LEY DE NAVEGACION Y COMERCIO MARITIMOS.-  
Editorial Porrúa. México 1974.
- LEY GENERAL DE TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO.-  
Editorial Porrúa, México 1979.
- LDBATO LOPEZ, Ernesto.-  
El Crédito en México. Fondo de Cultura Económica, México 1945.
- MANTILLA MOLINA, Roberto L.-  
Títulos de Crédito Cambiarios.- Editorial Porrúa, México 1977.
- MORENO CASTAÑEDA, Gilberto.-  
La Moneda y la Banca en México. Imprenta Universitaria. Guadalajara, Jal.  
1955.
- PETIT L. Y VEYRAC, R.-  
El Crédito y la Organización Bancaria. Traducción de Luis Villanueva. --  
Editorial América. México 1945.
- RODRIGUEZ RODRIGUEZ, Joaquín.-  
Derecho Bancario. Editorial Porrúa. México 1973.
- RODRIGUEZ RODRIGUEZ, Joaquín.-  
Derecho Mercantil. Tomo II. Editorial Porrúa. México 1972.
- SALDAÑA ALVAREZ, Jorge.-  
Manual del Funcionario Bancario. México 1980.
- VELAZQUEZ, Carlos A.-  
Automatización del Crédito Bancario a Empresas. Centro de Estudios Mone-  
tarios Latinoamericanos. México 1976.

#### APUNTES

Historia de la Banca. BANAMEX.

#### CURSOS

Grupo COMERMEX. El Crédito en General. México 1977.

MUÑOZ IZQUIERDO, Joaquín.-  
La Negociación de un Crédito Extranjero. Monterrey, N. L. 1974.  
Negocios Internacionales BANCOMER. Las Cartas de Crédito. México.

## PUBLICACIONES ESPECIALIZADAS

Cámara Internacional de Comercio.

*Guía sobre créditos documentarios. Publicación 305.*

Cámara Internacional de Comercio.

*Reglas y usos uniformes de créditos documentarios. Revisión 1974. Francia.*

## REVISTAS

Ejecutivos de Finanzas.

*Rechazo de solicitudes de crédito. Número 7. México 1980.*

## TESIS PROFESIONALES

MANDRI GOMEZ, Carlos.

*La Banca Múltiple. México 1977.*

ESTE TRABAJO SE IMPRIMO EN LOS TALLERES  
GRAFICOS DE GUADARRAMA IMPRESORES, S. A.  
AV. CUAUHTEMOC 1201, COL. VERTIZ MARVATE  
MEXICO 13, D. F. TEL. 660 22 77 CON TRES LINEAS

