



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO  
7731206-2

Escuela Nacional de Estudios Profesionales  
ACATLAN

LA TRASCENDENCIA DE LAS CARTAS DE  
CREDITO EN EL COMERCIO EXTERIOR  
MEXICANO (USO ACTUAL Y PERSPECTIVAS)

*Tesis Profesional*

*Que para obtener el Título de:*

*Licenciado en Relaciones Internacionales*

*presentan*

*Noemí Moncada Domínguez*

*Gloria Leticia Noguera Pineda*

M-0032124

*México, D. F., Noviembre de 1986*



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.

A NUESTROS PADRES CON PROFUNDO  
RESPECTO, ROSALIA, LETICIA, JORGE  
E ISRAEL.

A NUESTROS HERMANOS CON CARIÑO,  
IVONNE, GUILLERMO Y SILVIA. ROGE  
LIO, SARA, MANUEL, LILIA, ISRAEL Y  
LUCIA.



# I N D I C E

pág.

LISTA DE CUADROS

LISTA DE FIGURAS

INTRODUCCION

i

## I. ANTECEDENTES HISTORICOS

A) El Desarrollo del Comercio Internacional en Otros países

a) Inglaterra

1

b) Estados Unidos

5

c) Corea

8

B) Políticas Comerciales de México de 1940 a 1985

12

## II. LAS CARTAS DE CREDITO INTERNACIONALES

A) Concepto

39

a) Lineamientos Generales del Crédito Comercial

39

b) Preparación y Presentación de Documentos

43

B) Clasificación de las Cartas de Crédito

55

C) Liquidación de la Carta de Crédito

67

D) Financiamiento Internacional

77

1) Proceso de Financiamiento Nacional

83

## III. EL MARCO JURIDICO INTERNACIONAL Y SUS IMPLICACIONES

EN EL DESARROLLO DE LAS CARTAS DE CREDITO

A) Conciliación Voluntaria

101

M- 0032124

B) Arbitraje	
a) Desarrollo	105
b) Estructura	109
c) La Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México (COMPROMEX)	113
C) Desarrollo Judicial de la Ley de Cartas de Crédito	117
D) Congruencia de las Cartas de Crédito Mexicanas con la Reglamentación Internacional	
a) Fundamentación del Crédito Documentario en el Derecho Positivo Mexicano	123
b) Las Cartas de Crédito y las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios	127
c) INCOTERMS	
1) Desarrollo	133
2) Función	140
3) La Ley Mexicana	141
d) El Seguro de Crédito a la Exportación	144
1) C.O.M.E.S.E.C.	149
<b>IV. PERSPECTIVAS DE FOMENTO Y DESARROLLO DE LAS CARTAS DE CREDITO DOMESTICAS COMO APOYO FUNDAMENTAL AL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO</b>	
A) Planteamiento de un Programa de Apoyo Integral a los Proveedores de Insumos de los Exportadores Finales	153
B) Beneficios Esperados del Programa	
1) Al Exportador Final	162

2) Al Exportador Indirecto	163
3) Al Sistema Bancario	164
C) Clasificación de Exportadores	
1) Directos	166
2) Indirectos	169
D) Mecánica Operativa de BANCOMEXT	172
E) Las Cartas de Crédito Stand-by	178

## **CONCLUSIONES**

## **BIBLIOGRAFIA**

## **ANEXOS DOCUMENTARIOS**

## LISTA DE CUADROS

CUADROS	pág.	
1	Composición Porcentual de las Exportaciones Coreanas por Métodos de Pago	10
2	Exportaciones Coreanas Por Métodos de Pago	11
3	Crecimiento del PIB y del Sector Industrial	16
4	México: Tasa de Protección Efectiva	17
5	Deuda externa 1971-1982	24
6	Balanza Comercial Total	26
7	Producto Interno Bruto	27
8	Exportaciones Tradicionales Mexicanas y su participación en El Comercio Exterior	28
9	Esquema del Programa de Ajuste	29
10	Desenvolvimiento de la Economía mexicana	31
11	Utilización del crédito Documentario	76
12	I.N.C.O.T.E.R.M.S.	143
13	Clasificación de Exportadores Finales	168
14	Clasificación de Exportadores Indirectos	171



## LISTA DE FIGURAS

FIGURAS	PAG.
1 Documentación	34
2 Carta de Crédito Revocable	35
3 Emisión de una Carta de Crédito Irrevocable No Confirmada	38
4 Emisión de una Carta de Crédito Irrevocable Confirmada	39
5 Crédito Transferible	62
6 Crédito Back-to-Back	66
7 Liquidación mediante Pago	67
8 Liquidación de una carta de Crédito a la Vista	69
9 Liquidación mediante Aceptación	71
10 Liquidación mediante Negociación	73
11 Liquidación de una Carta de Crédito con Pago Diferido	75
12 Esquema de Apoyos Financieros al Comercio Exterior	99
13 Ex-Factory	135
14 Libre al Costado del Buque	136
15 Libre a Bordó	137
16 Costo y Flete	138
17 Costo, Seguro y Flete	139
18 Carta de Crédito Doméstica	161
19 Operativa de una Carta de Crédito Doméstica	176
20 Financiamiento al exportador Indirecto	177

## I N T R O D U C C I O N

Las naciones del mundo se han encontrado vinculadas por una armoniosa red de comercio y finanzas internacionales. Algunas naciones particularmente las del noroeste de Europa, adaptaron rápidamente las nuevas técnicas de la revolución industrial, -- mientras que otras permanecieron casi totalmente inafectadas por ellas. Estas diferencias sentaron la base de un modelo de comercio altamente complementario en el que las naciones carentes de desarrollo industrial exportaban materias primas a los -- países industrializados. Estos, a su vez, pasaron a depender de los mercados en expansión de los países semidesarrollados y no desarrollados para la venta de sus productos manufacturados.

Lo anterior dió lugar a una nueva División Internacional del Trabajo, que propició una estructura diferente del Comercio Internacional. De ahí que pueda señalarse que la riqueza de las naciones se ha visto fuertemente influenciada por el desarrollo comercial que han logrado alcanzar. El desarrollo del Comercio Internacional ha presenciado la transición de la corriente económica de libre intercambio comercial a un proteccionismo excesivo que contribuyó a profundizar la polarización de la riqueza -- mundial.

El auge que cobra el Comercio Internacional a partir del Siglo XIX, provoca que la Organización Financiera Internacional se vea sujeta a cambios constantes, por la estructura internacional de los precios de los bienes y servicios, así como por los -- cambios ocurridos en la distribución de los recursos económicos entre los países, modificando las corrientes del Comercio.

El Comercio Internacional, se ha desarrollado entre regiones distantes entre sí, propiciando que en la relación comercial entre comprador y vendedor se busquen - las mercancías más idóneas para resolver el problema de la anacronía en los pagos por anticipado y la entrega de mercancías a crédito. En este contexto la intervención bancaria se presenta como un factor generador de confianza y seguridad, gracias a sus redes internacionales de corresponsales que perfecciona y ayuda al sano desenvolvimiento de las operaciones comerciales, al dar la certeza de que el pago será efectuado al cumplirse con los términos del contrato de compra-venta.

De esta manera, los créditos y cobranzas documentarias, específicamente las - Cartas de Crédito, han venido desplegando un importantísimo papel en el Comer - cio Internacional, con base en los buenos resultados obtenidos por países que las - utilizan como mecanismos de pago internacional.

México, al diversificar sus lazos comerciales no ha podido mantenerse ajeno a - la utilización de la Carta de Crédito. Asimismo la necesidad de diversificar las ex - portaciones se ha enfrentado a la falta de un sector productivo exportador, originan - do la instrumentación de mecanismos que logren entre otros objetivos, apoyar y au - mentar las exportaciones de productos no petroleros.

Basándose en el creciente impulso que el Gobierno Federal le está otorgando al Comercio Exterior del país, principalmente la ampliación de los apoyos crediticios que en el futuro no se sustentarán únicamente en las garantías que pueda ofrecer el empresario sino en la viabilidad de la operación, se ha considerado útil la instalación de un sistema de Cartas de Crédito que beneficie tanto al exportador final, como al proveedor de insumos para los exportadores, lográndose de esa forma una adecuada y racional integración de la cadena productiva de exportación.

El presente estudio tiene por objeto reseñar el uso de las Cartas de Crédito en el ámbito internacional, su fundamentación, reglamentación y desarrollo, basado en la experiencia de países altamente industrializados. Asimismo, se hace una descripción del desarrollo de la Carta de Crédito a nivel nacional, concluyendo con el nuevo esquema de apoyo a los llamados "Exportadores Indirectos", para lo cual es necesario el uso de la Carta de Crédito Doméstica como documento de agilización de trámites y recursos de financiamiento del proveedor nacional de insumos hacia los exportadores finales.

## I. ANTECEDENTES HISTORICOS

### A) EL DESARROLLO DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN OTROS PAISES.

#### a) Inglaterra.

Con la Revolución Industrial, la economía predominantemente agraria de Inglaterra se transformó totalmente para llegar a ser el más grande taller del mundo. El tejido de telas fue realizado mecánicamente y como consecuencia de lo anterior las telas inglesas predominaban en la mayor parte de los mercados. Por otra parte, conforme se perfeccionaban nuevas máquinas, el hierro se popularizaba, por lo que para 1875 - la producción de Inglaterra representaba más que la del resto del mundo.

El ferrocarril y el barco de vapor impulsaron fuertemente el desarrollo de la industria siderúrgica, realmente su función como medios de transportes rápidos, seguros y económicos a personas y mercancías fue lo que ayudó al desarrollo mercantil inglés. - Los barcos ingleses para 1850 cubrían cerca del 60% del tonelaje de la marina mercante mundial.

Ya que los ferrocarriles aseguraban la entrega de materia prima a los fabricantes y de productos terminados a los puertos, mientras que su flota transportaba la mercancía a ultramar y regresaba con requerimientos industriales, el comercio inglés crecía rápidamente. Las exportaciones se triplicaron durante la primera mitad del siglo XIX, de igual forma lo hicieron las importaciones. Un resultado importante en la expansión fue la aparición sucesiva de servicios comerciales especializados.

De esta forma Inglaterra se convirtió en el centro comercial y financiero más im-

portante a nivel mundial. Este poderío lo mantuvo durante todo el siglo XIX, contri buyendo la actividad financiera y el servicio bancario al respaldo de la moneda ingle-sa, la libra esterlina, como medio de pago internacional. —

A principios del siglo pasado más de 800 Bancos particulares llevaban a cabo la actividad comercial y financiera del país. Una gran cantidad de mercancía fluía hacia Londres, ya fuera para su consumo local o para su exportación, los comerciantes y -fabricantes de provincia daban Letras de Cambio a sus clientes londinenses.

Una vez expedidas las Letras de Cambio se ordenaba efectuar el pago de la suma a algún Banco de la ciudad; las Letras se descontaban en una institución de la ciudad del vendedor, la cual pagaba la cantidad que se le debía menos un descuento, envian\_ do posteriormente las Letras a cualquier Banco londinense. Dicha institución podría - retener la Letra para su cobro o la redescataba él mismo o en algún otro Banco con fondos de inversión. Seguidamente, el Banco de la localidad adquiriría depósitos en Londres para compensar el pago efectuado al cliente local.

Para poder comprar mercancía, el comprador provinciano tenía que realizar el pa-go en Londres, lo cual se efectuaba mediante la compra de Letras de Cambio giradas a un Banco londinense; en ellas se le ordenaba a aquél pagar al vendedor la suma es\_ tablecida. De esta forma los compradores y vendedores de la provincia realizaban --sus transacciones a través de Letras.

A medidas que el desarrollo comercial se incrementaba tanto en el extranjero como en el país, aparecieron los corredores y negociadores de Letras cuya función era ser-

vir de intermedio financiero, obteniendo las Letras de Cambio de comerciantes locales para presentarlas a un Banco con fondos de excedentes para que invirtiera en ellas.

Posteriormente aparecen las llamadas Casas de Aceptación cuya actividad es dirigida por las principales empresas mercantiles de Londres, gracias al prestigio adquirido respecto a la solvencia crediticia de un considerable número de comerciantes. Debido al gran auge del Comercio Exterior británico la mayor parte de sus negocios estaban relacionados con las transacciones internacionales. Su importancia era tal que tenían monopolizadas las operaciones en divisas extranjeras, es decir, la compra y venta de Letras y Giros expedidos en moneda extranjera. Hacia la mitad del siglo - XIX, estas casas dejaron que las operaciones con el extranjero las realizara una clase de institución financiera nueva: las Sucursales de los Bancos extranjeros que aparecieron en Londres después de la guerra franco-prusiana. (1)

De esta forma, los Bancos londinenses y las sucursales de Bancos extranjeros financiaban los requerimientos a corto plazo de la industria y el comercio, complementado por el capital de los negociantes de Letras e instituciones de descuento. Los prestarios de estos fondos eran comerciantes y manufactureros, obteniendo parte de éstos mediante un préstamo directo de un Banco de Londres o uno local y la parte restante redescantando sus Letras de Cambio en el mercado de descuento.

Si las Letras redescantadas eran de una empresa sólida, nacional o extranjera podían ser redescantadas por un negociante o una institución de descuento; pero si la empresa era poco conocida debían estar avaladas dichas Letras por una casa de aceptación especializada.

---

(1) Ellsworth T., P. y Leith J., Clark, Comercio Internacional, F.C.E., p. 220

El otorgamiento de fondos a corto plazo por parte del banco a sus clientes era adecuado para financiar en forma uniforme la conducción del comercio interno y externo; los préstamos y descuentos de Letras se hacían a corto plazo, generalmente 60 ó 90 días, habiendo constantes liquidaciones y emisión de nuevos créditos.

Crecía cada vez más la demanda de las exportaciones inglesas lo que reforzaba a la libra esterlina como medio de pago y tanto exportadores como importadores preferían girar y que les giraran en moneda inglesa. Esto propició que el financiamiento a las exportaciones e importaciones de muchos países fueran a través de Letras de Cambio en moneda inglesa.

El desarrollo en la utilización de Letras de Cambio en libras esterlinas era para cubrir las necesidades que generaba el incremento comercial internacional. Gran Bretaña alcanzó por ello una hegemonía total; primero, por ser un país exportador de artículos manufacturados e importador de materia prima, segundo, por su gran potencial en su capacidad de inversión en el extranjero, tercero, el respaldo del patrón oro a la libra esterlina, manteniendo un valor estable, y por último, el prestigio y confianza en sus instituciones bancarias.



**b) Estados Unidos.**

El desarrollo de la carta Comercial de Crédito en Estados Unidos comenzó al término de la Primera Guerra Mundial. Hasta 1914, los Bancos londinenses tenían virtualmente el monopolio de la expedición de las cartas de Crédito en virtud de la posición hegemónica en el campo financiero internacional.

El rápido crecimiento, durante el período entre guerras, en el volumen de las Cartas de Crédito expedidas por bancos norteamericanos y su participación cada vez mayor en el Comercio Internacional, se debe a la Ley de Reserva Federal de 1914, la cual permitió la expedición de dichas Cartas a los Bancos asociados. (2)

Su uso, ampliamente extendido durante la Segunda Guerra Mundial, dió a conocer a los comerciantes nacionales y extranjeros, las numerosas ventajas de la Carta de Crédito Comercial. Varios factores contribuyeron a tal expansión derivados precisamente de las condiciones mismas del tiempo de guerra.

Conviene destacar algunos de los elementos importantes que incidieron en el empleo de la Carta de Crédito como futuro medio de pago, tanto en el mercado extranjero como en el doméstico.

Primeramente, durante el tiempo de la Segunda Guerra Mundial, el importador norteamericano no contaba ya con el abastecimiento de los países europeos y del lejano oriente, por lo que tuvo que recurrir a fuentes alternativas.

---

(2) O'Halloran, L. John, El ABC de las Cartas Comerciales de Crédito, Nueva York 1954, p. 1

Paralelamente, otras regiones que también se abastecían de la misma fuente, encontraron en el mercado norteamericano la materia prima necesaria. Así, empezó, a desarrollarse, en plena guerra, el comercio entre países que nunca antes habían tenido contacto comercial, y como no se disponía del tiempo para realizar las investigaciones respecto a los clientes, los vendedores comenzaron a exigir Cartas de Crédito bancarias para garantizar el pago antes de efectuar el embarque. No sólo en el caso del vendedor extranjero sino también por parte del vendedor norteamericano.

Asimismo las agencias del Gobierno de Estados Unidos como la Metals Reserve -- Company, Defense Supplies Corporation, U.S. Commercial Company, etc., se avocaron a usar la carta de Crédito de los Bancos norteamericanos para facilitar la adquisición de materiales estratégicos en el extranjero y la compra en los países neutrales. (3)

En segundo lugar, la aceptación creciente del dólar como moneda internacional influyó en el respaldo a las Cartas de Crédito. Esto provocó la demanda de las cartas Comerciales de Crédito en dólares por parte de los importadores y exportadores norteamericanos y que los Bancos extranjeros recurrieran a los Bancos norteamericanos -- con el fin de otorgar tales créditos en favor de sus clientes, para cubrir compras realizadas en E. U. lo mismo que en otros países.

Estados Unidos emergió de tal conflicto con su poderío económico aumentado iniciando la coordinación del sistema monetario internacional. Ello fue posible por la creación de dos poderosas instituciones: el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) hoy Banco Mundial, cuyos ob

---

(3) O&Holloran, L. John, Op. Cit, p. 13

jetivos eran la recuperación de los países en reposo, promover el desarrollo de la producción y fomentar al máximo el intercambio comercial a través de un sistema multilateral de comercio y pagos. (4)

Se habían creado ya las bases sobre las cuales se expandiría ampliamente el Comercio Internacional. Se abrió la posibilidad de que países distantes pudieran comerciar y fue precisamente la distancia entre unos y otros, lo que obligó a buscar la forma adecuada que garantizara seguridad tanto al comprador como al vendedor, en las transacciones comerciales.

El instrumento más viable fue la Carta de Crédito, que hoy en día representa la máxima garantía en el intercambio comercial principalmente de los países desarrollados.

---

(4) Chapoy Bonifaz, Alma, Ruptura del Sistema Monetario Internacional, UNAM, p. 27

c) Corea.

Se ha escogido Corea como uno de los países ejemplo en lo que respecta al uso de las Cartas de Crédito ya que el Comercio Exterior coreano y su participación dentro del Comercio Mundial se han visto grandemente desarrollados, gracias al rápido crecimiento económico del país y su industrialización, pero sobre todo debido a los diversos incentivos y mecanismos que han diseñado e implementado para impulsar sus exportaciones y de esa forma financiar sus importaciones.

Las ventas por concepto de exportación son realizadas generalmente mediante una Carta de Crédito de exportación; un giro de exportación; por consignación; pago contra documentos, y de estos métodos los dos primeros son los más comunes. En lo que respecta a las importaciones, los métodos de pago son iguales a los ya mencionados para exportaciones.

Para Corea, durante el período de 1968 a 1980 las ventas de exportación se realizaron entre un 77 y 91% a través de una Carta de Crédito a la Vista, de 3 a 7% mediante giros a plazo en Carta de Crédito y tan sólo de 1 a 6% estuvieron basados en cláusula Roja. (5) Durante el mismo período, las importaciones de grano y combustible fueron pagadas por medio de una Letra a Plazo Fijo; las correspondientes a materias primas y de bienes intermedios estuvieron basadas en Letras a la Vista. Ya que tan sólo una pequeña parte de las importaciones utilizadas para la producción de exportación fueron adquiridas en términos de crédito, el financiamiento de ellas ha sido una parte importante del sistema financiero de preembarque a la exportación. (Ver cuadro 2)

---

(5) Ver clasificación de cartas de crédito en el Capítulo II.

Corea considera que conforme el tipo de producto de exportación cambie, la importancia de los diversos métodos de pago cambiará. Conforme las exportaciones coreanas de bienes de capital se han incrementado, la participación de las Cartas de Crédito ha decrecido, en tanto el pago a través de giros por medio del pago diferido, se incrementó. Es necesario aclarar que a pesar de lo anterior el pago por medio de giros basados en una Carta de Crédito sigue siendo el método de pago dominante.

Se puede observar claramente que los países del Este Asiático, utilizan la Carta de Crédito como un instrumento fundamental para el desarrollo y buen funcionamiento de su sistema de financiamiento al preembarque. Por lo tanto han desarrollado un mecanismo que es la Carta de Crédito Doméstica, la cual apoya a aquellos productos que no exportan directamente. Una Carta de Crédito Doméstica es un documento otorgado por un Banco declarando al exportador indirecto que le pagará, por cuenta del exportador final, en cuanto presente documentos en los que se pueda constatar que la mercancía ha sido enviada al exportador final. Este tipo de Carta es otorgada por los Bancos comerciales, lo que hace que los trámites sean más rápidos y eficaces en cuanto los ofrece el gobierno.

La base de toda Carta de Crédito Doméstica es la creación de un crédito "back to back". (6) Este sistema ha sido utilizado exitosamente por Corea, lográndose el desarrollo de por lo menos dos elementos importantes de interrelación entre los que producen, sus proveedores y los oferentes de los bienes en el mercado internacional: Las Compañías Comercializadoras y las Industrias de Pequeña Escala.

El sistema de Carta de Crédito Doméstica ha desarrollado lazos entre productores

---

(6) "Back to Back" es un crédito que se expide en base a otro ya establecido

de acuerdo a las ventajas comparativas de cada proceso de producción. En el período de 1976-78 el 67% de las Cartas de Crédito Domésticas fueron otorgadas para la compra de productos nacionales intermedios, 31% para la compra de bienes nacionales terminados y un 2% fue para el pago de subcontratos. (7)

El desarrollo de industrias exportadoras de pequeña escala, se ha logrado gracias a que se les ha garantizado una absoluta igualdad para obtener incentivos de exportación, dentro de lo cual el sistema de Carta de Crédito Doméstica ha impulsado a exportadores potenciales ha incursionar en actividades de exportación.

Yung Whee Rhee hace notar que ningún otro país en desarrollo ha logrado evitar la discriminación en contra de empresas pequeñas y medianas dentro de la actividad exportadora. La experiencia coreana sugiere que la mejor política a seguir con respecto a dichas empresas no es ni un excesivo subsidio ni una discriminación que nazca de la noción de que todo lo pequeño es inferior.

#### C U A D R O No. 1

#### COMPOSICION PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES COREANAS POR METODOS DE PAGO

MEDIO DE PAGO	VARIACION PORCENTUAL		
	1968-70	1971-75	1976-80
C.C. a la Vista	92.8%	92.66%	91.34%
C.C. con giro	3.5%	5.01%	6.89%
Claúsula Roja	3.7%	2.33%	1.77%
TOTAL	100.0%	100.0%	100.0%

FUENTE: Estimado con base en la tabla de las Exportaciones Coreanas por Métodos de pago. Yung Whee Rhee, Instruments for Export Policy Administration

(7) Whee Rhee, Yung, Instruments for Export Policy Administration, p. 119

**C U A D R O No. 2**  
**EXPORTACIONES COREANAS POR METODOS DE PAGO**  
**(millones de dólares)**

	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
C/C a la vista	389.2	543.0	718.3	877.8	1,318.6	2,784.0	3,963.0	4,266.5	6,465.0	7,892.0	9,483.1	11,953.6	14,162.5
C/C con giro	14.6	31.2	43.5	64.0	111.9	122.7	143.5	272.4	402.2	512.1	701.7	962.5	1,188.1
Claúsula Roja	15.7	3.6	18.1	41.8	67.9	87.0	66.3	68.9	167.5	374.5	177.0	137.2	112.0

**FUENTE:** Instruments for Export Policy Administration, Whee Rhee, Yung.

## B) POLÍTICAS COMERCIALES DE MEXICO DE 1940 a 1985.

La economía mexicana a partir de los años cuarenta se ha visto fuertemente influida por un proceso de industrialización dinámico y acelerado, orientado principalmente hacia la producción de manufacturas de consumo duradero, y en segundo término hacia la de bienes de producción e insumos industriales, lo que coadyuvó al logro de un crecimiento económico y de la misma forma ayudó a lograr el desarrollo del país. Algunos autores como Hansen sostienen que si bien este crecimiento es un fenómeno reciente, para poder entenderlo claramente es necesario conocer sus raíces. (8)

Durante el régimen de Porfirio Díaz, el país entra a la etapa de expansión capitalista de acuerdo a los cambios que la economía mundial vivía. De esta forma México instrumenta una política de fortalecimiento del poder central, favoreciendo las inversiones extranjeras y la "paz social". La economía se orientó hacia las actividades -- primarias de exportación y a la infraestructura física, comercial y financiera que se requería.

El éxito de la actividad exportadora propicia el surgimiento de una actividad industrial de cierta importancia, pero que en general estaba orientada hacia los bienes de consumo que requería el mercado interno. Este proceso siguió adelante hasta finales de la segunda década de este siglo. A partir de los años treinta las manufacturas -- van adquiriendo un mayor dinamismo, por lo que el sector industrial se va fortaleciendo al adquirir un mayor peso en el ámbito de la actividad económica general. De esta forma para finales de dicha década el sector industrial se había constituido en la --

---

(8) Hansen D., Roger, "La Política del Desarrollo Mexicano", S. XXI, México 1971, p.



base del proceso de industrialización y por lo tanto del desarrollo nacional.

En los años cuarenta, la economía mexicana sufre drásticos cambios, el país entra totalmente en la fase de sustitución de importaciones. La instrumentación de dicha política tiene como finalidad incrementar el número de industrias y la producción desarrollada después de la Segunda Guerra Mundial, reducir la propensión media a importar y subsanar los límites impuestos por el comportamiento de las exportaciones de bienes primarios.

Para lograrlo se requería de una alta tecnología que no se tenía y que no podría producirse en el país, por lo que se tuvo que importar, pero en general las empresas que llegaron a establecerse fueron pequeñas y medianas con orientación a bienes de consumo. Al incrementarse la demanda del mercado interno el número de importaciones creció. Es en esta década cuando la economía mexicana entra en la etapa de crecimiento sostenido que duraría hasta finales de los años sesenta. En la evolución del proceso de sustitución de importaciones y los patrones del comercio internacional de México se distinguen 3 etapas:

- a) La de crecimiento con inflación (1940-1956)
- b) La de crecimiento con estabilidad (1957-1970)
- c) La de menor crecimiento con inflación (1971-1976) (9)

El proceso de sustitución de importaciones ha traído consigo una estructura cambiante del comercio exterior mexicano. En general, las exportaciones de manufacturas se incrementaron notablemente, mientras que las de bienes primarios (productos agrícolas y minerales) disminuyeron su participación relativa. Las importaciones de

---

(9) Ramírez de la O, Rogelio, Industrialización y Sustitución de Importaciones en México, Revista de Comercio exterior, Enero 1980, vol. 30, núm. 1, p. 31

bienes de consumo se redujeron gradualmente, así como las de bienes de capital aumentaron en gran medida. Ramírez de la O, considera que los cambios se debieron principalmente al giro en la demanda tanto del mercado interno como del externo y a la gran influencia ejercida por la economía norteamericana en nuestro país.

El mercado interno ha estado altamente protegido desde la segunda mitad de los años treinta, debido principalmente a que el Gobierno Federal, adquirió un compromiso respecto al logro de la industrialización. Lo anterior se fue acentuando durante las presidencias de Manuel Avila Camacho, Miguel Alemán y Adolfo Ruíz Cortínez. Para lograr que los productos nacionales no compitieran con los extranjeros se instrumentaron dos políticas.

En primer lugar se instrumentó la protección arancelaria, para impulsar de esa forma a que empresarios nacionales invirtieran en la formación de empresas para lograr la sustitución de importaciones; por lo que durante el régimen del Presidente Ávila Camacho se dió protección prácticamente a toda la industria que iba naciendo. De la misma forma el Presidente Miguel Alemán otorgó una gran protección arancelaria a la industria nacional.

A partir de la quinta década el Gobierno Federal consideró que era necesario contar con una elevada tarifa arancelaria para acelerar la industrialización del país. Desde esta época los aranceles nominales para la importación de materias primas se han mantenido a un nivel bajo, sucediendo todo lo contrario respecto a los productos terminados. Bajo la misma perspectiva y tratando de conservar las divisas con las que contaba el país para la importación de productos fundamentales, se instrumentó la política de licencias para la importación. Por lo general se consideraba que si existía la

posibilidad de realizar una producción nacional se suspendía la importación de productos que pudieran hacerle la competencia.

La segunda política fue otorgar una serie de incentivos para la activación de la inversión privada. A partir de 1939 se concedían exenciones fiscales a nuevas empresas por un período de 5 años, en lo referente a impuestos de importación, exportación, renta, utilidades de timbre y contribución federal a gravámenes locales. En 1941 se promulga la Ley de Industrias de Transformación, cuyas novedades en esencia eran la exención sobre el "superprovecho" y la introducción de la exención a industrias necesarias. Con respecto a las industrias "necesarias", lo que se deseaba era garantizar la instalación de empresas que sustituyeran la importación de bienes de consumo y algunas materias primas industriales.

En el año de 1946 se decreta la Ley de Fomento de Industrias de Transformación mediante la cual se amplía el período de exención de impuestos a la industria hasta por 10 años, inclusive se daba la posibilidad de renovar la exención pasado el primer período. De la misma forma se otorgaron subsidios fiscales para alentar la producción. "Los subsidios a la inversión y el tope a las tasas nominales de interés fueron un aliado adicional para empresarios mexicanos". (10)

La última forma de protección otorgada durante la primera etapa fueron las devaluaciones monetarias de 1949 y 1954 llegando el dólar a \$8.65 con la primera y a \$12.50 con la segunda.

En la década de los cuarenta el desarrollo del crecimiento interno dependía de la respuesta del sector exportador y de la estructura existente, pero "...abandonados -

---

(10) Hansen D., Roger, Op. Cit., p. 68

éstos a su propia suerte era previsible que la capacidad de producción fuera muy limitada, especialmente cuando la producción interna de bienes industriales y de consumo duradero, y el crecimiento del sector agrícola exportador se había frenado durante la década de los treinta". (11)

El sector industrial respondió adecuadamente a la política comercial instrumentada por el Gobierno durante 1940-56. Con los incentivos gubernamentales se propició el crecimiento de las industrias manufactureras y de productos de consumo duradero con lo que se modificó el aparato productivo, llegando a representar el 14.7% del PIB y el 17.1% en 1950. (12)

A partir de 1956 empieza una nueva fase conocida como la del "Desarrollo Estabilizador". Esta etapa se caracteriza porque la sustitución de importaciones se orientó principalmente a los de bienes intermedios y de capital, sin dejar de lado lo correspondiente a bienes de consumo; fundamentándose un mayor desarrollo del sector manufac

**C U A D R O No. 3**  
**CRECIMIENTO DEL PIB Y DEL SECTOR INDUSTRIAL**

CONCEPTO	1940-1954	1955-1961	1962-1970
I. PIB	5.8	6.0	7.6
II. Sector Industrial	6.6	7.4	9.7
Petróleo	6.8	9.3	8.1
Energía Eléctrica	6.7	8.6	15.0
Manufacturas	6.7	7.7	9.9
Construcción	8.6	6.6	9.7
Minería	-0.01	1.7	2.1

FUENTE: Serie de Información Económica del Banco de México, Producto Interno Bruto 1970-1979, Subdirección de Investigación Económica, pp. 32,33, 39,42.

(11) Cordera Rolando, Desarrollo y crisis de la Economía Mexicana, Ed. ICE, México 1985, p.79

(12) Ver cuadro No. 3

Este desarrollo estuvo fuertemente respaldado por el incremento en la producción - de empresas del Estado, como la del petróleo, electricidad, petroquímica, y transportes. La gran intervención estatal se fundamentó en el hecho de que las prioridades - nacionales eran lograr un crecimiento, una estabilidad y una industrialización, por ésto mismo, tanto la política comercial como cambiaria instrumentada en esta fase fueron de corte conservador.

El proteccionismo continúa siendo la pauta a seguir favoreciendo particularmente a la industria de bienes de consumo duradero. Esta política se refina aún más y para - finales de los años sesenta, el Estado había desarrollado un complicado sistema de licencias para la importación, lo que respondía al doble propósito de "...incrementar - el ritmo de la industrialización y de conservar las escasas divisas para la importación de artículos que no fueran de lujo". (13)

La cantidad de categorías de importación sujetas a control casi fue duplicada de - 1956 a 1962, el valor de las compras en el exterior pasó de 28 a 52%.

**C U A D R O No. 4**  
**MEXICO: TASA DE PROTECCION EFECTIVA**

	1960	1970
Bienes Primarios	2.7	-2.7
Agricultura, Ganadería y Pesca	3.0	-1.4
Minería	-0.3	-12.3
Bienes de Consumo no Duradero	21.6	31.6
Bienes Intermedios	13.2	16.8
Bienes de Consumo Duradero y Bienes de capital	64.6	77.2

RENIE: Balassa, Bela, La Política de Comercio Exterior de México, Comercio Exterior vol. 33, 1983, p. 214

(13) Hansen D., Roger, Op. Cit., p.68

Las medidas proteccionistas adoptadas durante este período superaron la sobrevaluación del peso y esto mismo contribuyó a que la participación de las importaciones disminuyera. Por otro lado, el aumento en el sistema proteccionista llevó a que se creara una tendencia contra la exportación de manufacturas ya que los incentivos eran insignificantes; para 1969 sólo un 20% de las exportaciones tuvieron crédito preferencial, además de que las devoluciones de impuestos eran poco significativas. Las exportaciones de productos agrícolas sufrieron una drástica baja debido a que la protección a este sector se hizo negativa y a la política de precios establecida por la CONASUPO en 1961, (esta política fijó para ciertos productos de consumo interno precios superiores a los del mercado mundial). Las exportaciones manufactureras mexicanas crecieron a un volumen de 5% durante 1960-70; las ventas al exterior de productos primarios mexicanos sólo tuvieron un crecimiento de 2% en este período.

La tercera fase que inicia en 1971 y termina en 1976 corresponde a la de menor crecimiento con inflación, en la cual se fomentó la sustitución de bienes de capital. Es en este momento cuando se da una desaceleración en el sector industrial y el poco crecimiento observado se debió a la expansión de las empresas del Estado. La participación del gasto público corriente en el PIB pasó de 8.1% en 1971 a 8.5% en 1972 y a 10% en 1975. Los aumentos de la inversión pública fueron mayores aún: su participación pasó de 5% en 1971 a 8.7% en 1975. De la misma manera el déficit de dicho sector pasó de 5.1% del PIB a 8.8% durante el mismo período de tiempo, ya que el crecimiento de las transferencias sociales superó en gran medida al de los ingresos públicos.

El déficit se financió cada vez más con endeudamiento externo, lo que permitió al país mantener el tipo de cambio, pero a la vez llevó a un mayor déficit en cuenta co

rriente; 2.3% del PIB en 1971 y 5.3% en 1975. Se dice que este déficit reflejó las políticas fiscales expansionistas en las importaciones. Estas mismas políticas llevaron al incremento de la oferta monetaria a una tasa promedio de 22% de 1971 a 1976.

La política proteccionista se vió incrementada, debido a la creciente sobrevaluación del peso, la participación de las importaciones sujetas a permiso de importación pasó del 57% del total (en valor) en 1971 a 65% en 1973, a 74% en 1974 y a partir de 1975 los controles se hicieron más estrictos debido al gran deterioro de la balanza de pagos.

Se puso en funcionamiento un sistema de promoción de exportaciones, el cual comprendió el establecimiento de Certificados de Devolución de Impuestos (CEDIS), la importación de insumos libre de impuestos, expansión del ámbito de los créditos de corto plazo otorgados por FOMEX, se creó FONEI y finalmente se creó el IMCE. Es en el año de 1970 cuando las exportaciones de maquiladoras aparecen en la balanza de pagos, alcanzando un valor de 81 millones de dólares y para 1976 ya sobrepasaban los 500 millones.

En los años de 1970-74 la venta al exterior de manufacturas creció rápidamente a un 60% en volumen, pero ya para 1975 gracias a la recesión mundial ésta disminuyó - y para 1976 fueron 18% menores que las de 1974. Las exportaciones ayudaron más bien a la producción de manufacturas que a la sustitución de importaciones, la cual estuvo muy limitada debido a las expansivas políticas fiscales que impulsaban las compras en el extranjero.

Durante el período de 1971-1976 las exportaciones de manufacturas crecieron res-

pondiendo de esa manera a los incentivos otorgados, pero debido a la creciente sobreevaluación del peso éstas se vieron seriamente limitadas. El Estado buscaba la diversificación de mercados de una manera prioritaria, sin embargo, estos intentos se vieron limitados por la crisis que sufría la exportación tradicional, la falta de competitividad tanto en precio como en cantidad y calidad y sobre todo por la marcada dependencia estructural de la economía mexicana con respecto a la estadounidense.

Los resultados observados durante esta etapa reflejan la política económica del Gobierno que se denomina "stop-go", cuyos objetivos eran frenar la creciente inflación sin profundizar el estancamiento y estimular la economía sin crear presiones inflacionarias. (14)

Al término del período presidencial del Lic. Echeverría, el país se encontraba en una seria crisis económica y social "...que parecía señalar la ruptura de un modelo de desarrollo y el patrón de acumulación en que estaba basada". (15)

La economía se veía fuertemente influenciada por una actividad especulativa que estaba llevando al total mal funcionamiento del sistema de intermediación financiera; por un acelerado ritmo de elevación de precios y de un mayor desequilibrio en la balanza de pagos; en lo social, el Gobierno se encontraba totalmente aislado de los sectores subalternos y fuertemente debilitado frente a la clase media.

Ante tal situación, el Gobierno tenía urgentes retos a conseguir: disminuir el ritmo inflacionario, prevenir la posibilidad de violentos cambios en la paridad cambiaria, reducir el desequilibrio externo y el déficit fiscal y reestablecer el funciona

---

(14) Véase Cordera, Rolando, Op. Cit., p. 567

(15) Cordera, Rolando, Ibid., p. 709



miento del sistema financiero. Bajo esta perspectiva, el período López Portillista - se iba a caracterizar por la restauración del proceso de acumulación de capital y de transición hacia un nuevo modelo de política económica.

Durante 1977 la inversión -tanto privada como pública- y el gasto público se mantuvieron en niveles muy bajos, por lo que hacia a fines de ese mismo año y principios de 1978 la actividad económica inicia una recuperación, la tasa de inversión fija bruta total registra un crecimiento real positivo del 16%, la inversión del sector público aumentó el 19% y la privada -por vez primera en cuatro años- registró un crecimiento de alrededor del 13%. Al mismo tiempo durante 1977 la función de intermediación de la banca se estaba recuperando, los depósitos en moneda nacional en la banca privada y mixta se incrementaron en unos 81 mil millones de pesos; de la misma forma el financiamiento otorgado en moneda nacional llegó a ser de 36,200 millones de pesos. (16)

Otro componente más de la restauración económica del país fue el establecimiento en la práctica de un tipo de cambio fijo, no obstante las declaraciones en el sentido de que la política a seguir sería de flotación. Aunado a lo anterior, vino a darse un acuerdo con el FMI mediante el cual el Gobierno se obligaba a llevar a cabo una política de austeridad, fijando límites al endeudamiento externo, al gasto público y al crédito, así como una política de depresión salarial. Un elemento era clave en las expectativas de resurgimiento del país: el petróleo, mediante el cual se esperaba captar las divisas necesarias para generar un crecimiento autosostenido y programado.

Los principales objetivos planteados por el Gobierno López Portillista en cuanto a política del sector externo fueron precisas: diversificar exportaciones para no de

---

(16) Ibid., p. 7 2-71

penden en forma total del petróleo; racionalizar importaciones y reducir el endeudamiento externo del sector público como fuente de financiamiento. (17)

De esta forma a partir de 1977 con las crecientes exportaciones petroleras y las devaluaciones (1976-1977) que ayudaron a la aceleración de las exportaciones no petroleras, el déficit del intercambio de mercancías bajó de 4.6% del PIB en 1975 a 1.6% en 1977. Esto llevó a cabo una campaña para disminuir los niveles de protección frente a las importaciones con la idea de que ayudaría a reducir el sesgo anti-exportador y aumentaría la eficiencia de la industria mexicana. La proporción de las categorías sujetas a permisos de importación bajó de 80% en 1977 a 24% en 1979 y en sí la liberación parecía que se había concentrado en bienes que no afectaban - mayormente los intereses de los productores nacionales.

La liberación de las importaciones se acompañó de aumentos en los aranceles, - para que las empresas pudieran ajustarse al nuevo régimen. Se pretendía que estos aranceles fueran temporales, pero con la recuperación que sufrió el peso, los aranceles tuvieron que mantenerse y luego ser aumentados.

Y ya para 1980, con la decisión del señor Presidente de no ingresar al GATT, - por considerar que no era el momento oportuno ni para la economía ni para la situación en que se encontraba la industria, se regresa al período de nuevas restricciones a las importaciones y en 1981-1982 con la crisis de divisas tanto el número de categorías sujetas a permisos de importación, como los aranceles aumentaron -- drásticamente.

De lo anterior se desprende que a pesar de la ligera tendencia ascendente que - muestra la balanza comercial de 1977-78, en 1979 se registra un déficit superior al alcanzado en 1976. Ya que de 1978 a 1980 el volumen de las exportaciones de ma

---

(17) Revista de Ciencias Sociales y Humanidades, UAM Iztapalapa, Año 4 No. 8, Enero-Junio 1983, p. 21

nufacturas mexicanas disminuyó 14% y no se vió compensado con la entrada de divisas por concepto de petróleo, a pesar de que de 1977 a 1980 la producción y exportación de petróleo aumentó de manera acelerada, llegando a ocupar el 64% de las exportaciones totales en 1980. De ahí se puede desprender la tan conocida frase de la "petrolización de la economía". (18)

Si bien se consideraba que el sector petróleo iba a sustentar un desarrollo económico en el país, lo que sucedió fue totalmente diferente. El país se vió inmerso en una crisis cada día más dura que llevó a que en 1982, el Presidente tomara medidas drásticas. ¿Qué fue lo que pasó? se puede decir que entre los factores que propiciaron este desequilibrio están:

- 1) La caída de la participación de las manufacturas en el PIB, debido a un lento crecimiento: 14% en 1979, y 15% en 1980, que contrastó con un incremento en las importaciones de manufacturas que alcanzaron el 85% del total en 1979 y el 88% en 1980. Además es necesario resaltar el hecho de que las importaciones de manufacturas siempre superaron las exportaciones de petróleo.
- 2) Por una baja competitividad internacional, por una política de sustitución de importaciones indiscriminada y por una política de liberalización sin fundamentos reales.
- 3) El sector agropecuario -exportador por tradición- disminuyó su participación en el total de las exportaciones llegando a 13.1% en 1980, y sus importaciones por otro lado llegaron a ocupar alrededor del 8 y 11% del total. Esta situación se agravó durante 1981, ya que demostró su incapacidad para satisfacer la demanda interna.
- 4) El sector turismo que se mostró deficitario durante 1981, debido ---

---

(18) Ver cuadro No. 5

principalmente a la creciente inflación interna que le resto competitividad, la dependencia del mercado norteamericano que al estar en recesión provocó que disminuyera el flujo de turismo, y sobre todo el gran incremento de turismo mexicano al exterior.

Todos los trastornos que provocaron el gran déficit de la Balanza Comercial tuvieron como contrapartida el incremento de la deuda externa, tanto pública como privada. Según lo expresado por López Portillo en su V Informe Presidencial, la deuda pública en 1977 era de 22,912 millones de dólares, mientras que para 1980 ascendía a 33,813 millones. Para 1981 la deuda externa mexicana había crecido impresionantemente alcanzando los 70,000 millones de dólares.

**CUADRO No. 5**  
**DEUDA EXTERNA 1971-1982**  
**(Millones de Dólares)**

AÑOS	CONTRATACION ANUAL		SALDO	
	SECTOR PUBLICO	SECTOR PRIVADO	SECTOR PUBLICO	SECTOR PRIVADO
1971	266.1	283.8	2,095.4	4,545.8
1972	536.1	518.8	2,631.5	5,064.6
1973	550.1	2,005.8	3,182.2	7,070.4
1974	1,366.9	2,904.6	4,549.2	9,970.0
1975	1,095.2	4,291.4	5,644.3	14,266.4
1976	648.7	5,333.8	6,293.1	19,600.2
1977	133.3	2,987.3	6,426.3	22,587.5
1978	720.8	2,588.8	7,152.2	25,176.3
1979	2,174.6	3,352.2	9,326.7	28,528.5
1980	5,641.4	4,126.3	14,968.1	32,654.8
1981		19,000.0		51,654.8
1982		26,345.2		78,000.0

**FUENTE:** Revista de Ciencias Sociales y Humanidades, Iztapalapa, año 4 No. 8, Enero-Junio 1983, p. 47.

Se puede decir que la deuda externa fue contratada para poder pagarla, sin embargo, no ha funcionado como parte de un mecanismo que, sumado al aumento de nuestras exportaciones petroleras, permitiera al país tener una independencia financiera. - Todo parece indicar que nuestras exportaciones no fueron capaces de pagar el servicio de la deuda. Para 1979, de cada dólar que entraba por ventas de exportación al país, salían 62 centavos por servicio de la deuda.

Todo lo anterior trajo consigo una fuga masiva de capitales y una especulación gigantesca con dólares; y ésto aunado al aumento de las tasas de interés propició para 1982 la caída financiera. A saber del Estado, esta crisis financiera se veía propiciada por los grupos propietarios de la Banca Privada, por lo que se decidió la nacionalización de la Banca y el establecimiento de un control de cambios. Estas medidas fueron decisiones políticas que le permitirían al Estado recuperar, aunque fuera transitoriamente, el papel dominante frente al capital financiero interno y externo. (19)

La presente administración inició su gestión dentro de la mayor crisis económica de la historia, manifestándose claramente por el hecho de que en 1982 la caída del PIB fue del 5.0%, la más grave recesión desde la caída ocurrida en los años de la depresión económica mundial.

La mezcla de factores internos y externos repercutieron fuertemente en la débil estructura económica, llegando al extremo de que el país se declarase incapaz de cumplir con los compromisos financieros externos.

Se conformó, en el marco de un acuerdo con el Fondo Monetario Internacional, una

---

(19) Iztapalapa, Op. Cit, La Nacionalización de la banca privada y la Crisis en México, Soria, Víctor Manuel, p.99

**CUADRO No. 6**  
**BALANZA COMERCIAL TOTAL**  
**(Millones de dólares)**  
**(Precios Corrientes)**

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1970	1 292	2 463	-1171
1971	1 364	2 409	-1045
1972	1 666	2 829	-1045
1973	2 072	3 948	-1876
1974	2 851	6 057	-3205
1975	2 864	6 580	-3716
1976	3 362	5 895	-2533
1977	4 650	6 023	-1373
1978	6 076	8 355	-2279
1979	8 798	12 595	-3797
1980	15 136	19 298	-4162
1981	19 420	25 054	-5634
1982	21 230	15 057	-6173
1983	22 312	9 006	13761
1984	24 054	11 788	12799
1985	22 312	13 993	8396

**FUENTE:** Banco de México, Informes Anuales 1970-84.

Instituto Nacional de Geografía y Estadística.

S.P.P. Boletín Mensual de Comercio Exterior, No. 198, Año 1985.

GPO. Interdisciplinario de Asesoría, S.C., "Perspectivas de la Economía Mexicana para 1986-87, reporte-resumen feb. 1986.

**CUADRO No. 7**  
**PRODUCTO INTERNO BRUTO**  
**(Millones de pesos)**  
**(1970)**

AÑO	PIB INDUSTRIAL	PIB MANUFACTURERO	PIB TOTAL
1970	145,070	105,203	444,271
1971	157,226	109,264	462,804
1972	181,758	119,967	502,086
1973	220,971	132,552	544,307
1974	299,461	140,963	577,568
1975	364,035	148,058	600,476
1976	449,961	155,517	635,831
1977	220,557	161,037	657,722
1978	224,596	176,817	711,982
1979	271,137	195,614	777,163
1980	996,046	209,682	841,854
1981	321,418	224,326	908,765
1982	316,163	217,852	903,839
1983	290,632	202,026	856,174
1984	303,364	211,684	887,647
1985	318,124 <sup>p</sup>	223,987 <sup>p</sup>	922,265 <sup>e</sup>

**FUENTE:** Agenda Estadística 1977-1984.

PIB y Gasto de México 1960-1977. BANXICO.

Interdisciplinario de Asesoría, S.C., "Perspectivas de la Economía Mexicana para 1986-1987, reporte-resumen feb. 1986.

e = estimado

p = cifras oficiales preliminares

CUADRO No. 8  
EXPORTACIONES TRADICIONALES MEXICANAS Y SU  
PARTICIPACION EN EL COMERCIO EXTERIOR

	PROMEDIO 1955-57	PROMEDIO 1970-72	PROMEDIO 1975-77	PROMEDIO 1978-80
Ganado Vacuno (miles de cabezas)				
Porcentaje del total mundial	9.1	12.3	6.0	8.4
Total Mundial	2,583.0	7,207.8	6,799.8	7,249.0
México	234.9	885.4	410.6	609.5
Carne Vacuna (MTM)				
Porcentaje del Total Mundial	1.8	1.8	0.7	0.7
Total Mundial	390.7	2,135.7	2,635.3	3,315.4
México	7.1	37.9	17.2	22.7
Tortate Fresco (MTM)				
Porcentaje del Total Mundial	n.d	23.0	23.7	23.0
Total Mundial	n.d	1,462.8	1,561.2	1,793.8
México	n.d	335.9	370.0	411.9
Azúcar (Equivalente en crudo) (MTM)				
Porcentaje del Total Mundial	0.5	2.6	0.2	n.d
Total Mundial	14,592.0	21,787.0	24,389.3	26,646.0
México	72.8	567.1	54.1	n.d
Café sin Tostar (MTM)				
Porcentaje del Total Mundial	3.7	2.8	4.1	3.8
Total Mundial	2,220.0	3,360.2	3,394.0	3,660.8
México	82.1	94.2	138.9	139.9
Algodón (en pacas) (MTM)				
Porcentaje del Total Mundial	11.4	4.9	3.6	4.2
Total Mundial	3,093.0	4,009.4	3,946.3	3,660.8
México	352.7	194.6	143.5	194.6
Crustáceos y Moluscos (MTM)				
Porcentaje del Total Mundial	n.d	6.1	4.2	3.7
Total Mundial	n.d	533.0	797.9	1,072.4
México	n.d	32.6	33.7	39.2

n.d. = No Datos Disponibles

MTM = Miles de Toneladas Métricas

FUENTE: Balassa, Bela, La Política de Comercio Exterior de México, Comercio Exterior, Marzo de 1983, Vol. 33, No. 3, p. 216.



estrategía para revertir los efectos inmediatos de la crisis y la política macroeconómica resultante abarcó tres aspectos principales:

- 1) Reducción y control de la tasa inflacionaria
- 2) Reducción y control del déficit financiero público
- 3) Reducción y control del déficit externo (20)

**C U A D R O No. 9**  
**ESQUEMA DEL PROGRAMA DE AJUSTE**

---

**POLITICA MACROECONOMICA DEL PROGRAMA INTEGRAL DE REORDENACION ECONOMICA**

---

**Instrumentos Ortodoxos**

Política Cambiaria Realista  
 Política Fiscal y Monetaria Restrictiva  
 Política Comercial de Liberación  
 Política Salarial Restrictiva

**Instrumentos Heterodoxos**

Controles de Cambio  
 Política Fiscal y Monetaria  
 Controles de Importación  
 Defensa del Empleo

---

Se buscaba corregir, primeramente, los desequilibrios macroeconómicos y en forma paulatina sentar las bases que propiciarán un cambio estructural. Los lineamientos de la política económica expresados en el PIRE tenían por objetivo el reordenamiento del proceso económico en dos años y conforme al cambio estructural, instrumentado en el Plan Nacional de Desarrollo, se podría a partir de 1985 volver al camino del crecimiento económico sostenido. (21)

Simultáneamente y sobre la base del análisis de los desequilibrios estructurales, el P.N.D. propone que para hacer frente a la problemática actual es indispensable vin-

---

(20) Ver cuadro No. 9

(21) Leyva, Rubén y Vega, Fco., Enfoques, "Evolución de la política Macroeconómica en México 1983-1985", Núm. 6, nov. 1985, p.3

cular en forma coherente la reordenación económica en el ámbito de la industria y el comercio exterior.

La estrategia económica del PND señala los siguientes objetivos a cumplir:

- 1) Racionalizar la protección industrial; vincular precio y calidad al mercado - internacional.
- 2) Manejo de tasas de cambio dual; importaciones de insumos y bienes de capital vinculadas a industrias básicas o exportadoras.
- 3) Fomento y estímulos a las exportaciones; eliminar permisos de exportación.
- 4) Estímulos fiscales.
- 5) Estimulos financieros a la pre y post-exportación.
- 6) Equilibrar la Balanza Comercial.
- 7) Negociaciones comerciales para la apertura de nuevos mercados. (22)

Sin embargo, el ajuste no funcionó. A pesar de la creación y modificación de planes, programas y fondos de fomento, la economía mexicana llegó al término de 1985 en medio de una grave situación. La tasa inflacionaria registró en diciembre pasado un 65.3% casi el doble de la estimada a principios de año; el déficit financiero fue de 9.6% casi un 85% superior al programado y finalmente el superávit comercial se redujo a un poco más de la mitad de los señalado. (23)

Respecto al déficit financiero, la economía se ha visto resentida porque la variable que tiene más repercusión es la carga financiera de las deudas: externa e interna, que representa la otra cabeza del monstruo que se fortalece cada vez más.

---

(22) Leyva, Rubén y Vega, Francisco, Op. Cit., p. 4

(23) Colmenares, David, "Lo Estimado y lo Alcanzado", El Día, 9 de enero 1986, p.12

**CUADRO No. 10**  
**DESENVOLVIMIENTO DE LA ECONOMIA MEXICANA**

	1983	1984	1985 <sup>e</sup>
Déficit Público	8.9%	7.4%	5.9%
Déficit Cuenta Corriente			
% PIB	Superávit	Superávit	Déficit Mínimo
Inflación			
Indice Nacional de Precios al Consumidor			
Diciembre-Diciembre	80.8%	59.2%	51.5%
Promedio Anual	101.9%	65.5%	54.3%
Crecimiento PIB real	-5.3%	3.5	3.6%
Tasa de Desempleo	12.6%	13.4%	15.1%
Salario Real (tasa)	-24.3%	-6.7%	0.6%

**e= valores esperados**

**FUENTE: ENFOQUES, Nov. 1985.**

Para hacer frente a esta desfavorable situación el Gobierno adoptó un conjunto de medidas en materia de Finanzas Públicas, Comercio Exterior y Tipo de Cambio, tales como:

- 1) Decremento del gasto con disciplina y sin dispendio
- 2) Sustitución de Permisos de importación por un sistema arancelario moderno y eficaz
- 3) Inducción de un tipo de cambio flexible y realista del peso frente al dólar
- 4) Mejoramiento en la recaudación fiscal y evitar la evasión
- 5) Fortalecimiento de la intermediación financiera para una mayor captación de recursos y canalización selectiva del crédito hacia las actividades prioritarias. (24)

---

(24) Leyva, Rubén y Vega, Francisco, Op. Cit., p.4

Estas medidas no son nuevas, lo que ahora se busca es encauzar la economía al programa de reajuste con un mayor rigor del que se impuso al principio de la administración. Si bien, dichas medidas responden a una situación de emergencia, está claro que su filosofía y dirección ya estaban consideradas en el Plan Nacional de Desarrollo, en el PRONAFICE y en el PROFIEX. Lo que es una realidad cierta es que si no se aprende y se corrigen los errores del pasado reciente, la profundización del desequilibrio económico se traducirá en un "costo social" aún más grande.

### **La Apertura del Comercio Exterior Mexicano**

La situación nacional e internacional pone de relieve que una de las formas que tiene México para mantener una tasa de crecimiento razonable es lograr una mejor posición como país exportador. Se ha concedido poca importancia al hecho de que el Comercio Exterior puede ser un motor de crecimiento y de desarrollo económico. (25)

El papel del Comercio Exterior en la economía mexicana es de vital importancia porque representa el camino más viable en la captación de divisas, permitiendo así aminorar el grave déficit de la Balanza Comercial y de Pagos.

La política comercial debe integrar, armonizar y coordinar los instrumentos legales y administrativos, a través de las instituciones correspondientes, que alienten la participación de las empresas mexicanas en el mercado internacional, que faciliten los trámites en las operaciones comerciales y que amplíen el margen de financiamiento con el fin de captar nuevos mercados y conservar los que se tienen.

Sin embargo, la tarea es difícil, hay que seleccionar aquellos productos cuyo precio y calidad sean competitivos en el extranjero, apoyar a empresas que estén

---

(25) BANCOMEXT; "El fomento de las Exportaciones", Revista de Comercio Exterior, Vol. 35, Núm. 9, Septiembre 1985, p. 869

en condiciones de exportar productos con un porcentaje mayor de integración nacional, y a empresas comercializadoras de productos mexicanos en el extranjero. En el plano internacional, México enfrenta un fuerte proteccionismo disfrazado bajo una serie de medidas y reglamentaciones ambiguas, lo que se traduce en dificultades cada vez más grandes que deben sortear las exportaciones mexicanas.

México constituye un mercado importante para los países industrializados, principalmente para los E.U., y si no se cuenta con las divisas para comprarles es porque tampoco le permiten venderles. Esto está íntimamente relacionado con la retórica-política de Washington, al pretender una reciprocidad entre desiguales, siendo innegable que se les compra más de lo que se les vende.

Aquí reviste importancia el esfuerzo que implica superar el papel tradicional del país, como exportador de materia prima y alentar la producción de aquellos bienes en que pueda participar en cantidad, precio, calidad y oportunidad.

La disposición de liberalizar la economía mediante la sustitución de las restricciones cuantitativas (cuotas, permisos, etc) por aranceles y la adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, permitirán dar racionalidad a la protección a fin de que el aparato productivo sea flexible y pueda ajustarse.

Los temores han surgido por este proceso de apertura económica. Se duda que la industria resista el cambio, sobre todo porque ha pasado por un período excesivamente largo de sustitución de importaciones, aunque la promoción de la exportación ofrece por sí misma múltiples ventajas. Hay que tratar de aprovechar las ventajas de la dependencia económica mutua. (26)

---

(26) BANCOMEXT, Op. Cit., p. 870

El ingreso de México al GATT abre un nuevo capítulo en el Comercio Exterior y en la economía del sector externo, donde será necesario prestar atención y evaluar cuidadosamente los resultados concretos que se obtengan. Finalmente, los hechos - mostrarán la solidez de los argumentos expuestos para el ingreso a dicho organismo y si redundan en una reconversión industrial y en el cambio tecnológico que incremente la capacidad competitiva de la planta industrial.

Dentro de este contexto, se reconoce que cualquier alcance será limitado si no existe un aparato productivo integrado y eficiente. A los programas de financiamiento a las exportaciones corresponde la doble tarea de integrar la economía y dotarla de la competitividad adecuada. Es preciso por esta razón que los recursos financieros beneficien a toda la cadena productiva, es decir, se requiere que el apoyo crediticio reconozca al exportador indirecto. No se busca exportar cualquier cosa y a cualquier costo, se debe ser eficiente. ( 27 )

Por ello, para que una política de promoción de las exportaciones tenga éxito - debe existir un marco macroeconómico adecuado. La política de apertura debe ser explícita y clara. Las medidas deben sostenerse buscando ganar y conservar la confianza de los agentes económicos.

#### 1) Instituciones que participan en el Comercio Exterior

Ahora es conveniente precisar las instituciones encargadas de llevar a la práctica las disposiciones de la política comercial.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

A través de la Dirección General de Aduanas y otras direcciones generales, parti

---

(27) BANCOMEXT, Op. Cit., p. 87!

cipa en el diseño de la política comercial, asimismo determina y recauda impuestos, derechos a la importación y exportación de mercancías. Asimismo vigila y tramita las operaciones de importación, exportación, tránsito, reembarques, retornos, alijos y operaciones temporales, así como hacer el reconocimiento de las mercancías para el despacho aduanero y la clasificación arancelaria que les corresponda.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Se encarga de todo lo relativo a la entrada y salida de mercancías, aranceles, estímulos fiscales, etc. En general está a la cabeza en el manejo de la política comercial, viéndose ampliadas sus funciones por las nuevas disposiciones resultantes de la apertura del Comercio Exterior mexicano. En este sentido SECOFI, absorbe las funciones que venía desarrollando el Instituto Mexicano de Comercio Exterior -- por lo que toca a las funciones de normatividad, planeación, diseño de políticas y cuestiones afines.

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (BANCOMEXT)

A esta institución le corresponde jugar un papel importante en la promoción al Comercio Exterior ya que absorbiendo a FOMEX centraliza toda la política de financiamiento a la pre y post-exportación.

BANCOMEXT, cuenta con un sistema completo de apoyo financiero a las exportaciones de productos primarios y manufacturados. Se estimó que en el año de --- 1985 esta institución llevaría a cabo un programa financiero equivalente a un billón doscientos ochenta mil millones de pesos en financiamientos y garantías al comercio. (28)

Sin embargo, BANCOMEXT como banca de fomento no puede apoyar y fomen -

---

(28) BANCOMEXT. "Apoyos Financieros y de Garantías al Comercio Exterior de México para 1985". p. 10

tar indiscriminadamente, sino que debe canalizar su apoyo a aquellas industrias que tengan realmente la posibilidad de exportar constituyéndose en una actividad permanente y continua.

4

En este contexto, BANCOEXT desempeña una gran labor al actuar como banco de primer piso en apoyo al sector público y privado y como banca de segundo piso - por medio del redescuento de operaciones de financiamiento de importaciones. - Asimismo, le han sido conferidas dos de las principales funciones que tenía el IMCE como son precisamente las de promoción y asesoría. En virtud de la desaparición de este organismo "...se crearán consejerías Iniciativa Privada-BANCOEXT donde 8 consejeros de este último organismo serán coordinados por los empresarios para buscar conjuntamente nuevas avenidas para el fomento de nuestras operaciones en el exterior." (29)

Impulsora y Exportadora Nacional (IMPEXNAL).

Empresa filial de BANCOEXT cuyo cometido principal es apoyar la actividad crediticia de éste último en dos campos:

- 1) Comercialización unificada de productos primarios, agroindustriales y manufacturados.
- 2) Importación conjunta de materias primas.

En el primer caso, el Banco otorga financiamiento para su producción, garantizando IMPEXNAL la recuperación de aquél por el registro de inventario y cuentas por cobrar, lo cual constituye una garantía.

Respecto al segundo punto. IMPEXNAL celebra convenios de suministros de ma -

---

(29) EXCELSIOR. "En vez del IMCE, Consejerías IP-BANCOEXT", Contreras Salcedo, Jaime, 12 de Enero de 1986, p. 13.



teria prima con empresas extranjeras cuya garantía está dada por los certificados de depósito que amparan dicha materia prima.

#### Fondos de Apoyo al Comercio Exterior.

El Gobierno Federal, por conducto de la Sría. de Hacienda y Crédito Público, ha creado diversos fideicomisos y mecanismos donde, por medio de las instituciones de crédito, el exportador tendrá la posibilidad de conceder crédito a sus compradores en el extranjero o bien obtener financiamiento para la producción de artículos manufacturados o primarios y apoyar la creación, ampliación o modernización de su capacidad productiva con fines de exportación.

Los Fondos que destacan por ser promotores de la actividad industrial y fomento de las exportaciones son los siguientes:

- 1) Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP).
- 2) Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN).
- 3) Fondo Nacional de Equipamiento Industrial (FONEI).
- 4) Fideicomisos Instituidos en relación con la Agricultura (FIRA).
- 5) Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX).

#### Banco de México.

Tiene a su cargo el importantísimo control de cambios y en materia de Comercio Exterior ejerce las siguientes funciones:

- a) Regula la emisión y circulación de la moneda y los tipos de cambio en moneda extranjera.

- b) Forma y maneja las reservas que se requieren para el desarrollo del país.
- c) Actúa como agente financiero del Gobierno Federal en las operaciones de -- crédito externo o interno y en la emisión y obtención de empréstitos públicos.
- d) Participa en representación y garantía del Gobierno en el Fondo Monetario - Internacional y el Banco Mundial.
- e) Elabora y publica el estado mensual de la Balanza de Pagos y Comercial -- del país.
- f) Controla las exportaciones de metales preciosos.

Otros organismos oficiales y privados que contribuyan al Comercio Exterior son:

- 1) Confederación de Cámaras Industriales CONCAMIN.
- 2) Cámara Nacional de la Industria de Transformación CANACINTRA.
- 3) Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio CONCANACO.
- 4) Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana ANIERM.
- 5) Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales CEMAI.
- 6) Consejo Nacional de Comercio Exterior CONACEX.
- 7) Compañía Mexicana de Seguros de Crédito COMESEC.
- 8) Asociación Nacional de Consorcios y Compañías de Comercio Exterior ANCE.
- 9) Las Asociaciones Regionales de Industrias de Exportación, como la Asociación de Industrias de Exportación de Chihuahua, ADIECHI.

## II. LAS CARTAS DE CREDITO INTERNACIONALES

### A) CONCEPTO

La Carta de Crédito es el compromiso que adquiere una institución bancaria (Banco Emisor) por cuenta de una firma (solicitante, importador o comprador) ante otra firma (beneficiario, exportador o vendedor) por conducto de otra institución bancaria (Banco Notificador) de pagar determinada suma o aceptar letras a favor del exportador, contra presentación de determinados documentos y el cumplimiento de las condiciones estipuladas en la carta misma.

#### a) Lineamientos Generales del Crédito Comercial

El Crédito Documentario facilita los acuerdos comerciales, soluciona los intereses en conflicto del comprador y del vendedor al equiparar el tiempo de pago de las mercancías con el tiempo de entrega.

Esto sólo es posible mediante el pago contra documentos que representan a la mercancía, en vez de efectuarse contra la mercancía misma.

De esta forma, observando y cumpliendo los aspectos y reglamentaciones que envuelven a un Crédito Documentario, éste puede ser un medio efectivo de pago.

Se trata de un instrumento de precisión que trata de ser manejado en la mejor forma posible por las partes involucradas. Por lo tanto, el comprador como el vendedor, deben observar ciertas reglas generales referentes al crédito.

El Comprador:

- Dar instrucciones claras y precisas, sin detalles excesivos al banco emisor. No hay que pretender que el banco adivine lo que se desea, así como

taipoco se le debe pedir que verifique especificaciones complicadas y --  
con frecuencia técnicas.

- El objetivo del crédito es pagar la compra y no el servicio de la operación comercial. Los términos y condiciones junto con los documentos deben concordar con el contrato de venta, en el cual se fundamenta.
- La verificación de la mercancía antes o al momento de embarcarse, debe estar avalada por un documento. En el crédito debe especificarse la naturaleza de la mercancía y la persona o compañía que debe expedir tal documento.
- No debe exigirse en el crédito documentos ni condiciones que el vendedor no pueda cumplir.

#### El Vendedor:

- A pesar del lapso de tiempo entre la apertura de un crédito a su favor y la utilización efectiva, el vendedor debe analizar éste y solicitar los cambios que considere necesarios.
- Verificar que los términos, condiciones y documentos exigidos estén de acuerdo con lo estipulado en el contrato de venta. Debe estar consciente que el banco no interviene en las cláusulas pactadas en dicho contrato.
- La presentación de documentos deberá ser exactamente como se exige en el crédito, para que haya congruencia con lo especificado en éste. La documentación de embarque se debe presentar a la mayor brevedad posible y de

todas formas dentro de la vigencia del crédito.

Tener siempre presente que de no cumplir los términos del contrato de compra-venta o de uso del crédito, cualquiera otra irregularidad en él, obligan al Banco a rechazar la utilización.

## b) Preparación y Presentación de Documentos

Ahora es conveniente describir el procedimiento a seguir para el buen manejo de una transacción que implica la importación o exportación de mercancías - sobre la base de Carta de Crédito.

Primeramente debe existir un contrato de compra-venta de mercancías entre comprador y vendedor. Este contrato establece un compromiso formal entre las partes y por ello, el importador o comprador acudirá a su banco a solicitar la apertura de una Carta de Crédito a favor del beneficiario o vendedor.

El banco que expide una Carta de Crédito obtiene una garantía prendaria sobre las mercancías arparadas por el crédito, hace el pago correspondiente y só lo cancela dicha garantía cuando ha sido reembolsado por su cliente. (30)

En virtud de ello, el banco debe facilitar la transacción, respondiendo -- por la integridad económica de su cliente. A partir de la expedición de la -- Carta de Crédito hasta que los documentos requeridos le son presentados, el -- banco sólo respalda el crédito.

Una vez que el banco proporcione a su cliente la solicitud de la Carta de - Crédito, éste debe proceder a llenarla, anotando las condiciones y documentos bajo los cuales debe expedirse el crédito.

El importador debe seguir el orden indicado en la solicitud para su llenado correcto.

---

(30) O' Halloran, L. John, El ABC de las Cartas Comerciales de Crédito, p.7

- 1) Anotar, si la Carta de Crédito debe ser abierta, por correo ó por cable.
- 2) Nombre y dirección del beneficiario.
- 3) Nombre del importador.
- 4) Cantidad máxima amparada por el crédito.
- 5) Si es pago a la vista ó a 30, 60 ó 90 días vista ó mediante giros a plazo. Aquí se debe hacer la referencia "extendido contra ustedes o contra sus corresponsales" .
- 6) Qué porcentaje del valor de factura ampara el crédito: 50%, 75% ó 100%.  
Enseguida debe ir el nombre del artículo.

No deben indicarse pormenores acerca de las mercancías, porque la Carta de Crédito no avala la cantidad o calidad de éstas.

Es indispensable también estipular los términos de contratación de la cotización de venta internacional, tales como CIF, FOB, FAS, etc.

- 7) Indicación de documentos: Factura Comercial u otros.
- 8) Factura Consular, según sea el caso.
- 9) Póliza de Seguro

Debe indicarse si es cubierta por el comprador o por el vendedor. Es una garantía para ambos e incluso para el banco que expide el crédito.

- 10) Otros documentos: Certificado de Origen, Lista de Pesos, Lista de empaque, Certificado de Inspección, etc.
- 11) Conocimiento de Embarque

Documento importante porque certifica que la mercancía ha sido embarcada. Pueden ser de dos clases: " Recibido para embarque" y " A bordo".

En el primero significa que la mercancía ha sido entregada pero no cargada al barco, mientras que en el segundo ya se encuentra a bordo.

Los conocimientos de embarque se expiden bajo dos formas:

- Negociable

- a) A la orden del consignatario nombrado.

b) Endosados por el embarcador en blanco ó a la orden de una persona específica.

- No negociable

a) Directamente a un consignatario.

Se debe notificar al importador cuyo nombre está indicado en el conocimiento de embarque.

12) Indicar: Puerto de embarque

Puerto de destino

13) Fecha de expiración de la Carta de Crédito.

Esta expira en la ciudad o localidad del beneficiario.

14) Instrucciones especiales relativas al crédito.

La solicitud para la apertura de una Carta de Crédito incluye un convenio, donde se estipulan los derechos del banco que expide el crédito y las obligaciones de su cliente.

4

En dicho convenio el cliente reconoce la obligación de reembolsar al banco el pago efectuado por éste al amparo de la Carta de Crédito. Conviene también en que la mercancía es la garantía incondicional y el derecho del banco a tomar posesión de ella en caso de no pagar.

El cliente desliga al banco de la responsabilidad en cuanto a la calidad o cantidad, etc de la mercancía.

Está obligado a pagar una comisión determinada al Banco emisor por el servicio prestado.



En cuanto se cuente con la documentación completa y en orden, el interesado - la deberá presentar de inmediato al banco que le hubiere notificado o confirmado la Carta de Crédito, para evitar que éste rechace su pago o negociación por tratarse de una documentación extemporánea. Ya que el aspecto de documentación extemporánea es uno de los puntos que con mayor frecuencia crean discrepancias entre los bancos y los beneficiarios, en virtud de que la extemporaneidad se presta a la interpretación particular del banco que intervenga en la negociación.

En general, el banco notificador o confirmador pide que la documentación sea presentada con suficiente tiempo para hacerla llegar al banco emisor y que éste a su vez la entregue al comprador antes de la llegada de la mercancía a su punto de destino. De no hacerse así, se podrá incurrir en el pago de demoras, multas, gastos de almacenaje, etc. y conforme al artículo 41 de las Prácticas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios, se tiene la posibilidad de que el comprador se niegue a aceptar los documentos de embarque.

Previamente a la entrega de la documentación en cualquier banco es recomendable que el beneficiario verifique escrupulosamente que ésta se ajuste estricta y literalmente a los requisitos señalados en las Cartas de Crédito. Hay que hacer notar que con respecto a las características que deben tener los documentos se dependerá de la modalidad de la Carta de Crédito, pero en general las disposiciones son las siguientes:

#### 1) Letra de Cambio

- a) Su importe no deberá exceder el monto de la Carta de Crédito ni del valor de la factura, cuando ésta represente el valor de mer

cancía más gastos (C&F ó CIF).

- b) Deberá estar girada por el beneficiario del crédito, a cargo del banco señalado para tal efecto y endosada al Banco negociador.
- c) Deberá precisarse en ella si es pagadera a la vista o a determinados días vista y según se estipule en el crédito éstos se contarán con base en la fecha de embarque, de la factura o de la negociación.

## 2) Facturas Comerciales

Es el documento que expide un comerciante, en el que se identifica la mercancía - que se está vendiendo, estableciendo el costo de la misma y sus accesorios. (31)

- a) La mercancía deberá coincidir literalmente en descripción y volumen o cantidad con lo que estipula el crédito documentario. En caso de que se mencione otra mercancía podrá ser motivo de discrepancia o dar lugar a que el comprador se rehuse a aceptar la documentación.
- b) Deberán estar extendidas a favor del solicitante (comprador) del crédito documentario, salvo que se especifique lo contrario. Las facturas deberán tener correctamente los nombres y direcciones de la firma a cuyo favor se extienden y los del vendedor.
- c) Salvo autorización en la Carta de Crédito, las facturas no deberán incluir gastos especiales, tales como cables, almacenajes, etc.
- d) Solamente se aceptarán facturas extendidas por el beneficiario quien tendrá que haberlas firmado debidamente. La excepción a esto es el caso del crédito documentario transferible.
- e) Deberán mostrar los precios de cotización, según lo indique el crédito documentario, dando los términos F.O.B., C.&F., C.I.F., - etc., así como el punto de embarque o desembarque a que dichos términos se refieren. Asimismo, deberán mencionar las marcas y números de bultos respectivos.

---

(31) BANCOMER, Créditos Comerciales, PICEC, Bancomer 1982, p. 31.

- f) De igual forma deberá contar con la fecha de expedición y la orden o número de contrato de venta.

Está reglamentada por el artículo 41 de la U.C.P. (32)

### 3) Conocimiento de Embarque

El conocimiento de embarque es un documento que emite un transportista, acreditando haber recibido determinadas mercancías, para ser trasladadas y entregadas a la persona a cuyo orden se extiende el conocimiento. (33)

- a) 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. Los términos "talones", "recibos postales", "guías", y "carta de porte" son utilizables como sinónimos.
- b) Se deberá cuidar que se presenten "limpios", o sea que no contengan ninguna cláusula que directa o indirectamente indique una deficiencia en el empaque o en el estado en que fue recibida la mercancía para su embarque. No deberán mostrar alteraciones, enmendaduras, raspaduras, etc., a no ser que las haya realizado el capitán del barco, y en ese caso deberán estar firmadas de autenticidad.
- c) Cuando estos conocimientos de embarque muestren mercancía a bordo deberá contener la cláusula "on board" o "mercancía a bordo", además de la fecha y puerto de embarque, así como que se encuentren debidamente firmados por el agente porteador o el capitán del barco.

(32)U.C.P. significa Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios.

(33)Op. Cit., p. 32.

- d) La descripción de la mercancía podrá ser en términos generales y no tan detallada como en la factura. No pueden amparar otras mercancías salvo que el crédito lo permita.
- e) Se deberá presentar el juego completo de conocimientos, consistente en los varios originales que los mismos señalan.
- f) Deben señalar al beneficiario del crédito como embarcador de la mercancía, a no ser que se permita expresamente que sea una firma distinta.
- g) Deben mostrar claramente el importe del flete respectivo y - si éste ya ha sido pagado o si es por cobrar.
- h) Deberán estar expedidos por compañías navieras, no siendo -- aceptables los "charter party bill of lading" (barco fletado especialmente para determinado embarque), salvo que el crédito documentario lo permita. (34)

El conocimiento de Embarque representa: un contrato para transportar la mercancía y entregarla en su destino, una evidencia del embarque, un acuse de recibo de la mercancía y ampara la propiedad de la mercancía y se transfiere mediante endoso. Se encuentra especificado por los artículos 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32 y 33 de la U.C.P.

Atendiendo al medio de transporte los conocimientos de embarque se clasifican en:

- a) Marítimos
- b) Ferroviarios
- c) Terrestres
- d) Aéreos
- e) Combinados

---

(34) Lo relativo a los Charter Party Bill of Lading está estipulado y regulado por el artículo 26 inciso c fracción i de las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los -- Créditos Documentarios revisión 1983 (última revisión realizada).

Por otra parte el conocimiento de embarque puede ser clasificado en cuanto a su forma en:

- a) Con transbordos
- b) Sin transbordos

#### 4) Póliza o Certificado de Seguro

La póliza de seguro es el documento que prueba las condiciones bajo las cuales el asegurador garantiza las mercancías objeto del transporte contra riesgos a que están sujetos; así como sirve al titular de la póliza para exigir el pago del seguro, en caso de acontecer el siniestro. (35)

La póliza de seguro deberá cumplir además los siguientes requisitos:

- a) Deberá estar extendida en la misma moneda que el crédito documentario y tener fecha de embarque.
- b) Los datos de la póliza deberán coincidir con los de la factura y conocimiento de embarque.
- c) El importador deberá aparecer como beneficiario, o quien expresamente lo indique el crédito documentario.

Los lineamientos oficiales a seguir con respecto a los documentos de seguro se encuentran registrados en la U.C.P. artículos 35, 36, 37, 38, 39, 40.

#### 5) Otros Documentos

Los otros documentos que pida el crédito documentario tales como Certificados de Origen, Calidad, Análisis, Peso, etc., deberán coincidir en sus datos entre sí y con los documentos de embarque, debiendo estar expedidos por quien indique la Carta de Crédito.

---

(35) Op. Cit., p. 35.

El Certificado de Calidad es emitido usualmente por el vendedor o un tercero y es pecifica los datos relativos a la calidad y condiciones de la mercancía; el de Origen - lo emiten las Cámaras de Comercio.

Toda la preparación correspondiente a los documentos lleva el fin de evitar al máximo el surgimiento de las llamadas "discrepancias" que en sí son desacuerdos entre - el banco y los documentos que le son presentados y que "...tienen por efecto hacer caducar la obligación de pago de los bancos que intervienen". (36) Lo anterior se - debe a que los bancos, solamente podrán realizar el pago si el ordenante -comprador- declara estar de acuerdo en aceptar los documentos a pesar de las discrepancias existentes. Estas discrepancias sirven de pretexto al comprador para demorar o rehusar el pago.

Las discrepancias más comunes son :

- Conocimiento de embarque no limpio o charter party (cuando no se haya especificado en el crédito)
- Falta de prueba que la mercancía ha sido puesta "a bordo"
- Transporte realizado entre puertos distintos a los estipulados en el crédito
- Mercancía embarcada en cubierta
- Un documento de seguro diferente al especificado en el crédito
- Cobertura del seguro en moneda diferente a la del crédito
- Mercancías subaseguradas
- Incongruencias de los documentos entre sí
- Suma del crédito excedida
- Crédito caduco
- Los documentos no se presentan a tiempo

---

(36) Querol Cabrera, Vicente, Como Agilizar el Comercio Exterior a través de su do-  
cumentación, ed. expansión, p. 171.

- Embarque incompleto
- Documentos incompletos
- La letra de Cambio girada contra una parte diferente a la parte estipulada en el crédito o pagadera en una fecha indeterminada
- Endosos incorrectos en los Conocimientos de Embarque, documentos de seguro o letras de cambio
- Falta de firmas, en caso de que se requieran, en los documentos presentados
- Ninguna indicación de que se ha pagado el flete o no

En algunas ocasiones, a pesar de tomar las mayores precauciones en la preparación de los documentos sucede que éstos no se encuentran conformes con las condiciones del crédito, con las condiciones establecidas por las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios o con las costumbres existentes. En este caso, puede suceder que el Banco los remita al beneficiario para que se realicen las correcciones pertinentes y el pago pueda efectuarse, o que los documentos no puedan ser corregidos.

En el caso de que los documentos no puedan ser corregidos, el Banco después de haberle notificado al beneficiario, actuará de una de las siguientes maneras:

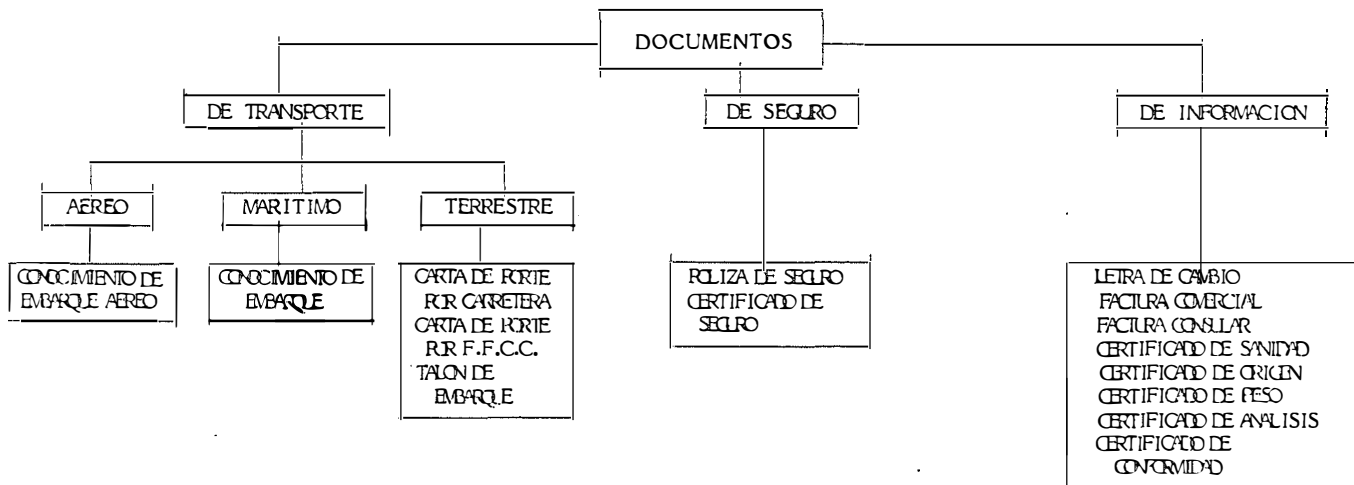
- a) El Banco pagará inmediatamente el importe del crédito "bajo reserva"
- b) El Banco preguntará telegráficamente a su corresponsal en el extranjero si puede pagar a pesar de las discrepancias (los gastos correrán a cargo del beneficiario)
- c) El Banco enviará a su corresponsal la documentación para que éste obtenga del comprador la autorización de pago

La decisión de efectuar el pago del crédito "bajo reserva" concierne solamente al

Banco que va a realizar el pago. En este tipo de pago el Banco pone a disposición del beneficiario la suma del crédito, a condición de que los documentos sean aceptados; en caso de que la aceptación no se de, el Banco le debitará al beneficiario la cantidad ya pagada.



FIGURA 1  
DOCUMENTACION

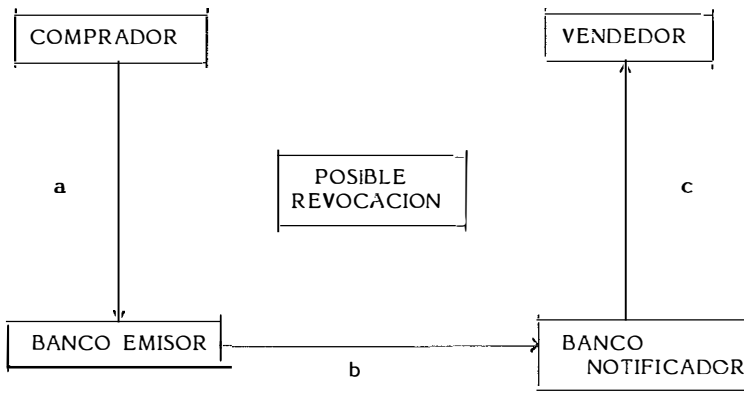


B) CLASIFICACION DE LAS CARTAS DE CREDITO

a) Revocable.- Son aquellos créditos que pueden ser modificados o revocados en cualquier momento sin ser necesario el previo aviso al beneficiario. Basta -- con que el solicitante pida su cancelación al Banco Emisor, y surte efecto -- hasta el momento en que el Banco Notificador reciba el aviso de revocación.  
(37)

Este tipo de crédito ofrece un gran riesgo para el vendedor. En la práctica es raramente utilizada, ya que es necesario contar con un caso de ilimitada confianza entre las partes involucradas (comprador y vendedor), y que solamente busquen facilidades financieras, ya que con las cartas las comisiones son más accesibles.

FIGURA 2  
CARTA DE CREDITO REVOCABLE



---

(37) Instituto Politecnico Nacional, Notas para Clase.

- b) Irrevocable.- Este tipo de crédito se puede cancelar o modificar sólo si se cuenta con el consentimiento de todas las partes involucradas, principalmente el vendedor. (38)

El banco emisor adquiere un compromiso irrevocable de efectuar la prestación prometida -pagar el importe especificado en la carta de crédito- tan pronto se cumplan todas las condiciones. Usualmente esto implica que dicho banco se reserva el derecho de hacer el pago final y dar por liquidada la operación sólo hasta después de recibir los documentos correspondientes, comprobando a su satisfacción que estén en orden y que los requisitos estipulados se hayan cumplido.

Por lo general en un crédito documentario se involucran dos Bancos. La responsabilidad del Banco emisor siempre existe, mientras que la del notificador depende de las instrucciones recibidas. El Banco notificador sólo adquiere responsabilidad cuando el Banco emisor le solicita que confirme el crédito, a éste se le conoce con el nombre de Crédito Documentario Irrevocable y Confirmado. Y de esta forma el exportador se beneficia con la máxima seguridad.

Una vez que el beneficiario tiene lista toda la documentación necesaria, procede al cobro. Para obtenerlo existen tres medios:

- 1) Enviarla directamente al Banco emisor, solicitando un abono en alguna cuenta establecida con el mismo.
- 2) Entregarla al cobro al Banco de su localidad para que éste gestione la cobranza y le liquide con posterioridad.
- 3) Proponer la negociación a cualquier Banco de su localidad, que normalmente será el notificador.

---

(38) BANCA CONFIA,S.A., Crédito Documentario,p.49.

Ya sea que se use uno u otro método, los gastos que el beneficiario tendrá que cubrir son: los gastos de correo al enviar la documentación y de cable o teléfono si requiere rápidamente el reembolso; en caso de negociación pagar la comisión establecida por el Banco.

Dentro de los créditos irrevocables, existen diversas modalidades, una de las más frecuentes consiste en que el crédito indique que es disponible mediante letras a cargo del propio corresponsal, sin que éste confirme el crédito. Esto puede suceder tan sólo cuando el banco emisor tenga una cuenta en el Banco corresponsal, por lo que al momento en que el Banco notificador reciba la documentación necesaria cargue en la cuenta del emisor y así el beneficiario no incurra en gastos ni esperas.

Otra de las modalidades es que en el crédito se indique que es disponible mediante letras a cargo de un Banco situado en un tercer país; para lograr el cobro el beneficiario puede recurrir a dos métodos: cobrarla directamente remitiendo la documentación al Banco pagador o bien solicitar al Banco Notificador que realice la negociación.

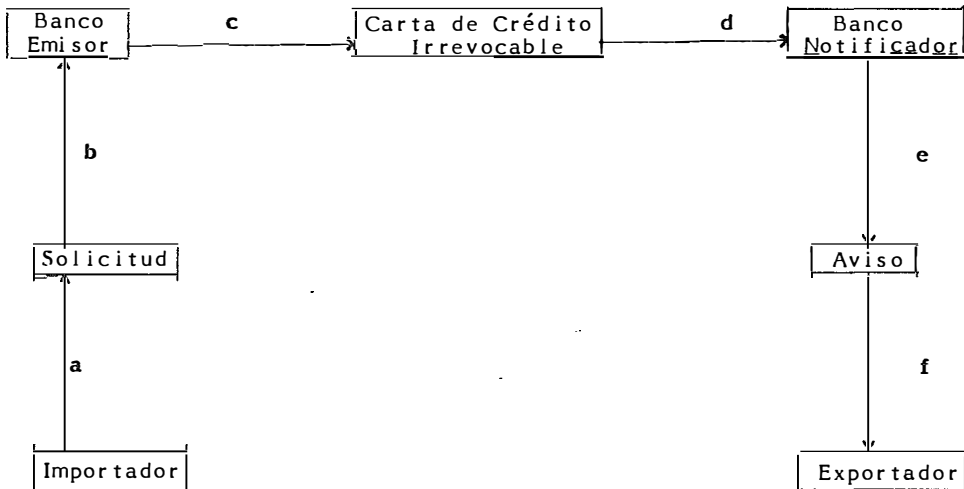
c) No Confirmado o Notificado.- Es el tipo de crédito en el que el Banco Corresponsal no se compromete con el Banco Emisor más que a avisar al beneficiario de la existencia de una Carta de Crédito a su favor. (39)

---

(39) BANCA CONFIA, S.A., Op. Cit., p.50.

### FIGURA 3

#### CARTA DE CREDITO IRREVOCABLE NO CONFIRMADA



d) Confirmado.- Es el crédito en el que el Banco Notificador adquiere un compromiso de pagar, aceptar o negociar un crédito documentario en respaldo al Banco Emisor, obligándose a efectuar el pago en sus oficinas. (40)

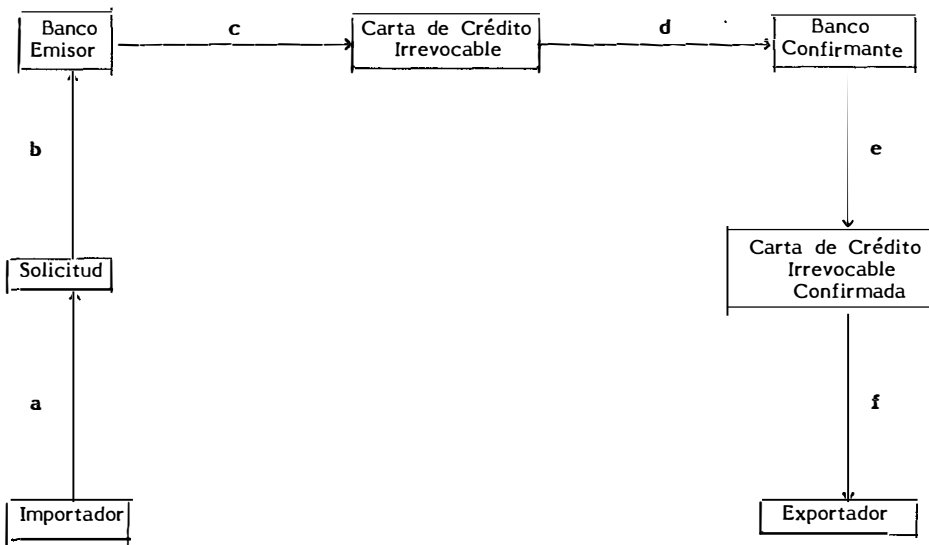
La confirmación por parte del Banco Notificador sólo se logra bajo la solicitud del Banco Emisor y siempre y cuando el crédito haya sido otorgado en forma irrevocable. Al darse la confirmación, el Banco Notificador cobra una comisión al banco Emisor.

---

(40) BANCA CONFIA, S.A., Op. Cit., p. 43.

La confirmación se busca cuando el vendedor no conoce plenamente al comprador - ni a los Bancos de la plaza del mismo. Aunque el Banco Confirmante adquiere el -- compromiso de pagar los giros, si éstos deben ser girados a cargo del Banco Emisor, el vendedor tendrá que soportar los gastos necesarios y comisiones hasta que logre el cobro, a menos que los giros sean a cargo del Banco confirmante; ésto debe aclararse viendo a cargo de quien serán los libramientos.

**FIGURA 4**  
**CARTA DE CREDITO IRREVOCABLE CONFIRMADA**



- e) Crédito con Cláusula Roja.- Llamada así porque inicialmente la cláusula se escribía con tinta roja para destacar la naturaleza especial de este -- crédito. Esta cláusula se incorpora por petición específica del solicitante y la redacción de la misma depende de sus requisitos. (41)

La cláusula roja es un crédito con una cláusula especial incorporada, la cual autoriza al Banco que Notifica o Confirma para que haga adelantos al beneficiario, antes de la presentación de los documentos. La ventaja de esta cláusula, es que mediante ella un agente, un intermediario o un representante pueden disponer de los fondos necesarios antes de que se realice el embarque, lo que constituye un tipo de financiamiento.

Significa una forma de suministro de fondos al vendedor antes de embarcar las -- mercancías, es decir, un importador permite que un exportador obtenga fondos para pagar a su abastecedor, ya sea por compra directa mediante la obtención de un préstamo de un Banco, sin garantías o con la garantía de documentos internos. Este Banco obtendría el reembolso del préstamo más los intereses de la cantidad que le correspondería al beneficiario cuando haya hecho el embarque y presentado los documentos.

Dicha cláusula especifica la cantidad autorizada como anticipo, la que en algunos casos puede ser la cantidad total del crédito. La carga del pago final recae, de esta forma, sobre el solicitante (comprador), quien tendrá que reembolsar los adelantos concedidos en el caso en que el beneficiario (vendedor) no presente los documentos exigidos, además de responder por todos los gastos en que hubieren incurrido los Bancos (Notificador, Emisor y Confirmante).

---

(41) Instituto Politécnico Nacional, Op. Cit.

No obstante, si el beneficiario o exportador no efectúa el embarque y tampoco efectúa el pago del préstamo a través de la presentación de los documentos exigidos en el crédito, el Banco tiene el derecho de exigir el reembolso, con intereses, al Banco Emisor del crédito, teniendo el mismo derecho éste último Banco a un recurso similar contra el solicitante del crédito.

En este sentido, la responsabilidad del pago final recae siempre sobre el solicitante o comprador, quien está obligado a reembolsar los adelantos en caso de que el vendedor no presente los documentos.

- f) Transferible.- Cuando el importador desea que la Carta de Crédito vaya dirigida a una persona o compañía designada por el beneficiario, por lo que tendrá que girar instrucciones a su Banco para que éste prepare una Carta de Crédito Transferible dirigida al beneficiario; éste podrá por lo tanto negociarla y entonces notificar al Banco que ha transferido la carta a una tercera persona. Son aquellos en que el beneficiario de la Carta de Crédito es el productor de la mercancía y por lo tanto tiene facultades para ceder sus derechos a un tercero. (42)

Si el otorgante permite al beneficiario el transferir la Carta de Crédito a más de una persona, el Banco Emisor tendrá que adherir una cláusula especial. Cada uno de los beneficiarios solamente podrá utilizar una porción de la Carta de Crédito, de tal forma que el importe en conjunto no exceda al monto total inscrito en la Carta de Crédito. Este tipo de crédito también permite embarques parciales. Es necesario pedirle al proveedor que presente documentos sin nombres ni direcciones, para que el comprador final no llegue a enterarse de quien es el proveedor real.

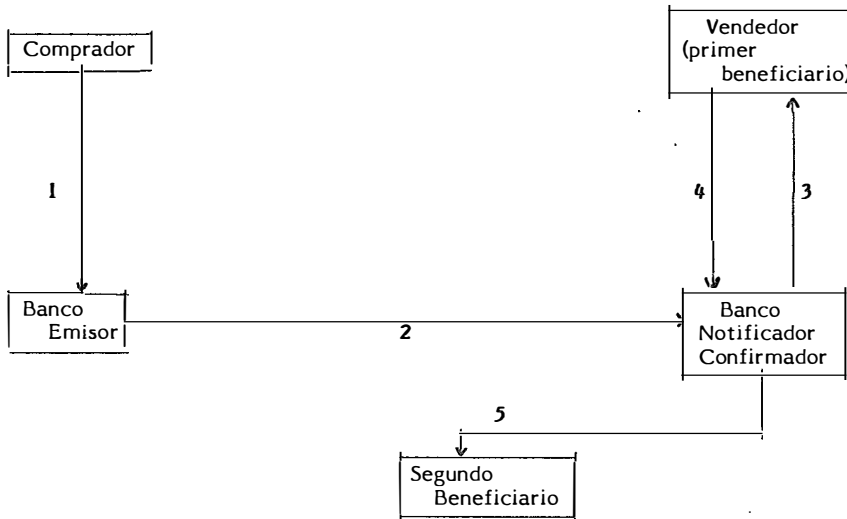
---

(42) BANCA CONFIA, S.A., Op. Cit., p. 54.



La característica de transferible la otorgan las instrucciones del solicitante permitiendo que sea a favor de uno o más segundos beneficiarios, permitiéndole al primero sustituir sus facturas por las que presente al Banco el segundo. Aquí el Banco debe comparar y verificar las dos facturas con los demás documentos exigidos y asegurarse que todos cumplen los términos del crédito original.

**FIGURA 5**  
**CARTA DE CREDITO TRANSFERIBLE**



- 1 El comprador solicita la apertura de una Carta de Crédito Transferible a favor del vendedor (primer beneficiario)
- 2 El Banco Emisor solicita al Banco Notificador la confirmación de la Carta de Crédito
- 3 El Banco Notificador Confirmador notifica la existencia de la Carta de Crédito al vendedor (primer beneficiario)
- 4 El vendedor (primer beneficiario) solicita al Banco Notificador Confirmador que notifique al segundo beneficiario la existencia de la Carta de Crédito
- 5 El Banco Notificador Confirmador notifica la existencia de la Carta de Crédito al segundo beneficiario

- g) Intransferibles.- Son aquellos en que el beneficiario es el vendedor de la mercancía y por lo tanto no tiene facultades para ceder sus derechos a un tercero. En general, en ausencia de una mención adicional que -- permita la transmisión de derechos, todas las Cartas de Crédito son intransferibles. (43)
- h) Revolvente.- Son aquellos que permiten al beneficiario disponer en varias ocasiones del importe total del crédito documentario, en otras palabras, es aquél que se renueva por sí mismo y por la misma cantidad en un número determinado de períodos. (44)

En general se usa cuando se va a realizar una serie de embarques idénticos en un determinado período de tiempo, previamente establecido. Por lo que en lugar de -- abrir una Carta de Crédito para cada embarque, el Banco incluirá una provisión espe\_cial en la Carta de Crédito original que permitirá a la carta reinstaurarse una vez - que el Banco Emisor haya notificado al Beneficiario. Una vez que el Banco ha nego\_ciado un giro y éste ha sido pagado por su cliente, el importador, la Carta de Cré\_dito revolvente es reinstaurada por el Banco Emisor con una nueva fecha de embar-que. Un comprador que tenga una relación normal con un determinado vendedor en-contrará ventajosa la Carta de Crédito Revolvente.

El crédito revolvente podrá ser automático, no acumulativo, acumulativo, sujeto a pago o mensual, semanal o diario.

Si se especifica que es "acumulativo" cualquier suma no utilizada durante el primer período pasa y puede ser utilizada durante el período siguiente. Si es "no acumulati\_vo" cualquier cantidad no utilizada en un período deja de estar disponible para el pe-

---

(43) Definición personal realizada en base a la definición del crédito transferible y a la lectura de las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los créditos documentarios  
(44) BANCA CONFIA, S.A., OP. CIT., P. 53

río siguiente.

Respecto a un crédito que rota con relación al valor, la cantidad del crédito se restablece al momento de utilizarlo, dentro del período de validez. El crédito puede disponer un restablecimiento automático a la presentación de los documentos o disponer el restablecimiento hasta que el Banco Emisor haya recibido tales documentos.

Este tipo de crédito representa una seria responsabilidad para el comprador y los Bancos, por lo cual rara vez se utiliza. Para tener el control tendría que especificarse la cantidad total que podría ser retirada al amparo de dicho crédito, siendo de terminada por el comprador y el vendedor y aceptada por el Banco Emisor.

Un crédito que ampara el valor total de las mercancías que van a ser despachadas, pero contempla dicho despacho en forma semanal o mensual en cantidades específicas y permite embarques parciales, no es un crédito revolvente. Es un crédito disponible por cuotas.

- i) Crédito back to back.- Es un crédito documentario que se expide en base a otro ya establecido. En realidad son dos Cartas de Crédito que son idénticas, a excepción de la cantidad. Al amparo de este concepto, el vendedor como beneficiario del primer crédito, lo ofrece como garantía al Banco Notificador para la emisión del segundo crédito. Como solicitante de este segundo crédito, el vendedor es responsable de reembolsar al Banco los pagos que se hagan al amparo del mismo, sea que el propio vendedor reciba o no el pago por el primer crédito. Los Bancos no están obligados a emitir el segundo crédito y de hecho muchos Bancos no lo harán. (45)

---

(45) Instituto Politécnico Nacional, Op. Cit.

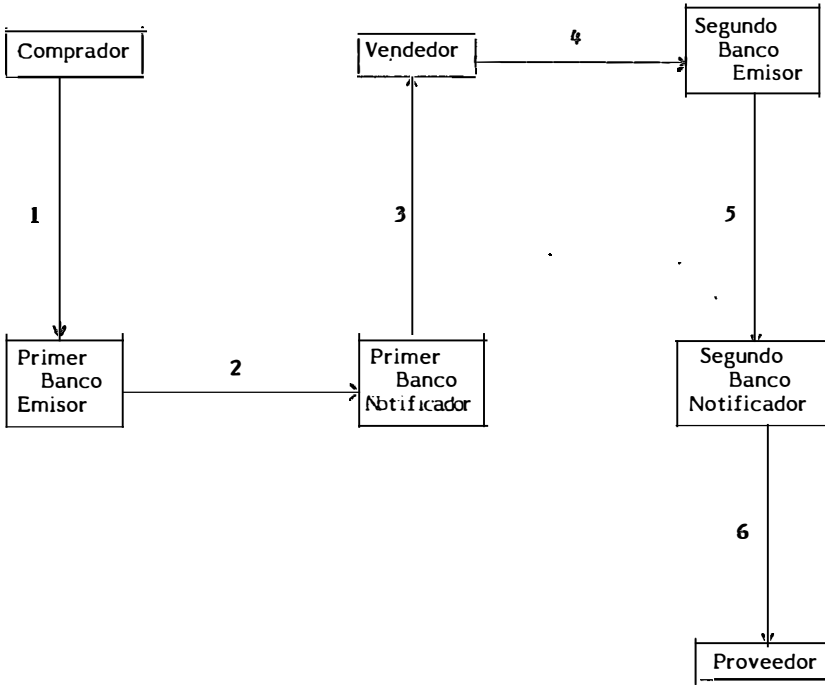
Aquí puede presentarse el caso de un vendedor que no puede, por sí mismo, suministrar la mercancía debiendo comprarlas y pagarlas a otro proveedor. Para ello utilizarán un crédito "Back-to-Back" o un "contra crédito". Ambos términos significan la emisión de un segundo crédito por parte del vendedor a favor de su proveedor.

Para que se pueda emitir el segundo crédito, por lo general se deberá depositar en el Banco la primera Carta de Crédito, además de las facturas y un giro. Cuando el beneficiario de la segunda carta de Crédito gira la cantidad específica, el segundo Banco sustituye tanto las facturas como el giro depositado, por el nuevo giro.

Dejando todos los documentos como están, el Banco gira en contra de la primera Carta de Crédito para obtener de esa forma un reembolso por el pago que ha otorgado.

En el crédito Back to Back, la segunda carta deberá estar redactada de tal forma que de lugar a que los documentos (además de las facturas comerciales) requeridos por el primer crédito sean los mismos que los del segundo y que además, éstos se produzcan dentro de los límites de tiempo fijados por el primer crédito, para que de esa forma el vendedor, en su calidad de beneficiario según el primer crédito, tenga derecho a que se le pague dentro de dichos límites.

FIGURA 6  
CREDITO BACK TO BACK



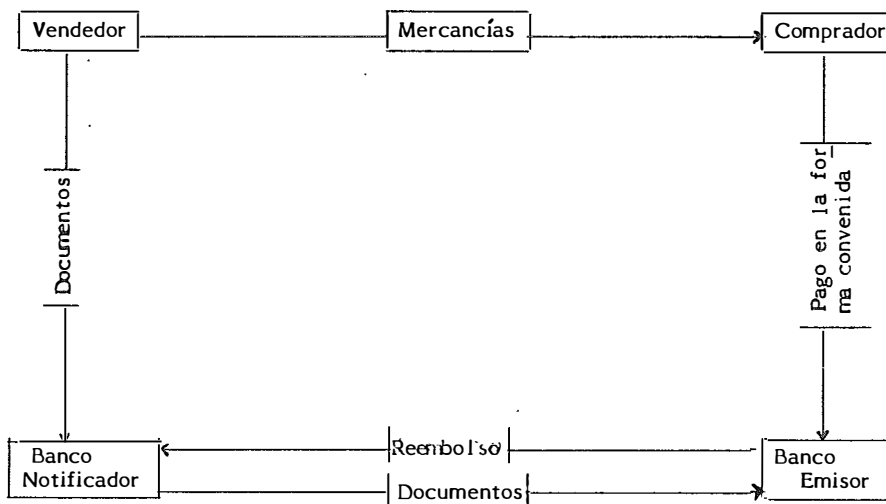
### C) LIQUIDACION DE LA CARTA DE CREDITO

#### 1.- Mediante Pago.

El vendedor presenta al Banco los documentos que prueban que la mercancía ha sido embarcada, con lo cual está disponible o utilizable el crédito.

El Banco procede a efectuar el pago, una vez verificados los documentos y habiendo comprobado que cumplen con los requisitos estipulados en el crédito. Si los documentos son presentados al Banco Notificador/Confirmador, éste debe enviar los documentos al Banco Emisor. El reembolso se obtiene en la forma acordada previamente.

FIGURA 2  
LIQUIDACION MEDIANTE PAGO



2.- A la vista.- Son aquéllas en las cuales el beneficiario, para disponer de su importe, emite un giro a la vista, mismo que es pagadero a su presentación y con los documentos solicitados también correctos. (46)

Una vez que el Banco ha recibido los documentos y el giro y los ha verificado, el importe del crédito está disponible, por lo que el beneficiario de un crédito de tal naturaleza, puede disponer de él inmediatamente.

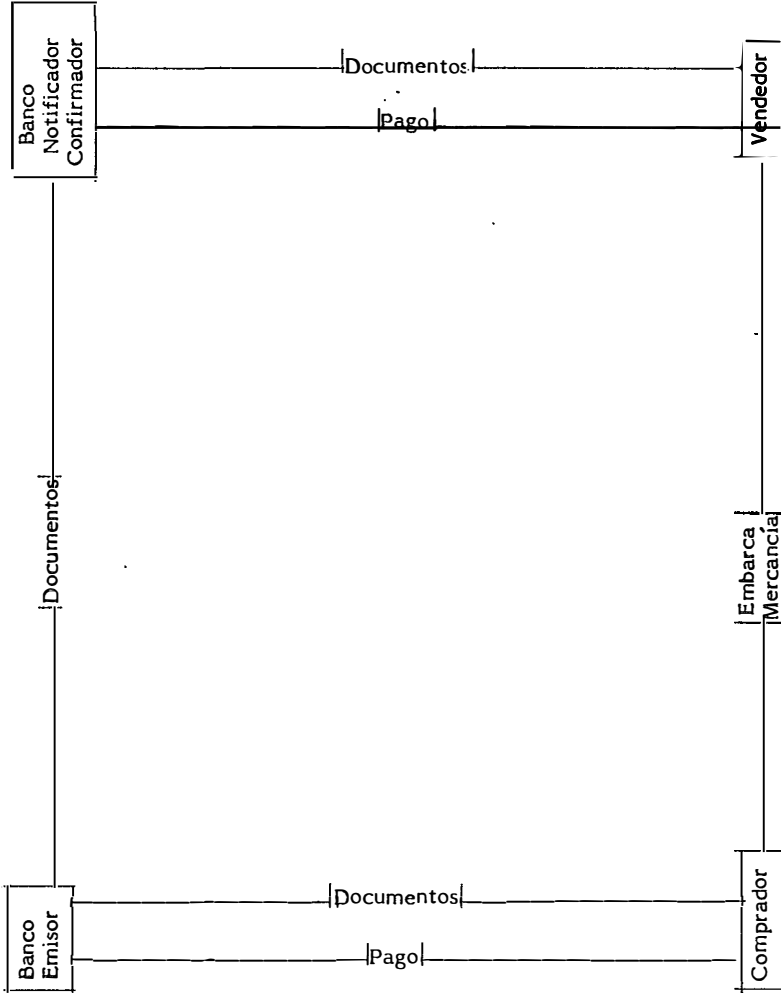
Cuando el crédito se emite en moneda extranjera pueden darse muchos días entre el envío de los documentos y el pago, estos días representan el tiempo necesario para los Bancos de realizar la transferencia de la suma en cuestión.

Por lo tanto, el pago a la vista debe operarse en los casos en que comprador y vendedor hayan convenido en que el precio de las mercancías sea pagadero de riguroso contado, no conviniéndose plazo alguno para el pago.

---

(46) Operaciones Documentarias, Swiss Bank Corporation, p. 18.

FIGURA 8  
LIQUIDACION A LA VISTA





3.- Mediante Aceptación.- Son aquéllas en las cuales el beneficiario para disponer de su importe, emite un giro a plazo (a un número determinado de días vista, a días fecha de embarque, etc.), mismo que es aceptado al momento de presentar los documentos de embarque y pagado a su vencimiento (aceptación bancaria). (47)

El beneficiario de un crédito de esta naturaleza está autorizado a girar una letra contra un banco, en el texto de la Carta de Crédito se indicará el Banco contra el cual la letra deberá ser girada, mencionando a la vez el plazo de vencimiento.

El Banco Notificador/Confirmador verifica los documentos para ver si cumplen con los requisitos contenidos en el crédito, con lo cual acepta la letra o giro devolviéndola al vendedor.

Posteriormente este Banco envía los documentos al Banco Emisor indicando que ha aceptado la letra y que a su vencimiento deberá obtener el reembolso en la forma acordada.

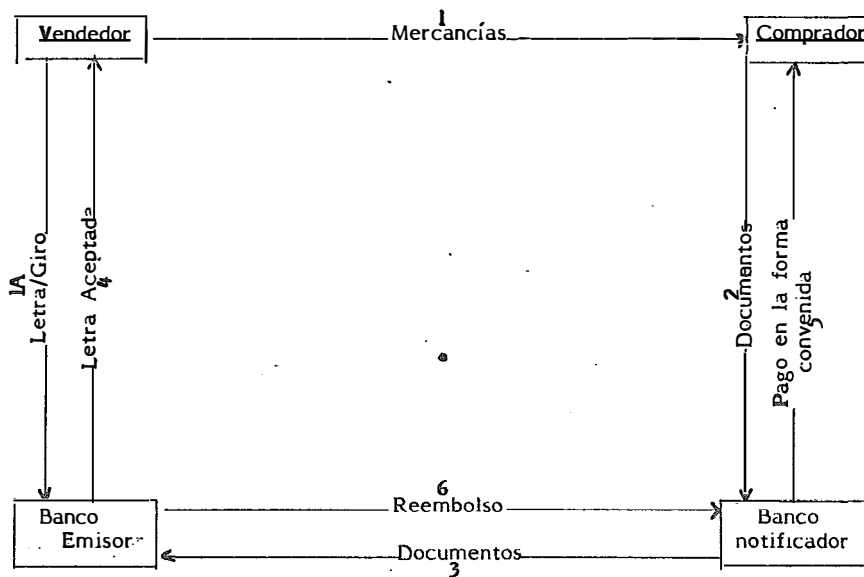
Asimismo, el Banco Emisor comunicará al comprador que cuenta con los documentos requeridos, procediendo a descontar el pago efectuado, a través de la Carta de Crédito, en la forma acordada con su cliente.

Al aceptar la letra el Banco se compromete a pagar el valor indicado en ella, a su vencimiento. El vendedor puede, antes de que venza la letra, convertirla en dinero en efectivo, descontándola en su propio Banco o en el mercado de valores.

---

(47) Op. Cit., p. 18.

FIGURA 9  
LIQUIDACION MEDIANTE ACEPTACION



#### 4.- Mediante Negociación.

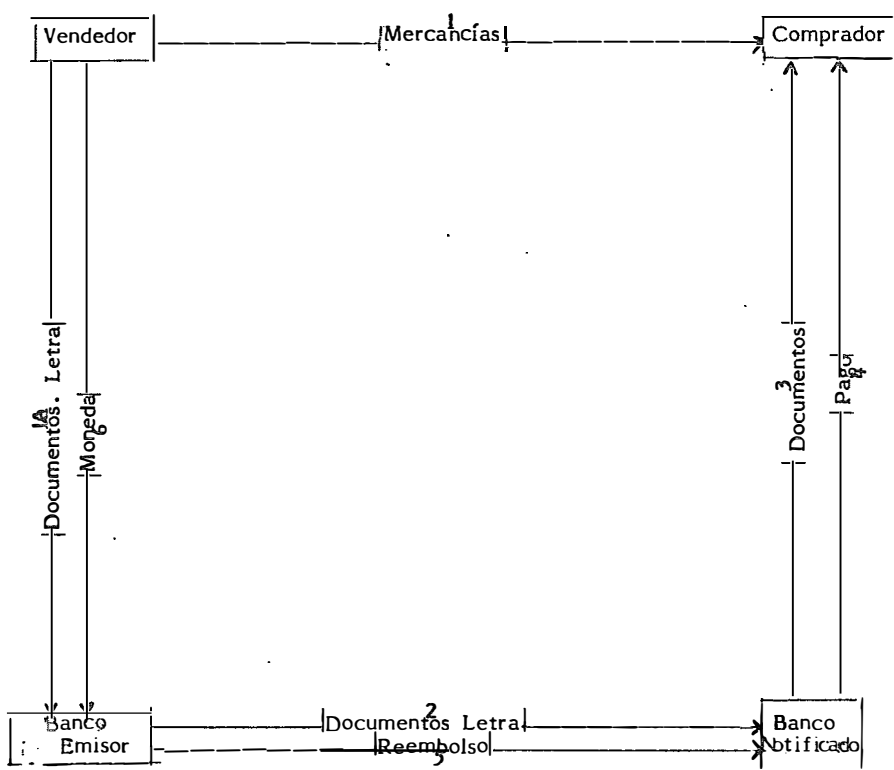
El vendedor presenta los documentos acompañados de una letra de cambio ante el Banco Notificador, girada contra el comprador o cualquier otra persona especificada en el crédito. Esta puede ser "a la vista" o, literalmente como se especifica en el texto y contenidos indicados en el crédito.

Se verifican los documentos para ver si cumplen los requisitos especificados en el crédito para que inmediatamente después el banco pueda negociar la letra.

La negociación por parte del banco emisor o del confirmante será sin recurso contra el vendedor. La negociación por parte del banco notificador o de cualquier otro banco será con recurso contra el vendedor.

El Banco Notificador debe enviar los documentos y la letra al Banco Emisor. El reembolso se hará en la forma previamente acordada.

FIGURA 10  
LIQUIDACION MEDIANTE NEGOCIACION



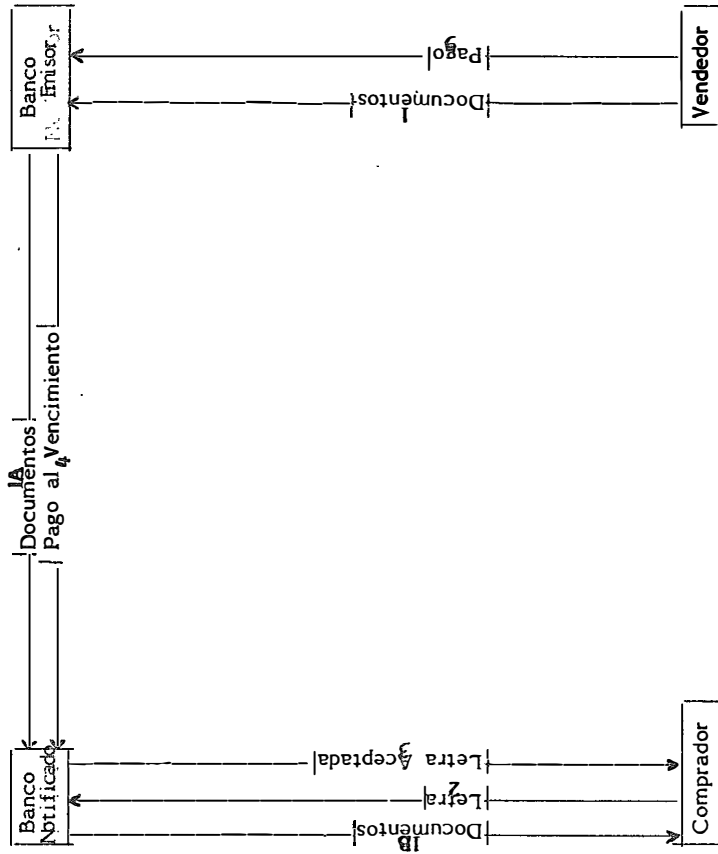
5.- El Crédito Documentario con Pago Diferido.- En este tipo de crédito los documentos necesarios son presentados al Banco para su negociación, pero no se presenta ningún giro, lo que quiere decir que el importe de la Carta de Crédito no está disponible inmediatamente después de la remisión de los documentos, sino hasta después de un cierto plazo establecido. El Banco da los documentos al comprador, después de la negociación. A una fecha preestablecida, el vendedor presenta un giro por un pago parcial que el comprador deberá liquidar. (48)

La Carta de Crédito deberá mencionar la duración del plazo y la fecha a partir de la cual debe calcularse. Este tipo de crédito permite al comprador beneficiarse de un lapso de pago, y el vendedor, recibe la certeza de que el pago le será hecho por un Banco al vencimiento.

---

(48) Swiss Bank Corporation, Op. Cit., p. 18.

FIGURA 11  
LIQUIDACION CON PAGO DIFERIDO



**CUADRO 11  
UTILIZACION DEL CREDITO DOCUMENTARIO**

1) Utilizable en las cajas del Banco Emisor	a) Crédito Abierto y Utilizable en el Banco Emisor (país importador).	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Utilizable en las cajas del Banco Emisor, toda vez que al no recurrir a la intervención de otro Banco (Banco Intermediario) se reserva para sí toda transacción operativa.</li> <li>- El beneficiario se entiende directamente con un Banco extranjero, si bien puede encomendar las gestiones a su Banco local habitual.</li> </ul>
	b) Crédito Abierto y Utilizable en el Banco Emisor (país exportador).	- Es completamente igual al anterior, sólo con la variante de gran interés para el exportador, de ser un Banco de su propio país con el que tendrá que tratar.
	c) Crédito Abierto y Utilizable en el Banco Emisor (país importador) no notificado por un Banco Intermediario.	<p>Confirmado - El Banco Intermediario está obligado a negociar los documentos sin recurso contra el librador.</p> <p>Nb Confirmado - El Banco Intermediario no está obligado a cumplir la condición de utilización, ya sea pago, aceptación, negociación o afianzamiento.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Si decide negociar, será bajo la modalidad con recurso contra el librador.</li> </ul>
2) Utilizable en las cajas del Banco Intermediario	a) Crédito Documentario -- Abierto por el Banco -- Emisor y Utilizable en el Banco Intermediario - establecido en el país exportador.	<p>Confirmado - Queda ineludiblemente obligado al pago, aceptación, negociación o afianzamiento.</p> <p>Nb Confirmado - No queda obligado al pago, aceptación, negociación o afianzamiento.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Lórrás normal es que tratándose de un corresponsal que le infunda confianza cumpla la condición de utilización.</li> </ul>

## D) FINANCIAMIENTO INTERNACIONAL

En todas las transacciones internacionales, los elementos de crédito y financiamiento son sumamente importantes y están estrechamente ligadas. Para que tanto un exportador como un importador tengan éxito en sus transacciones es necesario que conozan y comprendan la interrelación que existe entre dichos elementos, la forma de evaluarlos y la forma de relacionarlos con una determinada situación. Por consiguiente - es necesario definir dichos términos:

Crédito es el consentimiento de un vendedor de mercancías en aceptar el pago - por el comprador al cabo de un plazo estipulado, después de embarque o de la entrega efectiva de las mercancías. (49)

Financiamiento es la prestación de ayuda financiera, ya sea al vendedor o al -- comprador, por una fuente externa, tal como un Banco, por un período durante el -- cual las mercancías están en tránsito y por cualquier período adicional en que se convenga para hacer frente a circunstancias especiales. (50)

En cualquier venta de exportación el crédito es un elemento inherente a ella -a no ser que se logre recibir el pago antes del embarque- por lo que, antes de establecer un acuerdo con un comprador extranjero tendrá que pensarse en él; por qué suma lo va a solicitar y por cuanto tiempo; además de la forma en que deberá proteger sus - intereses en cuanto a las ventas. Para ello se deberán conocer y entender los métodos de financiamiento comercial, sus mecanismos, modalidades, protección y riesgos.

La elección que haga el exportador dependerá en forma definitiva de las considerada

---

(49) Crédito y Cobranzas Internacionales, Instituto Mexicano de Comercio Exterior,

p. 1

(50) Op. Cit., p. 2



ciones que éste haga del crédito. Por lo general, el método de financiamiento que se escoge para cualquier transacción será el que proporcione la mayor seguridad y que sea compatible con la confianza que el comprador y el país importador le pudiera ofrecer al exportador.

Los métodos financieros han evolucionado de tal forma que han llegado a constituir actualmente una suma importante en las transacciones de compra-venta internacional. En la actualidad existen 5 métodos principales de financiamiento:

- a) Pago al contado, al confirmarse el pedido o al estar listas las mercancías para su embarque.
  - b) Cuenta Corriente.
  - c) Embarque en Consignación.
  - d) Letra de Cambio Documentaria.
  - e) Carta de Crédito Documental.
- a) Esta forma de pago es muy poco usada por lo que no merece la pena examinarla con detalle. El financiamiento mediante este método está a cargo del comprador o de una fuente externa por cuenta de éste. Es realmente excepcional el caso de que un exportador pueda exigir el pago al contado y lograrlo, sobre todo dadas las condiciones de los actuales mercados compradores.
- b) La Cuenta Corriente solamente se llega a utilizar cuando entre el comprador y el vendedor existe una relación de mucho tiempo y ésta ha sido favorable para ambos, además de que no deben existir restricciones de tipo cambiario que compliquen las operaciones. El exportador se encarga del financiamiento, por lo que debe contar con una capacidad financiera suficiente o con los recursos crediticios que le permitan llevar a cabo la operación en el extranjero con sus propios recursos.

En general se liquida a base de cuentas periódicas, por carta o cablegrama y por intermedio de un Banco. En sí el método no presenta grandes problemas, pero tiene el inconveniente de que si el comprador no paga, no se tiene ninguna prueba de la existencia de la deuda.

- c) El financiamiento por Consignación consiste en que el exportador conserva la propiedad de la mercancía y conviene en que el pago no se exigirá hasta que ésta haya sido vendida en el país del importador. Este método tiene la ventaja de que el producto se coloca efectivamente en el mercado extranjero sin que el exportador pierda su derecho de propiedad.

Las desventajas del método son, que mientras la mercancía no se haya vendido, el consignatario puede devolverla sin ninguna responsabilidad y por cuenta del vendedor; además, resulta difícil asegurarse de que el comprador cumpla fielmente las condiciones del acuerdo. Tampoco se cuenta con una Letra de Cambio, en caso de falta de pago, el exportador no cuenta con ninguna prueba de la existencia de la deuda.

Por lo tanto, este sistema de financiamiento sólo se debe llevar a cabo cuando el consignatario ha dado pruebas de que es un agente seguro y digno de confianza, y debe limitarse a aquellos países con una situación estable. El financiamiento en consignación corre exclusivamente a cargo del exportador.

- d) El método de Letras de Cambio Documentarias consiste en que el exportador, después de haber considerado los riesgos relativos al crédito, consiente en embarcar las mercancías antes del pago, pero no permite que el comprador tome posesión de ellas antes de que haya asegurado el pago o de que se haya establecido debidamente la obligación de pago contraída por el comprador.

Se requiere que el exportador libere una Letra de Cambio contra el comprador, pagadera a la vista, en los casos en que no se haya concedido un crédito comercial, o pagadera en una fecha fija determinada en función de los términos del crédito. El exportador entrega la letra a su Banco junto con los documentos que amparan la mercancía, en general se llaman cobranzas.

Los documentos se identifican con las letras D.O.P. (documents on payment) cuando se entregan al comprador al realizarse el pago, o bien con las letras D.O.A. (documents on acceptance) cuando se han de entregar al comprador al "aceptar" éste la letra o sea, al firmar en forma cruzada la letra con la cual acepta la obligación que ésta representa. Una vez recibido el pago, se envía al Banco del exportador para -- que se le acredite a su cuenta.

Los riesgos inherentes a la Letra de Cambio Documentaria son: que el comprador por diversos motivos no quiera o no pueda realizar el pago correspondiente; cuando - ésto sucede se llega a incurrir en gastos importantes y en una desvalorización de la - mercancía, y aún más, la falta de pago puede ir acompañada de la desaparición de - la mercancía, ya que éstas pudieron haber pasado a manos de un tercero. Así mismo, el Gobierno del comprador puede tomar medidas que afecten el cumplimiento del pago, como restricciones de cambio.

En las transacciones a base de Letras de Cambio, la función del Banco se reduce a la presentación de un servicio especializado, por conducto de sus propias dependencias y de la de sus corresponsales. No son partícipes en las transacciones y no aceptan responsabilidad alguna como no sea la de negligencia manifiesta.

El financiamiento en las transacciones mediante letras Documentarias puede hacer-

se de diferentes maneras. Cuando se exige que el Banco entregue la letra contra su pago y que acredite su importe en la cuenta del exportador, solamente una vez realizado el pago final, se encarga el exportador de los gastos de financiamiento en los casos en que se haya concedido un plazo de crédito comercial es el exportador el que financia los gastos correspondientes al período de expedición y hasta que la letra, debidamente aceptada por el comprador se haya devuelto al Banco del país del exportador.

Otro de los métodos es que el exportador entregue sus letras de exportación a su Banco, en prenda de garantía total o parcial del crédito que éste le conceda. Este método es considerado básicamente como préstamo al cliente por lo que a un incumplimiento, el Banco exigirá al exportador el reembolso del préstamo.

e) Carta de Crédito Documentaria.- Es un instrumento creado por la banca Internacional para satisfacer, si es utilizada apropiadamente, las necesidades de los exportadores y de los importadores. Crea confianza entre ambos y se mantiene como la forma más segura y eficiente para financiar y pagar operaciones de Comercio Internacional. (51)

Ventajas que representan las Cartas de Crédito.

La carta de Crédito ha sido un instrumento de gran valía en el acrecentamiento de las relaciones comerciales internacionales, sirviendo como un mecanismo impulsor del mismo al respaldar tanto al vendedor como al comprador.

Las principales ventajas para el vendedor al constituirse una Carta de Crédito son:

- el vendedor tendrá la certeza de que su venta se realizará, ya que el pedido

---

(51) PICEC, Ibid, Material auxiliar para el curso de créditos comerciales, lámina 6.

- se apoya en un documento expedido por una institución bancaria
- tiene la certeza de que el importe de la venta se recibirá oportunamente si -- cumple previamente con los requisitos establecidos en la Carta de Crédito.
  - está en posibilidad de otorgar plazos en el pago de los productos ya que a través de las Letras de Cambio aceptadas por el Banco tendrá la garantía de cobro
  - las largas y costosas indagaciones sobre la solvencia moral y económica del -- comprador pueden ser omitidas, ya que el compromiso de pago lo ha adquirido un Banco
  - mediante la Carta de Crédito puede obtener en el Banco líneas de financiamiento en condiciones más ventajosas
  - la Carta representa para el vendedor la posibilidad de tener el dinero de inmediato, antes de que ésta se haga efectiva

Para el comprador son:

- puede tener la certeza de recibir la mercancía objeto del contrato, debido a la expectativa del vendedor de obtener un pago cierto y oportuno
- tiene una mayor capacidad de negociación debido a la firmeza de la operación que representa una carta de Crédito
- No necesita de liquidez al fincar el pedido ya que el Banco expide la carta -- con base a un crédito y le dará tiempo para el reembolso
- tiene acceso a cualquier mercado aunque no haya tenido relaciones comercia - les anteriores
- no tiene que demostrar su solvencia al vendedor ya que si el Banco le otorgó una Carta de Crédito es porque lo consideraba sujeto de crédito

## 1.- Proceso de Financiamiento Nacional.

La política de fomento a las exportaciones contemplada en el Programa Nacional de Fomento Industrial de Comercio Exterior y en el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones destaca la necesidad de reforzar el sector exportador, a través del fortalecimiento de la estructura económica interna. Esta situación implica considerables esfuerzos encaminados a estimular la producción e inversión, además de contar con una disponibilidad real de financiamiento.

En este sentido se dictaron diversas medidas mediante los siguientes documentos:

- a) Directrices Generales de política para la intermediación financiera
- b) Lineamientos para la formulación de los programas operativos anuales
- c) Lineamientos para racionalizar los financiamientos

El respaldo al Comercio Exterior viene dado en los subprogramas financieros anuales de fomento al sector externo y por el establecimiento, el 18 de Febrero de 1985, de la Comisión Permanente de Crédito al Comercio Exterior, integrada por representantes de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la Banca de Desarrollo, los Fondos de Fomento, y la Banca Múltiple. (52)

El crédito que otorga un Banco de Desarrollo y los Fondos de Fomento es el más importante dentro del Sistema Bancario porque a través de él se canaliza el crédito preferencial. Asimismo un cambio fundamental en la estructura del sistema financiero lo constituye la fusión del Banco Nacional de Comercio Exterior y FOMEX, siendo la institución de mayor dinámica de la Banca en general.

---

(52) Revista de Comercio Exterior, "Aspectos recientes del financiamiento del Comercio Exterior de México", vol. 35, núm. 12, dic. 1985, p.1170.

El Fondo para el Fomento de las Exportaciones (FOMEX) cuenta con una serie de programas en beneficio del exportador para apoyar el financiamiento de productos manufacturados mediante la disponibilidad de créditos con tasas bajas de interés.

Estos programas son:

a) Programa de Exportación

- Financiamiento a la pre-exportación
- Financiamiento a la Exportación
- Garantías de Crédito a la Exportación

b) Programa de sustitución de Importaciones

- Financiamiento a la producción de Bienes de Capital
- Financiamiento a la venta de Bienes de Capital
- Financiamiento a la producción de Bienes de Consumo a realizar en las franjas fronterizas
- Garantías a la producción de Bienes de Capital

Sin embargo, se han visto ampliados estos programas tradicionales de apoyo y se han establecido nuevos esquemas de crédito, como el crédito al comprador, los apoyos financieros a la agricultura de exportación y la posibilidad de participar con capital de riesgo en empresas exportadoras en expansión.

La necesidad de cumplir con los compromisos financieros, derivados del monto creciente de la deuda externa, ha obligado a descartar el otorgamiento excesivo y generalizado de subsidios al Comercio Exterior. Ahora se otorgan en forma selectiva y se aplican con base en normas generales y en términos que no conlleven la aplicación de impuestos compensatorios en el exterior.

Ahora bien, al Banco Nacional de Comercio Exterior le corresponde desempeñar la

labor de coordinador y principal instrumento de apoyo financiero, mediante el otorgamiento de créditos para impulsar los procesos productivos y la comercialización por parte de las empresas que participan en el Comercio Exterior.

La estrategia de apoyo financiero del BANCOMEXT consiste en la presentación de un amplio servicio de asesoría técnica para la estructuración de paquetes financieros adecuados a las necesidades de cada cliente. Los paquetes financieros integrales del BANCOMEXT tienen las siguientes características:

- Tipos de Crédito

Apoyo crediticio mediante la combinación de créditos refaccionarios, de habilitación o avío, preñarios, directos con colateral, y descuentos para financiar el equipamiento, la producción, las existencias y las ventas.

- Montos suficientes

Otorgar asesoría a las empresas a fin de determinar el nivel de crédito que requieran y que soporte su estructura financiera.

- Combinación de Monedas

Para reducir el riesgo cambiario y aprovechar mejor las fuentes de financiamiento, se proyecta estructurar paquetes financieros "ad-hoc" por empresa, para una mejor combinación de los recursos internos con los externos.

- Fuentes Preferenciales

Participar en el redescuento de créditos y en la contratación de financiamientos con instituciones de fomento nacionales y del extranjero.

- Plazos adecuados

Autorizar plazos congruentes con el tipo de operación a apoyar

- Gravámenes reducidos



De esta forma el BANCOMEXT seguirá otorgando créditos en función de la viabilidad técnico-económica y financiera de cada operación e impulsará conjuntamente con las Sociedades Nacionales de Crédito, el desarrollo integral de empresas que participen en forma creciente en el Comercio Exterior.

4.

#### Programa de Garantías de F.O.M.E.X.

Este programa constituye un instrumento eficaz y sumamente importante de promoción al Comercio Exterior, que no obstante es poco conocido y todavía menos utilizado.

Las garantías son un elemento esencial para fomentar las exportaciones, aún más importante que el financiamiento, porque los Bancos a veces se encuentran imposibilitados para otorgarlo si no cuentan con la garantía de crédito.

El programa de garantías de crédito otorgado por FOMEX cubre 4 etapas:

1.- Garantías de Crédito a la Exportación

- Pre-embarque
- Post-embarque

2.- Garantías de Crédito a la Producción

3.- Garantías de Crédito a la Construcción

4.- Garantías Contractuales

Aquí sólo se analizarán en forma general las Garantías de Crédito a la Exportación y las Garantías Contractuales, por ser aquellas que están estrechamente relacionadas con la Carta de Crédito Comercial.

Las ventajas de contar con este tipo de Garantías son varias. Primeramente, facilitan a los exportadores las ventas de contado o a crédito en el exterior, y se tiene la seguridad de que F.O.M.E.X. pagará, si el importador no lo hace. Así, existe una posibilidad mayor de obtener créditos de los Bancos a través del descuento de sus documentos.

Otra ventaja es que los exportadores no necesitan otorgar Garantías colaterales a los Bancos para asegurar su pago, reciben créditos en mejores condiciones.

Sin embargo, los exportadores e instituciones deben conocer bien las ventajas que les representa la utilización de las Garantías, para facilitar y asegurar sus transacciones con el exterior.

#### 1.- Garantías de Crédito a la Exportación

Protege a los exportadores en dos etapas: pre-embarque y post-embarque. Los riesgos cubiertos por esta Garantía son los mismos en ambos casos, salvo que en la etapa de pre-embarque se cubre desde la fecha de celebración del contrato de compra-venta hasta el vencimiento del crédito; y en la etapa de post-embarque se cubre desde el embarque de la mercancía hasta el vencimiento del crédito, con el pago de una prima mayor.

El contrato de pre-embarque protege desde el período de fabricación y el de post-embarque a partir del embarque de las mercancías. Actualmente se han establecido como riesgos garantizados en uno y otro programa riesgos diferentes, existiendo dos tipos de contrato: Contrato de garantía de pre-embarque y Contrato de garantía de post-embarque.

Esta situación se verá modificada con la implantación de un sólo contrato para -- cualquier operación de compra-venta.

El objetivo de la Garantía para el beneficiario es obtener el pago de la reclamación condicionado en mayor o menor medida al cumplimiento de obligaciones por parte de él y el comprador, por lo cual es muy importante que ambos conozcan bien el contrato.

El concepto básico en cuestión de Garantías es el de Pérdida Neta Definitiva, entendiéndola como la pérdida real que sufra el exportador.

En este sentido es conveniente señalar los riesgos que amparan tanto la Garantía de pre-embarque como la Garantía de post-embarque, bajo que requisitos y cuál es la base garantizable.

a) Garantía de Pre-embarque

I.- Riesgos Cubiertos

- 1) Anulación de licencias
- 2) Cambios en la legislación
- 3) Incumplimiento del importador a las condiciones del contrato o cancelación de éste sin causa imputable al exportador.
  - a) imposibilidad para transferir el importe de los anticipos
  - b) imposibilidad de importar por problemas de guerra, rebelión, insurrección
  - c) huelgas o paros que afecten directamente al importador
  - d) insolvencia o mora prolongada del importador
  - e) pérdidas que sufra el importador por fenómenos naturales

f) suspensión temporal del contrato

## II.- Requisitos

- 1) Productos con Grado de Integración Nacional Mínimo del 30% (53)
- 2) Empresas de Capital Mayoritario Mexicano
- 3) Pedido en firme del Importador
  - Contrato Específico
  - Contrato Global

## III.- Base Garantizable

Cantidad tope que F.O.M.E.X. considera como susceptible de Garantía teniendo en cuenta el Grado de Integración Nacional (GIN).

- 1) GIN menor de 50%

Se garantiza la parte mexicana del costo directo, más fletes y embalajes pagados a compañía mexicana.
- 2) GIN más de 50%

Se garantiza el costo directo más fletes y embalajes pagados a compañía mexicana.
- 3) GIN de 30 a 50%

Parte mexicana del costo directo más fletes y embalajes.
- 4) GIN de 50 a 100%

Costo directo más fletes.

## IV.- Cobertura 90%

## V.- Prima

Se aplica con base en el plazo de producción y el país al que va destinada la exportación.

(53) GIN es la proporción de insumos nacionales que se utilizan en la elaboración de un producto.

b) Garantía de Post-embarque

I.- Riesgos Cubiertos

- 1) Intransferibilidad
- 2) Expropiación, Confiscación, Requisición
- 3) Moratoria General
- 4) Fenómenos naturales de consecuencias catastróficas
- 5) Guerra, Revolución, Rebelión
- 6) Insolvencia o mora prolongada cuando el comprador sea:
  - Gobierno extranjero
  - Empresa pública
  - Banco
- 7) Insolvencia o mora prolongada de empresa privada en los casos de interés nacional

II.- Requisitos

- 1) Productos manufacturados que tengan 30% de GIN. Para materias primas no se aplica este requisito.
- 2) Que las mercancías se vendan a plazos acordes a la práctica de mercado internacional
- 3) Que la venta se realiza a país aceptado por F.O.M.E.X.
- 4) Que se cumplan las condiciones especiales de cobertura establecidas en el contrato
- 5) En el caso de maquiladores, que cuenten con el 100% de capital mexicano

Aquí se presentan 2 tipos de contrato: el global y el específico.

## Contrato de Post-embarque Global

Su objetivo es proteger a los exportadores únicamente contra riesgos políticos y catastróficos a que están sujetos sus créditos de exportación por la venta de materias primas, productos semimanufacturados, manufacturados y servicios, sea al contado o a plazo no mayor de 1 año.

### I.- Base Garantizable

1) Productos con un GIN de 50 a 100%

se cubre el 100% del valor de factura.

2) Productos con un GIN de 30 a 50%

se cubre el 100% de la parte mexicana del valor de la factura.

El crédito quedará garantizado después de que el exportador presente al Banco Fiduciario, dentro de los 20 días posteriores al embarque, un informe de exportación junto con la prima correspondiente. Si el embarque se efectúa a países contemplados en la lista de F.O.M.E.X., éste quedará garantizado.

### II.- Obligaciones del Exportador

1) No debe alterar los términos del crédito salvo autorización del fiduciario.

Si desea prorrogar el crédito y seguir manteniendo intacta su garantía tiene que pedir autorización a F.O.M.E.X. en los dos casos: prórroga del crédito y de la garantía. En caso contrario, F.O.M.E.X. queda liberado de su responsabilidad

2) Informar al fiduciario, en un plazo no mayor de 30 días, de cualquier retraso en el pago del crédito.

3) Procurar no agravar el riesgo tomando las medidas necesarias.

4) Tan pronto conozca la falta de pago debe iniciar las acciones judiciales necesarias para obtener el pago informando al fiduciario.

La reclamación debe hacerse en el plazo de 30 días posteriores al conocimiento de falta de pago. El interesado debe presentar:

- copia de facturas y pedimentos de exportación
- pruebas que demuestren la configuración del riesgo
- evidencias de acciones de cobro efectuadas
- en caso de intransferibilidad:
  - a) constancia de depósito expedida por un Banco del país autorizado
  - b) copia de disposiciones legales de control de cambios
  - c) evidencia de gestiones realizadas por el importador ante sus autoridades

### III.- Cesión de Derechos

Si bien la Garantía se extiende a favor del exportador, las instituciones de crédito descuentan al exportador los documentos derivados de la exportación, por lo que necesitan tener la seguridad que la garantía se les pagará a ellas. Para que esto se lleve a cabo, F.O.M.E.X. debe autorizar una cesión de derechos.

Sin embargo, ninguna Garantía específica que puede ser otorgada a las instituciones de crédito, pues en caso de controversia, le corresponde al exportador ejercer sus derechos en contra del importador en base a la operación de compraventa que realizaron. En ese sentido, el exportador puede ceder sus derechos a la Institución que le haya otorgado el crédito, con la ventaja de que al ser indemnizado, F.O.M.E.X. puede solicitar al exportador que ejerza el cobro en el país del importador.

### Contrato de Post-embarque Específico.

Este contrato cubre:

I.- Operaciones a plazo mayor de 1 año por los riesgos 1,2,3,4y5 anteriormente mencionados.

II.- Operaciones a cualquier plazo por los 7 riesgos mencionados.

III.- Base Garantizable

- 1) Productos G.I.N. de 50 a 100%
  - = Plazo 1 año 100% valor de factura
  - Plazo 1-2 años 85% valor de factura
  - Plazo 2-5 años 85% parte mexicana del valor más 85% valor de materiales extranjeros
  - Plazo 5 años Lo determina el fiduciario
- 2) Productos G.I.N. de 30 a 50%
  - Plazo 1 año 100% parte mexicana del valor de factura
  - Plazo 1-5 años 85% parte mexicana del valor de factura
  - Plazo 5 años Lo determina el fiduciario

El exportador debe presentar una relación de documentos dentro de los 10 días posteriores a su emisión, en los cuales se instrumentó la venta, viéndose obligado F.O.M.E.X. a disminuir su garantía si no cumple con ello.

La reclamación se lleva a cabo en términos similares a los establecidos en el contrato global, aunque con una condición que conviene mencionar, para que el pago se realice, y es que los productos hayan sido entregados al importador y recibidos de conformidad por éste.

2.- Garantías Contractuales

Este tipo de garantías son aquellas que los exportadores están obligados a entregar a los importadores con el fin de garantizarles, generalmente, el cumplimiento de su oferta, del contrato o el buen uso de anticipo. Así las partes pueden pactar el otor-



gamiento de una garantía respecto a cualquier obligación por parte del exportador.

La Garantía Contractual, denominada "Bond" (en inglés), forma parte de una estipulación contractual, la cual no es otorgada<sup>4</sup> directamente por el exportador sino por una compañía afianzadora por medio de fianza, por un Banco, por medio de una Carta de Crédito, y son éstas Instituciones las que contraen la obligación de pago frente a una afianzadora o Banco del país del importador, las que a su vez le dan Garantía al importador.

Intervienen en la operación 4 personas jurídicas: exportador e importador, la Institución de Crédito o afianzadora mexicana la cual otorga una contra Garantía a una -- Institución de Crédito o afianzadora del país del importador, y por último la Institución extranjera que funge como garante.

En México, esta función la llevan a cabo las instituciones de fianzas en virtud de que el objeto de la garantía es pagar al importador una indemnización en caso de incumplimiento de una obligación por parte del exportador.

No obstante, las Instituciones de fianzas tienen un límite en su margen de operación, fijado por la Secretaría de Hacienda, y deben tener garantizada la recuperación de cada operación, pero si la responsabilidad asumida excede de dicho margen la institución deberá tener alguna de las garantías señaladas en la Ley (prenda, hipoteca o fideicomiso). (54)

Las Instituciones de Crédito tienen prohibido otorgar fianzas, salvo que no puedan ser atendidos por las instituciones especializadas, por su cuantía, y bajo autorización

---

(54) F.O.M.I.E.X., "Programa de Garantías de F.O.M.I.E.X.", p. 51

de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. De esta forma, las Instituciones de Crédito podrán hacerlo pero exigiendo como contra garantía una cantidad igual o mayor en efectivo o en valores autorizados.

Esta prohibición es válida en la misma forma para la Banca Múltiple, en virtud -- del artículo 17 de la Ley de Instituciones de Crédito y Organismos Auxiliares, en vigor a partir de 1979.

Con base en esta situación, y principalmente por la incapacidad de los exportadores para entregar la Garantía de cumplimiento a su importador oportunamente, el Banco de México, anteriormente Fiduciario de F.O.M.E.X., obtuvo un importante logro: "la autorización de los bancos de Depósito para emitir Cartas de Crédito mediante las cuales otorguen Garantías usuales en el Comercio Exterior respecto a las obligaciones de los exportadores, a condición de que F.O.M.E.X. autorice las operaciones respectivas, previo estudio de ellas". (55)

Así los Bancos pueden emitir Cartas de Crédito para garantizar a los importadores obligaciones contractuales si cuentan con autorización de F.O.M.E.X.. Los Bancos - deben presentar una solicitud para emitir una Carta de Crédito a la aprobación de --- F.O.M.E.X., si la respuesta es afirmativa los bancos pueden contraer el compromiso de pagar quedando liberado F.O.M.E.X. de cualquier responsabilidad.

Sin embargo, las Garantías Contractuales es un campo olvidado por las Instituciones de Crédito con perjuicio de los exportadores nacionales, solamente 2 instituciones: --- BANCOMER y BANAMEX solicitan autorización a F.O.M.E.X. para emitir Cartas de Crédito.

---

(55) Reglas de Operación de F.O.M.E.X.; Regla 1, inciso 1, II del capítulo Programa de Financiamiento a la Exportación.

Ejemplo de ello es que una empresa exportadora, como Tanques de acero Trinity, tuvo que contratar este servicio con un Banco extranjero, porque las afianzadoras no tenían margen de operación y no estaban enteradas de la posibilidad de obtener el servicio a través de un Banco.

#### Tipos de Garantías

a) Tender Bond

Que el exportador sea técnica y financieramente competente

b) BID Bond

Que el exportador sostendrá su oferta

c) Advanced Payment Bond

Que utilizará debidamente los anticipos o los devolverá

d) Performance Bond

Que cumplirá con el contrato

e) Otros

Pago de Impuestos, Derechos Aduanales, de Seguridad Social, etc.

Este tipo de Garantías pueden cubrir tanto la venta de artículos más sencillos como prendas de vestir, hasta obras de construcción.

Al analizar una garantía es importante determinar cuáles son las obligaciones cuyo cumplimiento se está garantizando. Por ejemplo, se debe analizar cuidadosamente la licitación en el caso de un BID Bond o el contrato de compraventa en el caso del Performance.

Un BID Bond casi siempre trae implícito un Performance Bond, pues muchas licitaciones señalan que el ganador deberá entregar un Performance Bond, ya que si están apoyando al exportador en la licitación y llega a ganar deberán darle el Performance.

## Modalidades de los BONDS

Pueden ser de dos clases:

- 1.- Al primer requerimiento (on first demand)
- 2.- Condicionados

Los Bonds al primer requerimiento deben ser pagados en forma inmediata por el emisor de la Carta de Crédito. Los condicionados son más convenientes para el exportador porque su pago está condicionado al cumplimiento de ciertas condiciones que pactan inicialmente el exportador e importador.

Sin embargo, gran parte de los Bonds se pactan al primer requerimiento, en su mayoría por la falta de experiencia del exportador, lo que implicaría un mejor conocimiento o asesoría para que no quede desprotegido.

## Garantía de F.O.M.E.X. en este Programa

Es aquella que otorga a las Instituciones de Crédito para la emisión de Garantías Contractuales, cuando siendo efectiva la Carta de Crédito el importador no les reembolsa el importe.

Aquí, el riesgo que se corre es la falta de pago del exportador, es decir, si en un plazo de 30 días, la Institución paga y exige al exportador su pago y no lo efectúa, F.O.M.E.X. paga a dicha Institución, en un plazo de 30 días, a partir de la fecha en la que la reclamación fue recibida.

La Garantía de F.O.M.E.X. es distinta a la que otorgan otras compañías aseguradoras en el mundo ya que ésta está destinada a proteger al exportador, ya sea contra demanda injustificada del importador en el caso de incumplimiento de contrato por parte de éste, o bien por causa justificada como lo son: acontecimientos políticos o li-

mitaciones en la transferencia de anticipos, expropiación, confiscación, etc., hechos que deben estar contemplados en el contrato de compraventa.

#### I.- Requisitos

- 1.- Capacidad técnica y administrativa del exportador en general
- 2.- Capacidad para cumplir el pedido completo
  - lista de proveedores
  - lista de subcontratistas
  - Calendario de Producción
- 3.- Contrato de reparación de daños y perjuicios entre la institución y el exportador

#### II.- Base Garantizable

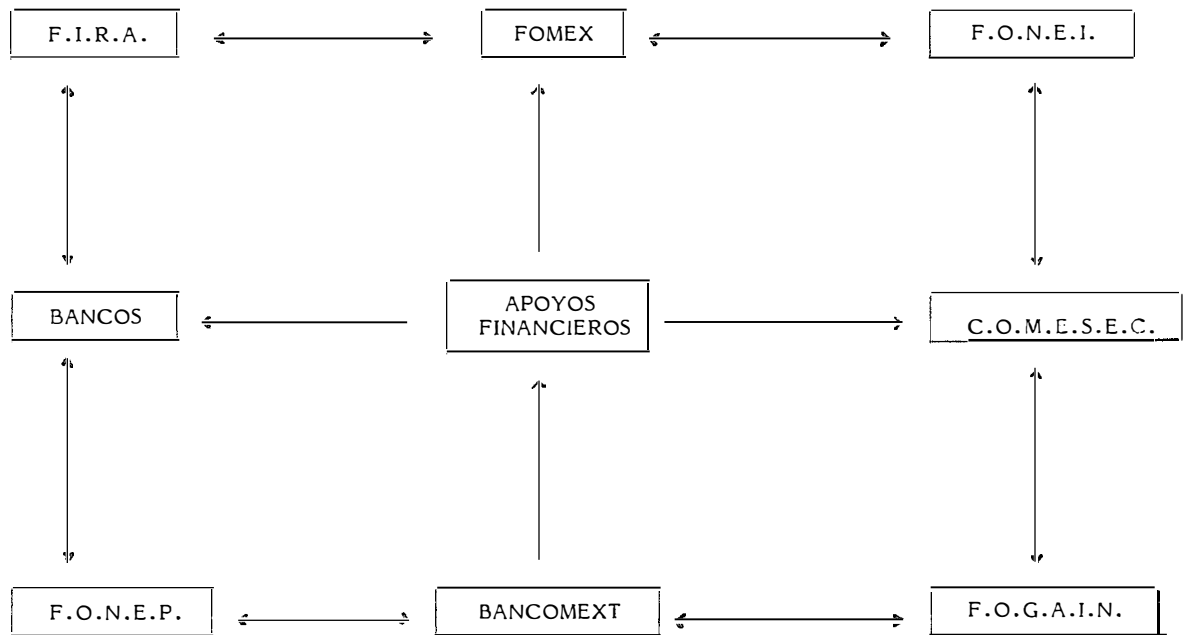
La que determine el fiduciario en cada caso de acuerdo con la responsabilidad que contraiga la Institución

#### III.- Cobertura

90%

FIGURA 12

ESQUEMA DE APOYOS FINANCIEROS AL COMERCIO EXTERIOR



### III. EL MARCO JURIDICO INTERNACIONAL Y SUS IMPLICACIONES EN EL DESARROLLO DE LAS CARTAS DE CREDITO

El Comercio Exterior constituye un factor estratégico en el desarrollo económico de un país, pues lo inserta directamente en el resto de la comunidad internacional. En este contexto, es bien sabido que las relaciones comerciales en general se llevan a cabo entre países diferentes entre sí, tanto económica como políticamente, por lo que éstas se vuelven sumamente complejas, al concurrir de esta forma varias y distintas disciplinas.

El Derecho es una de las disciplinas que intervienen en el Comercio Exterior. Es un conjunto de normas y prescripciones que regulan de manera específica la actividad de los miembros de la sociedad internacional.

Por lo tanto, tanto exportadores como importadores están respaldados por leyes e instituciones de Derecho, que los ayudarán y apoyarán en el momento que existiese algún problema entre ellos.

Desafortunadamente en nuestro país no se le ha dado a este sector del Comercio Exterior la importancia que necesita, lo que suele provocar confusiones y problemas.

La base jurídica en la que se sustentan tanto la Conciliación Voluntaria como el Arbitraje Judicial en lo que se refiere al Comercio Internacional, se encuentra comprendida en el Reglamento de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional.

M-0032124

## A) CONCILIACION VOLUNTARIA

La Conciliación Voluntaria por lo general siempre resulta ser la primera fase del proceso de Arbitraje (el cual será explicado posteriormente), aunque no siempre que se lleva a cabo un juicio de este tipo se presenta la Conciliación, ya que los protagonistas prefieren ahorrarse ese paso por la magnitud del conflicto y entrar directamente al Arbitraje.

En este proceso de Conciliación, las partes interesadas llegan al acuerdo de someter sus diferencias a la mediación de uno o varios árbitros.

Los factores que caracterizan al proceso de Conciliación Voluntaria son básicamente dos:

- a) El árbitro cumple con una función de acercamiento de puntos coincidentes entre las partes en descontento. Las partes sometidas al proceso, a su vez, cediendo parcialmente en sus pretensiones originales, tratan de aceptar el arreglo conciliatorio que el o los árbitros les proponen.
- b) En segunda instancia se tiene que el acuerdo al que llegan las partes en este proceso no les resulta obligatorio, ya que ambas habrán coincidido en el mismo y de lo que se trata únicamente es de ajustar intereses. (56)

Por lo tanto, se dice que la Conciliación Voluntaria como su nombre lo dice es -- una fase meramente autocompositiva, en la que el árbitro o árbitros juegan un papel secundario.

El proceso es conveniente en cuanto evita que las partes radicalicen sus posiciones

---

(56) Witker, Jorge y Pereznieta, Leonel, Aspectos Jurídicos del Comercio Exterior de México, Ed. Nueva Imágen, p. 519.



y permite que puedan continuar con sus relaciones comerciales en una forma sana.

En general los puntos a seguir en un proceso de Conciliación Voluntaria son los siguientes:

#### 1.- Demanda de Conciliación

Al provocarse una diferencia de orden comercial con carácter internacional, cualquiera de las partes puede buscar la intervención de la Comisión Administrativa de la Cámara Internacional de Comercio, para lograr un acuerdo gracias a las sugerencias amigables de la Comisión.

La parte que desee la intervención de la Comisión lo deberá hacer por escrito y a través de su Comité nacional. En dicha solicitud se debe exponer su punto de vista y todos los documentos útiles para el caso deberán ser enviados, así como una suma fijada en 3 mil francos franceses, que van a servir a título de provisión de los gastos que pueda realizar la Secretaría General de la Corte de Arbitraje. Esta suma puede ser modificada por la Secretaría General según las circunstancias.

#### 2.- Actividad de la Comisión de Conciliación

Al recibirse la demanda de conciliación y los documentos que la fundan, el presidente de la Comisión Administrativa (quien en general es el Secretario General de la Cámara o un Comisario Nacional, designado por él, se pondrá en contacto con la parte demandada por medio del Comité nacional de su país.

El presidente de la Comisión Administrativa será acompañado en la mayoría de los casos por dos o más miembros de la Comisión o de la Corte de Arbitraje, o bien por personalidades de los países de las partes, según la naturaleza y la importancia del litigio.

Siempre es recomendable que el presidente sea acompañado por una persona llamada Comisario del país del demandante y otra del demandado.

La Comisión ya integrada estudiará el expediente y se comunicará con las partes interesadas por medio de sus Comités Nacionales, y si es posible -o necesario-, les oír. Si es así, las partes pueden acudir personalmente o mandar representantes que estén debidamente acreditados; de esa misma forma pueden ser asistidos por consejeros.

### 3.- Fórmula de Conciliación

Inmediatamente después de haber examinado el expediente y haber estudiado todas las cuestiones, la Comisión formulará y propondrá una solución, llamada Fórmula de Conciliación.

Si esta fórmula da resultado y las partes llegan a un acuerdo, la Comisión redactará un Acta en la que conste dicho acuerdo, la cual será firmada por los miembros de la Comisión y las partes involucradas.

En el caso en que las partes no hubieren comparecido, la Comisión se comunicará con los Comités nacionales respectivos, para que éstos a su vez se comuniquen con los interesados y los persuadan de aceptar la fórmula propuesta.

### 4.- Fracaso de la Fórmula de Conciliación

En el caso en que las partes involucradas no acepten la fórmula de conciliación, éstas son libres de acudir al Proceso de Arbitraje o a los Tribunales competentes en busca de solución a su conflicto. Lo anterior no podrá efectuarse si las partes se en

cuentran vinculadas por una Cláusula de Arbitraje. ( 57 )

Por otra parte, nadie que haya sido elegido para formar parte de una Comisión de Conciliación podrá ser nombrado árbitro en el proceso de Arbitraje si se trata del mismo litigio.

---

( 57 ) Una cláusula de arbitraje es la disposición por la cual las partes acuerdan someter futuros conflictos a la solución de un árbitro o árbitros determinados, independientemente de que éstos acepten o no.

## B) ARBITRAJE

### a) Desarrollo

Al término de la Segunda Guerra Mundial, el Comercio internacional experimenta una expansión sin precedente, dando lugar a una creciente interdependencia económica que viene siendo una de las características fundamentales de las relaciones económicas contemporáneas.

Así, dada la importancia que para todos los países representa el Comercio Internacional, se ha buscado regular aquellos problemas derivados de las transacciones económicas internacionales mediante reglas jurídicas e instituciones permanentes, que generen confianza y aceptación como una alternativa viable y eficaz para dirimir cualquier controversia.

El Arbitraje Comercial Internacional nace del ideal de progreso en la rápida solución de litigios comerciales por un procedimiento rápido y económico. Es una institución jurídica que está en proceso de aceptación. ( 58)

El período comprendido entre las dos guerras mundiales marca la consagración internacional del Arbitraje Comercial. Con base en las necesidades que el intercambio comercial creaba y los obstáculos que debía enfrentar, los estados fueron reconociendo su utilidad iniciándose el proceso de perfeccionamiento de la institución arbitral.

Comienza entonces la propagación de una tendencia favorable para fomentar el Arbitraje y su regulación a nivel nacional en varios países. Ejemplo de ello son: Suecia, Inglaterra, Francia, Alemania y Estados Unidos. Paralelamente crecía el intento por -

---

( 58 ) ESCA., I.P.N., "Prácticas Contractuales", p. 68.

unificar las normas sobre Arbitraje Comercial a nivel mundial. Resaltan por su importancia los trabajos desarrollados por la Asociación de Derecho Internacional y por organismos e instituciones de carácter no gubernamental.

Las características del sistema arbitral en este período son:

- 1) El Arbitraje era considerado privado, independientemente de la Autoridad Estatal y de los Códigos Civiles nacionales.
- 2) Se desarrolla prácticamente dentro de las grandes bolsas y asociaciones privadas.
- 3) Se habla sólo de Arbitrajes nacionales a los que se les reconocían efectos extra territoriales con ciertas reservas.

La apertura de una nueva crisis en el Comercio Internacional debido al inicio del segundo conflicto bélico, fue superada por la necesidad de colaborar por parte de los estados, para perfeccionar las Instituciones arbitrales, desde el punto de vista de la organización como desde el punto de vista funcional.

En el período post-bélico empieza a extenderse el uso de la práctica arbitral, en un sentido geográfico, ya que su zona de aplicación se extiende a América Latina y el Lejano Oriente.

Sin embargo, como se mencionó anteriormente la institución arbitral se encuentra en proceso de aceptación debido a varios factores, dentro de los que destacan dos por su relevancia:

- 1) La complejidad de las transacciones comerciales internacionales han requerido un alto grado de especialización y un elevado nivel técnico en los arbitrajes respectivos, inexistente en muchas partes del mundo.
- 2) Su aplicación está limitada por los problemas que presenta el comercio entre paí

ses de estructuras políticas y económicas diferentes.

No obstante, en los últimos años, se han hecho grandes esfuerzos para internacionalizar el Arbitraje Comercial. Dos caminos: la uniformidad y un sistema de reglas de conflicto; esfuerzos a nivel regional y universal. Por ello se han llevado a cabo varias conferencias auspiciadas, la gran mayoría, por la Organización de las Naciones Unidas (O.N.U.) tendientes a regular y reconocer tan importante instrumento. Ejemplo de ello son las Convenciones de Ginebra de 1923 y 1927, convocadas por la Sociedad de Naciones; y la Convención de Nueva York de 1958 (O.N.U.) en materia de reconocimiento y ejecución de sentencias arbitrales extranjeras.

El texto definitivo de la Convención de 1958 representa una posición intermedia entre las propuestas de las Convenciones de 1923 y 1927 y un anteproyecto presentado por la Cámara de Comercio Internacional. La Conferencia resolvió una de las cuestiones más ampliamente discutidas, consistente en la equiparación de las sentencias dictadas por árbitros designados para casos determinados con las dictadas por órganos arbitrales permanentes, con lo cual se fortaleció el arbitraje institucional. Además, hizo constar que la sentencia constituye un título al que debe darse crédito, es decir, que la sentencia es obligatoria.

A los esfuerzos realizados bajo el impulso de la ONU deben sumarse las actividades patrocinadas por las Comisiones Económicas Regionales: Comisión Económica Europea (CEE); Comisión Económica para Asia y el Lejano Oriente (CEPALO); la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL) y la Comisión Económica para África (CEPA).

Respecto al ámbito interamericano, cabe destacar la creación de la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial (C.I.A.C.), en el seno de la Organización de Estados Americanos (O.E.A.) en 1933. Su labor fue poco notoria durante más de 3 décadas, pero fue reestructurada en 1968, volviéndose eficaz y dinámica. En virtud de un convenio celebrado en 1973 entre la sección mexicana de la C.I.A.C. y el I.M.C.E. se fundó la Academia de Arbitraje Comercial Internacional (A.D.A.C.I.). Destacan como sus principales tareas la divulgación y promoción del Arbitraje Comercial, la preparación de Arbitros y técnicos en Arbitraje que coadyuven a la prevención y resolución de controversias, así como compilar las resoluciones arbitrales, la doctrina, la legislación y otras disposiciones jurídicas sobre la materia.

## b) Estructura

El Arbitraje es una actividad jurisdiccional que encomendada a uno o varios árbitros, tiene por objeto resolver un conflicto de intereses de índole internacional. Este concepto es sumamente complejo porque engloba una serie de elementos que se derivan, por tratarse de un litigio de carácter internacional. ( 59 )

Se trata de un medio rápido y eficaz, llevado a cabo por árbitros especialistas en la actividad comercial. Al mismo tiempo es un medio relativamente más económico que el jurisdiccional porque el proceso es más rápido, significando un ahorro considerable de tiempo. Y por último, se trata de un medio seguro en la medida en que su resolución podrá ser ejecutada con más facilidad en varios países, lo que resulta más difícil con respecto a las sentencias jurisdiccionales emitidas por tribunales nacionales.

El Arbitraje es factible de preverse, por ello se recomienda incluir en los contratos de exportación o importación que se celebren una breve cláusula compromisoria. Esta cláusula constituye el núcleo central de la estructura arbitral, que permite a un tribunal competente llevar a cabo un procedimiento para dirimir una controversia, dictar el laudo o sentencia arbitral para ser ejecutado posteriormente.

De aquí se pueden desprender los cuatro elementos que conforman la estructura del Arbitraje:

- 1) Cláusula Arbitral o Convenio Arbitral
- 2) Procedimiento
- 3) Laudo
- 4) Ejecución

---

( 59 ) Witker, Jorge y Péreznieta, Leonel, "Aspectos Jurídicos del Comercio Exterior de México", 'BANCOMEXT', año 1976, p. 317.



## 1) Cláusula Arbitral

La cláusula establece no sólo la obligación de sometimiento al Arbitraje, sino además, en virtud de la diversidad de normas, usos y costumbres comerciales, estipula también las reglas del Arbitraje Comercial a que se someterán las partes e incluso el organismo arbitral al que recurrirán.

Existen dos diferencias que la distinguen del convenio arbitral:

- No se termina en un sólo litigio, sirve para arreglar todos aquellos litigios que se susciten en el contrato donde conste,

- A diferencia del convenio no se requiere la voluntad de una tercera parte (árbitro) porque es un acuerdo entre solamente dos partes (vendedor-comprador).

En el Convenio Arbitral se puede volver a someter una diferencia surgida a raíz de la resolución emitida por un árbitro, aunque ya haya sido sometida al conocimiento de una autoridad jurisdiccional e incluso aunque ya se hubiese dictado sentencia al respecto.

## 2) Procedimiento

El inicio del procedimiento arbitral se da, cuando puestas de acuerdo las partes y cuando el árbitro teniendo conocimiento del conflicto acepta su designación y entra en funciones. Aquí el papel del árbitro es más flexible, con respecto al desempeñado por un juez en la medida en que éste último debe ceñirse al derecho, mientras que el límite del primero está dado por lo acordado entre las partes. Si ambas partes no convienen otra cosa se seguirá, en el compromiso arbitral los plazos y las formas establecidas para los tribunales judiciales, pero estando siempre obligados los árbitros a recibir pruebas y oír alegatos, cuando así le sea solicitado. (60)

---

(60) Witker, Jorge y Péreznieto, Leonel, Op. Cit., p. 318.

No obstante, es común estipular desde la cláusula o convenio arbitral el sometimiento de las partes a un órgano arbitral existente de reconocido prestigio, como por ejemplo: la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México, The American Arbitration Association, la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial o la Cámara de Comercio Internacional. Este método representa la ventaja de definir, desde un principio, el órgano y el procedimiento a seguir, constituyendo para las partes un factor imparcial ya que es independiente del sistema procesal del país donde actúa el órgano arbitral.

La cláusula arbitral y el procedimiento de arbitraje componen la primera parte de todo el complejo denominado "arbitraje".

### 3) Laudo

Al dictarse un laudo arbitral comercial internacional se desvincula de toda legislación del país de origen, ya que ha sido dictado conforme a reglas reconocidas internacionalmente. Contra esta decisión no cabe apelación alguna y sólo proceden las peticiones de aclaración y ampliación, por lo que el laudo arbitral tiene fuerza de sentencia definitiva.

De acuerdo al derecho mexicano el laudo debe ser "...claro, preciso y congruente con la demanda y la contestación; deberá condenar o absolver al demandado y decidir todos los puntos litigiosos; no está sujeto a otras formalidades especiales a parte de la mención de lugar y fecha en que se pronuncia, el nombre de los árbitros, el de las partes contendientes, el carácter con que éstas litiguen y el objeto del pleito". ( 61)

---

(61 ) Witker, Jorge, y Péreznieto, Leonel, OP. CIT., p. 319.

#### 4) Ejecución

Finalmente, viene la ejecución de la sentencia, que representa, la aplicación, voluntaria o forzada, de la solución emitida al conflicto de intereses. La parte condenada podrá acatarla u oponerse a ella. En el último caso, podrá recurrir ante un tribunal jurisdiccional, alegando la existencia de irregularidades en el procedimiento. Pero, una vez declarada ejecutoria la resolución y no hubiese en contra ningún recurso, dicha resolución toma el carácter de cosa juzgada, pudiendo ser susceptible de ser impuesta mediante medidas que se consideren oportunas.

De esta forma, el desarrollo del Comercio Internacional no será completo sin el perfeccionamiento del Arbitraje Comercial, ya que proporciona a las partes de un contrato mayor seguridad respecto a sus intereses y medio de solución de controversias. La evolución de éste depende en gran parte de la aceptación internacional de las sentencias arbitrales y de su automática ejecución.

c) La Comisión para la Protección del Comercio Exterior de Mexico (COMPROMEX)

El impulso decidido que se está otorgando en mayor grado a la actividad exportadora del país, y paralelamente las necesidades de importación de la planta industrial, hace fundamentalmente importante el apoyo y asistencia jurídica a las empresas mexicanas y extranjeras que se vinculan entre sí como consecuencia de las transacciones mercantiles llevadas a cabo. La importancia y conveniencia para ambas partes de una relación de Comercio Internacional, convierte al Arbitraje en un medio cuya utilización lo hace recomendable ante la concurrencia de conflictos de Comercio Internacional, de diversas normas nacionales y extranjeras, así como de normas y criterios resultantes de convenciones y prácticas internacionales.

La COMPROMEX significa un instrumento sumamente útil para quienes realizan operaciones de Comercio Exterior en México. En este sentido, la comisión podrá, dentro de una reglamentación jurídica adecuada y a solicitud de las partes interesadas, coadyuvar en la búsqueda en una primera instancia de soluciones conciliatorias que propicien concluir con rapidez los conflictos legales o contractuales que se susciten.

Asimismo, la COMPROMEX podrá intervenir como órgano arbitral si las partes involucradas admiten sometimiento expreso al procedimiento, dentro del cual se busca garantizar la equidad y la igualdad de oportunidades. Y una vez emitido el laudo o resolución correspondiente pueda ser ejecutado en los tribunales extranjeros con base en la Convención para la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras, de la que forman parte la mayoría de los Estados de la Comunidad Internacional. (62)

La COMPROMEX fue creada por la Ley del Congreso de la Unión en 1956. Es un

---

(62) I.M.C.E., "La comisión para la protección del Comercio Exterior", 1985

órgano de asesoría integrado en forma colegiada por representantes del sector público y privado. Se encuentra estrechamente ligado con aquellas áreas que se relacionan y responsabilizan de nuestro Comercio Exterior.

Es la institución arbitral con mayor experiencia en México y está facultada en tres aspectos:

1) Para vigilar el exacto cumplimiento de las obligaciones contraídas tanto por importadores como exportadores, así como evitar prácticas ajenas a la ética comercial que perjudiquen al Comercio Exterior o dañen la imagen del país en el extranjero.

2) Actuar como conciliador y árbitro en las controversias derivadas de operaciones comerciales efectuadas por importadores o exportadores domiciliados en territorio nacional, cuando le sea solicitado por ellos.

3) Dentro del ámbito de la protección puede formular observaciones y proponer medidas para simplificar las disposiciones en materia de Comercio Exterior o proponer sanciones respecto a prácticas que influyan desfavorablemente en él. (63)

La Comisión mantiene permanente contacto con instituciones y organismos extranjeros homólogos, a fin de coordinar más eficazmente su intervención tanto conciliatoria como arbitral.

En virtud del texto de la Ley que creó a COMPROMEX, se desprenden dos aspectos vinculados pero distintos, consistentes en lo que por un lado atañe al Comercio Exterior del país globalmente considerado y por el otro, el de constituir para la disposición de empresarios tanto nacionales como extranjeros un órgano de mediación, conciliación y arbitraje.

---

( 63) E.S.C.A., I.P.N.; "Prácticas Contractuales", p. 80.

Como órgano de intervención convencional participa, a petición de una de las partes, vinculada directa o colateralmente (transportistas, representantes, aseguradoras, etc.), con operaciones de Comercio Internacional, siempre que esté domiciliada en la República la empresa que intervenga como requerida o quejosa en la controversia de que se trate. Por ello su competencia está determinada por dos aspectos: primero, que se trate de una operación de Comercio Internacional y segundo, que una de las partes esté domiciliada en México.

La presentación de una reclamación ante COMPROMEX deberá ir acompañada de los documentos que acrediten la existencia de la relación comercial (facturas, pedidos, etc.) así como los relativos que en su caso existan sobre el motivo que origina dicha reclamación.

Seguidamente se da lugar al procedimiento conciliatorio, como fase inicial, para procurar la más inmediata solución al problema. Se cita a las partes a fin de que concurran a una Junta de Avenencia y en caso de que ambas lleguen a un acuerdo, la Comisión dictará los medios convenientes para el cabal cumplimiento del compromiso otorgado o contraído. Caso contrario, la Comisión exhortará a las mismas a que se sometan al Arbitraje, siempre que en su contrato no hubieran convenido someterse a una jurisdicción o tribunal distinto.

Concertado el Arbitraje, se pedirá a la parte quejosa que ratifique o amplíe su queja inicial y a la parte requerida que reproduzca su contestación según corresponda a su interés jurídico.

Ambas partes disfrutarán de iguales derechos para la presentación de pruebas, en -

los términos que la comisión señale. Finalmente, se dictará el Laudo correspondiente atendiendo a la esencia y sentido jurídico de las pruebas y alegatos presentados, así - como a los usos y costumbres que en la práctica del Comercio Internacional aparezcan reconocidos.

### C) DESARROLLO JUDICIAL DE LA LEY DE CARTAS DE CREDITO \*

La naturaleza de las Cartas de Crédito y la flexibilidad necesaria en el ámbito internacional han sido un obstáculo clave para la estructuración de leyes que reglamenten su uso. Debido a esta gran ausencia,<sup>4</sup> las Cortes generalmente resuelven las disputas de Cartas de Crédito con gran discreción y conforme a su entendimiento. Sin embargo, debido a que se ha incrementado en gran forma el uso de la Carta de Crédito Internacional y de la Doméstica, y a que ésta última tiene muy diversas aplicaciones, las Cortes encuentran cada vez mayores obstáculos en la resolución de las -- disputas, por lo que se ha hecho cada vez más necesario el desarrollo de la Ley de - Cartas de Crédito.

Pero como lo anterior ha quedado a cargo del Poder Judicial ha causado 2 efectos adversos. En primer lugar, ha situado al Poder Judicial en un papel que no le es adecuado, el de creador de leyes; en segundo lugar, ya que el principio fundamental de las Cortes es el de la equidad, no se ha podido desarrollar una ley consistente, lo -- que a la vez ha perjudicado la estabilidad y predictibilidad que las Cartas de Crédito deben ofrecer a sus usuarios. En otras palabras, la intervención de las Cortes ha hecho que las ventajas que deben ofrecer las Cartas de Crédito en las transacciones comerciales disminuyan.

Las ventajas más importantes que ofrecen las Cartas de Crédito en el ámbito co - mercial son: la transacción entre el Banco Emisor y el Comprador es totalmente independiente de la transacción comercial existente entre Comprador y Vendedor, con lo cual se evita cualquier justificación de incumplimiento por parte del Banco Emisor; - al ser exclusivamente una transacción documentaria, el Banco Emisor pagará al vendedor la cantidad especificada en la Carta de Crédito al serle entregados todos los do-

---

\* Al final del inciso se dará una explicación acerca de este tema.



cumentos requeridos en orden, de esta forma se evitan problemas por interferencia de alguna otra parte, especialmente del comprador. La Carta de Crédito que puede servir ya sea como medio de pago o instrumento financiero, puede llegar a utilizarse a la vez como garantía, sujeta lógicamente a restricciones. Esto se debe a que la Carta de Crédito es un instrumento muy flexible que se adapta a un amplio rango de usos comerciales.

Si las leyes que se creen para regularlas son altamente complejas y restrictivas, todas las ventajas que las Cartas de Crédito ofrecen se perderán.

Todas las codificaciones existentes son generales e incompletas. Las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios proveen el aspecto teórico en que se deben basar los usuarios, pero deja a las Cortes el desarrollo de áreas específicas en la Ley de Cartas de Crédito.

Diversos comentaristas afirman que ningún estatuto podrá codificar efectiva y ampliamente todos los renglones relacionados a las Cartas de Crédito, en primer lugar por la flexibilidad inherente a ellas y en segundo porque no permitiría un futuro desarrollo de éstas.

En general las Cortes que juzgan un caso de carta de Crédito aplican el cánón de libre interpretación, para que de esa forma las decisiones judiciales apoyen el desarrollo de la Ley de Cartas de Crédito. Infortunadamente, dicho cánón en lugar de promover la utilidad básica de la carta de Crédito, ha empezado a minorizarla.

En consecuencia las Cortes han fallado en la creación de una guía a seguir en lo

referente a las Cartas de Crédito, y los pocos casos registrados muestran inconsistencia y confusión doctrinal en áreas importantes; por lo que se afirma es necesario la intervención legislativa para devolver la seguridad a las transacciones comerciales.

La mayoría de los casos presentados ante las Cortes se refieren al hecho de que el Banco Emisor alega la existencia de discrepancias (64) en los documentos presentados por el vendedor. El Banco Emisor es quien generalmente establece los documentos y las condiciones bajo las cuales deben ser entregados éstos, por lo que inicialmente tiene el poder de decidir la existencia de la discrepancia. Por esta razón muchas veces se busca en los mismos documentos una prueba de incumplimiento por parte del beneficiario (vendedor). Y del mismo modo, al llevarse el caso a la Corte, el Juez para juzgar la existencia o no del incumplimiento buscará en los documentos la prueba necesaria.

En estos casos se ha visto la ineficiencia de las Cortes resolviendo casos a base de equidad, pero promoviendo la seguridad de las Cartas de Crédito en las relaciones comerciales. Algunas Cortes utilizan el cánón de "exactitud", con lo cual se pide que los documentos presentados concuerden escrupulosamente con los términos de la Carta de Crédito.

El Banco Emisor y el Comprador pueden incluir en el texto de la Carta de Crédito una nota que estipule el hecho de que la exactitud en los documentos no es necesaria, lo que lógicamente ayuda a la resolución de los casos judiciales, pero a la vez aumenta la posibilidad de que el Banco Emisor así como la Corte busquen otro tipo de situación en los mismos documentos.

---

(64) Ver capítulo II, p. 51, "Las discrepancias son ..."

La gran libertad con la que una Corte puede actuar puede llegar a hacer que no se protejan los legítimos intereses de las partes. Esto se debe más que nada al hecho de que en un momento dado introducen un "elemento subjetivo" en los requerimientos básicos: lo que crea "...la clase de desconfianza e inseguridad en las transacciones con Cartas de Crédito que la doctrina ha tratado de eliminar." ( 65)

Por lo anterior se considera necesario que se lleve a cabo una estricta legislación en lo referente a la actuación de las Cortes con respecto a la naturaleza de los documentos, y así las cartas de Crédito no perderán sus atributos principales como el de predictibilidad.

Al incrementarse las aplicaciones de la Carta de Crédito se aumenta la posibilidad de que las Cortes busquen y utilicen la doctrina de la exactitud para lograr la obtención de resultados justos. Este principio de equidad y exactitud entra frecuentemente en conflicto con la estricta naturaleza documentaria de las Cartas de Crédito; así como la noción de que la Carta de Crédito es independiente de la transacción.

El Código Uniforme de Comercio, no define claramente las circunstancias por las cuales el vendedor puede obtener resultados de equidad en contra de una práctica desleal del comprador. El Código contiene reglas para soluciones en ciertas circunstancias cuando se presenta el fraude, pero falla al definir la palabra "fraude". ( 66) Esta falla ha traído consigo varias y diferentes respuestas judiciales. Algunas Cortes requieren pruebas muy precisas como condición para probar la existencia del fraude; en algunas otras las pruebas no son muy necesarias y sostienen que las Cortes pueden actuar a discreción aplicando principios de equidad.

---

( 65)KOLGER, T. Steven, Judicial Development of Letters of Credit Law: A Reappraisal, Cornell Law Review, Vol. 66., p. 160

( 66)Kolger, Op. Cit., p. 162.

Por lo tanto muchas clases de faltas por parte del beneficiario pueden dar lugar a inferencias de fraude. Lo anterior puede hacer que tanto el Banco Emisor como el comprador, que no quieren pagar al vendedor, busquen entre los documentos presentados alguna evidencia que soporte un alegato de fraude. De esta forma desde el punto de vista del vendedor la seguridad de la transacción con Carta de Crédito se ve subestimada. Aunado a lo anterior, los diferentes patrones seguidos en las jurisdicciones pueden aumentar la inseguridad del vendedor, particularmente cuando el comprador y el vendedor realizan los negocios a distancia y sin un antecedente.

En sí la falla para establecer claramente los contornos del fraude ha deteriorado en cierta medida los principios de la Carta de Crédito. No es posible esperar que las Cortes apliquen adecuadamente los principios de equidad en ausencia de restricciones legislativas.

El silencio del Código y de muchos otros estatutos permite que las Cortes apliquen principios de equidad para prevenir un posible enriquecimiento inadecuado del vendedor. Lo anterior va en contra de la seguridad de la Carta de Crédito, particularmente para el vendedor, quien debe cuestionar la conducta del banco; lo anterior quiere decir, que en la instauración de un arreglo de Carta de Crédito, el vendedor puede no tener la noción de que el banco esté haciendo un mal uso de los giros y de demandas de pago, ya que en la mayoría de los casos él no lo selecciona ni lo conoce.

Los casos presentados ante las cortes no han servido para establecer lineamientos generales y universales para que los clientes que presenten quejas puedan obtener soluciones satisfactorias. Por lo tanto se hace cada vez más necesario una acción legislativa que pueda aminorar o eliminar las ambigüedades existentes en el Código Unifor

me de Comercio, además de establecer límites apropiados a la intervención judicial. En conclusión, tan sólo una mejor guía legislativa puede hacer que las Cortes promuevan la utilidad de las Cartas de Crédito.

---

\* Lo referente al Desarrollo Judicial de la Ley de Cartas de Crédito es basado exclusivamente en artículos norteamericanos, por lo que se refiere al desarrollo en los Estados Unidos. En lo que se refiere a nuestro país no se pudo obtener ningún material relacionado al tema, ya que las Cartas de Crédito son un mecanismo relativamente nuevo y no ha tenido este tipo de desarrollo.

## D) CONGRUENCIA DE LAS CARTAS DE CREDITO MEXICANAS CON LA REGLAMENTACION INTERNACIONAL

### a) Fundamentación del Crédito Documentario en el Derecho Positivo Mexicano

Al ser el Crédito Documentario, Cartas de Crédito, una institución moderna desarrollada tanto en su aspecto comercial como en el legal, por la cultura anglosajona, en México no aparece reglamentado sino hasta 1932 en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. Es necesario aclarar lo anterior ya que el legislador mexicano no sufrió una confusión y en el Código de Comercio Mexicano de 1854, en su título X reglamentó las Cartas-órdenes de Crédito (67) y el Código de Comercio de 1889 las reglamentó bajo la denominación de "Cartas de Crédito". (68)

La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, en su título primero, capítulo II, sección tercera, establece todo lo relativo a las Cartas de Crédito. El artículo 311 señala que éstas deberán ser expedidas en favor de personas determinadas y -- que no podrán ser negociadas, expresarán una cantidad fija o varias indeterminadas, pero cuyo límite será expresado en la misma. Por lo tanto, las Cartas de Crédito no podrán ser expedidas al portador, como lo puede ser un Cheque. El artículo 312 expresa que las Cartas de Crédito no confieren a sus tenedores derecho alguno contra las personas a quien van dirigidas y lo complementa en el artículo 313 en el que expresa que el tomador sólo tendrá algún derecho contra el dador cuando haya dejado en su poder el importe de la Carta de Crédito.

Los artículos 314 y 315 del citado ordenamiento establecen los derechos y obligaciones del que expide una Carta de Crédito. Tiene la posibilidad de anular en cualquier

---

(67) Cervantes Ahumada, Raúl, Títulos y Operaciones de Crédito. Las cuales no son títulos de crédito y la ley las reglamenta como operaciones de crédito.

(68) Cervantes Ahumada, Raúl, Cp. Cit., lo reglamenta como crédito confirmado

tiempo poniéndolo en conocimiento del beneficiario y de aquél a quien fuera dirigido, a no ser que el tomador le haya dejado el importe; y por otra parte el expedidor que da obligado hacia la persona a cuyo cargo la dió por la cantidad fijada en la Carta. La propia Ley en su artículo 316 presume la vigencia de la Carta de Crédito por 6 meses, contados desde la fecha de expedición, a no ser que los interesados hubieren acordado otra cosa.

Del artículo 317 al 320 de su título segundo sección cuarta la ley nos habla de las operaciones de crédito, específicamente del "crédito confirmado". Según lo han hecho notar diversos tratadistas de derecho mercantil, en dicha sección cuarta la Ley regula lo referente al crédito Irrevocable con la denominación de "confirmado". En el artículo 317 dice que éste debe ser escrito, que no podrá ser revocado y que se otorga como una obligación directa del Acreditante hacia un tercero. Es necesario señalar que la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, derogada por la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, en su artículo 113 establecía la diferencia entre Crédito Confirmado y el que no lo era.

Por otro lado, la Ley Reglamentaria del servicio Público de Banca y Crédito, la cual reglamenta los términos en que el Estado presta el servicio público de Banca y Crédito a través de instituciones de crédito, constituidas como Sociedades Nacionales de Crédito, al señalar las reglas de operación de las instituciones, en su artículo 30, permite a los Bancos asumir obligaciones por cuenta de terceros, con base en créditos concedidos, a través del otorgamiento de aceptaciones, endoso o aval de títulos de crédito, así como la expedición de cartas de Crédito (fracción XIII) y expedir dichas Cartas de Crédito previa recepción de su importe (fracción XIV).

Dicho artículo implica que los bancos mexicanos para poder expedir Cartas de Crédito necesitan haber recibido el importe de las mismas por los solicitantes, o bien hacerles una apertura de crédito que conlleva a estudio del sujeto que se va a acreditar, las posibilidades de recuperación del crédito y la satisfacción de otros requisitos legales, como son la presentación de estados financieros, etc.

La misma Ley señala algunas reglas para los Créditos Documentarios en que participen las instituciones de crédito. En su artículo 55 establece: la apertura de Crédito Comercial Documentario obliga a la persona por cuenta de quien se abre el crédito, a hacer previsión de fondos a la institución que asume el pago, con bastante antelación. El incumplimiento de esta obligación no perjudicará los derechos del beneficiario en caso de Crédito Irrevocable. El contrato de apertura de crédito será título ejecutivo para exigir el cumplimiento de dicha obligación. Salvo pacto en contrario y en los términos de los usos internacionales a este respecto, ni la institución pagadora, ni sus corresponsales, asumirán riesgos por la calidad, cantidad o peso de las mercancías, ni por la exactitud, autenticidad o valor legal de los documentos, ni por retrasos de correo o telégrafo, ni por fuerza mayor, ni por incumplimiento de sus corresponsales, de las instrucciones transmitidas, ni por aceptar embarques parciales o por mayor cantidad de la estipulada en la apertura de crédito.

La disposición citada confirma en su primera parte, la obligación del Banco ante el beneficiario de la Carta de Crédito, con independencia de que hubiere algún incumplimiento por parte del acreditado que solicitó la Carta de crédito. En su segunda parte, el artículo sustrae la responsabilidad del Banco de las relaciones o incumplimientos que puedan existir entre comprador y vendedor.



La reglamentación del Crédito Documentario, Cartas de Crédito, es un proceso dinámico y que no puede culminar en estas disposiciones, ya que la Carta de Crédito - por si misma ha ido evolucionando y lo seguirá haciendo mientras se le encuentren -- nuevos medios de utilización; y por otro lado, su reglamentación internacional va -- evolucionando conforme a las necesidades de las personas involucradas en las operaciones de Comercio Internacional, por lo que es de esperarse nuevas disposiciones legales en los Códigos mexicanos al respecto.

b) Las Cartas de Crédito y las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios.

Las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios (U.C.P.) fueron promulgadas por la Cámara de Comercio Internacional en 1933 y desde entonces - han sido revisadas cuatro veces -1951, 1962, 1974 y 1983. Son el conjunto de reglas universalmente reconocidas, aplicables a las Cartas de Crédito. 160 países y territorios adoptaron la revisión de 1974 y se espera que la de 1983 tenga un éxito igual, - ya que ella contiene las prácticas establecidas y recomendadas para el uso de los contenedores, facilidades comerciales, uso de procesos automatizados, el pago diferido y las Cartas de Crédito "stand-by".

En general la U.C.P, realiza dos funciones: en primer lugar, define las obligaciones bancarias dentro de las Cartas de Crédito Comerciales; al realizar lo anterior a - la vez define las obligaciones del beneficiario de la Carta y del solicitante de la misma. La segunda función que realiza, es la interpretación de términos en la Carta de Crédito: esta labor elimina las posibles ambigüedades que pudieran darse en ellas.

La U.C.P. independiente de las Cartas de Crédito no tiene validez, ya que no -- tiene la fuerza de una Ley, por lo que su influencia regulatoria en ellas se deriva de una cláusula que se incorpore dentro del formato de la propia Carta de Crédito.

Cuando se realiza una transacción internacional existen diversos puntos que pudieran ocasionar trastornos tanto al exportador como al importador, por lo que éstos pudieran acordar el establecimiento de una Carta de Crédito a favor del exportador. - Si la Carta de Crédito contiene una cláusula en la que se requiere que el exportador

-beneficiario- entregue ciertos documentos para poder recibir su pago, se considera -- que el Crédito es Documentario.

Al otorgarse una Crédito de Crédito, el Banco emisor asume la integridad económica del importador -solicitante-, asegurándole al beneficiario el pago de sus productos si se cumple con los requisitos establecidos en la Carta; por lo que se dice que con ella se elimina todo riesgo contra falta de pago. De igual forma, los interesados --- pueden acordar en que la Carta sea Irrevocable y Confirmada; la palabra "irrevocable" significa que la Carta no puede revocarse a menos que se cuente con el consentimiento de todas las partes y con la expresión "confirmada" el Banco notificador adquiere un compromiso -junto con el emisor- de aceptar giros y documentos del beneficiario si éstos están de acuerdo con los términos de la Carta de Crédito. Una de las grandes ventajas que da una Carta de Crédito es que la suma que se ampara puede ser pagadera en la moneda del país del beneficiario, evitando así los riesgos de fluctuación cambiarias.

Para poder recibir su pago, el beneficiario tendrá que entregar al Banco los documentos requeridos por el solicitante. Estos documentos son por lo general documentos de embarque -conocimientos de embarque, documentos de seguro, facturas comerciales. Si el Banco al examinar los documentos establece que el beneficiario ha cumplido con lo requerido en la Carta de Crédito procederá al pago; una vez que el Banco ha pagado, el solicitante tendrá que reembolsarle al Banco lo que haya pagado. Este mecanismo realiza dos funciones: asegura que el vendedor enviará la mercancía, porque si no lo hace no recibirá su pago. En segundo lugar, permite al comprador diferir el pago hasta el momento que reciba la mercancía.

La U.C.P. establece que el Banco Emisor puede asegurarse un interés con documentos negociables, simplemente con la posesión de los documentos. Un conocimiento de embarque es un documento de posesión según lo que la U.C.P. entiende por documento. Ya que la mayoría de las veces el conocimiento de embarque va consignado a la orden del Banco Emisor ya que éste puede incrementar su participación en el mercado de las Cartas de Crédito sin tener un costo mayor asegurarse un interés.

La sección que contempla directamente a las Cartas de Crédito dice que el Banco Emisor tendrá posesión de los documentos negociables antes de que el solicitante tome posesión de ellos. Y esto puede considerarse la provisión de los Bancos emisores en todas las transacciones con Carta de Crédito para asegurarse un interés de acuerdo a la venta de la mercancía por parte del solicitante.

En el caso en que después del período en el que el solicitante debería haber reembolsado al Banco la cantidad otorgada éste no lo hubiese hecho, el Banco podría seguir asegurando su interés tan sólo si hubiese recuperado la posesión de los documentos negociables o si hubiese llenado un pedimento de financiamiento.

Otra de las áreas en las que es importante la U.C.P. es en definir el período en que deben correr los dos días en que el solicitante debe pagar al Banco emisor. Se dice que el período iniciará en la fecha en que el Banco entregue la documentación al solicitante.

En otro de sus artículos (art. 25) la U.C.P. reglamenta todo lo relacionado al Transporte Combinado, el cual ha cobrado una gran importancia en los últimos años; dentro de éste la característica más específica es el contenedor. La gran importancia -

de los contenedores se debe a las grandes ventajas que se derivan de su uso, incluyen do la reducción en los riesgos de daño y sobre todo por la agilización en los mecanismos de embarque. El transporte por contenedores ha llevado al desarrollo y aceptación internacional de los llamados "documentos de transporte combinado" (documentos C.1.), los cuales, como su nombre lo indica, están diseñados para emplearlos en el transporte combinado. De esta misma forma se desarrollaron los Conocimientos de Transporte Combinado, y los de Embarque Puerto a Puerto. Todos estos documentos serán aceptados por los Bancos como Documentos de Transporte, a no ser que la Carta de Crédito estipule lo contrario.

Los Bancos no aceptarán documentos de transporte que indiquen que está sujeto a un contrato de fletamento (charter party), a no ser que en la Carta de Crédito se estipule que se aceptarán. Un documento de transporte que indique que la mercancía ha sido tomada a cargo o recibida para embarque deberá ser válido para un Banco a menos que el crédito exija un documento de transporte a bordo. Para el caso de transporte por mar, o por más de un medio de transporte (en el que se contenga el marítimo) se rechazará la documentación si ésta indica que la mercancía ha sido o será cargada sobre cubierta.

Las pólizas de fletamento, especialmente la póliza GENCON, señalan que si el fletador acepta que sus productos sean transportados sobre cubierta, los riesgos correrán por su cuenta, ésto considerando que en los Usos Internacionales el transporte de mercancías sobre cubierta no está permitido.

Los documentos que indiquen que las mercancías son objeto de transbordo serán aceptados, a no ser que en los términos del crédito se indique lo contrario.

Aún cuando el crédito lo prohíba, se aceptarán documentos que indiquen que el -- transportista puede realizar transbordos, cuando se tengan documentos C.1., cuando se indique que las mercancías se encuentran en contenedores o cuando indiquen el lu gar de recibo a cargo y/o destino final como Estación de Flete Contenedor o Almacén de Contenedores.

En lo que respecta a los documentos de seguro, éstos deberán ser los que se indi quen en la Carta de Crédito. Deberán ser emitidos por Compañías de Seguros o ase guradores o por sus agentes. La cobertura deberá ser efectiva a más tardar a partir de la fecha de embarque, de despacho o de toma a cargo de las mercancías; tendrán que estar realizados en la misma moneda que la Carta de Crédito.

El último de los documentos al que se hace mención es la factura comercial, la - cual deberá expedirse a nombre del ordenante del crédito; la descripción de las mer- cancías que aparezca en la factura debe corresponder a su descripción en el crédito.

Las utilidades y/o embarques parciales están permitidos, a no ser que la Carta de Crédito indique lo contrario. No son embarques parciales los que sean marítimos, los que utilicen más de un medio de transporte, los que se vayan por correo si los - recibos de correo aparecen sellados, pero sobre todo no son embarques parciales los que tengan documentos de transporte emitidos por el mismo transportista o por su -- agente y si indican la misma fecha de emisión, el mismo lugar de despacho y el mis mo destino.

Toda Carta de Crédito debe contener una fecha última de vencimiento para la pre sentación de los documentos para el pago, la aceptación o la negociación; en caso -

de que no se precise la fecha en que comenzará a correr el plazo del crédito se considerará como fecha de inicio el día de la emisión.

La sección F, menciona la transferencia de los créditos. Un crédito transferible es aquél en el que el beneficiario tiene el derecho de pedirle al Banco que haga disponible el crédito total o parcialmente a una o varias otras partes.

Para que pueda ser transferible un crédito lo debe indicar expresamente con la palabra "transferible"; solamente podrá ser transferible una vez. La transferencia deberá realizarse en los términos y condiciones especificados en el crédito original, con excepción del valor del crédito, del período de validez, de la fecha límite para la presentación de documentos, del porcentaje de cobertura del seguro y del nombre del primer beneficiario. El hecho de que un crédito no sea transferible no impide al beneficiario ceder cualquier producto que obtenga o pueda obtener del crédito.

c) Incoterms

1) Desarrollo

El desarrollo de las prácticas comerciales internacionales precisó la creación de un conjunto de reglas uniformes que intervinieran en las operaciones comerciales para servir como modelo unificado en la celebración de dichas operaciones.

Correspondió a la Cámara Internacional de Comercio la elaboración de éste conjunto de reglas, publicadas por vez primera en 1953. En su elaboración se contemplaron dos aspectos:

- las reglas estarían basadas en las prácticas comunes del Comercio Internacional de tal forma que pudieran ser adoptadas por una gran mayoría de países.
- en virtud de las presentes dificultades que se presentaban, se confirió un mínimo de obligación al vendedor, dejando a las partes en libertad de otorgar mayor responsabilidad si así lo decidieran.
- los INCOTERMS son "expresiones sintéticas" (siglas) universalmente aceptadas que, durante más de tres décadas han ayudado a determinar de una forma clara, precisa y sencilla los costos reales de la operación comercial. (69)

Las dificultades más frecuentes a que han tenido que enfrentarse importadores y exportadores son: incertidumbre sobre que ley nacional será aplicada al contrato, dificultades derivadas de información inadecuada y dificultades derivadas de la diversidad de interpretación. En algunos casos ha sido imposible dar una absoluta y definitiva regla. No obstante, estos problemas se ven notablemente reducidos con el empleo de los INCOTERMS.

Las partes pueden adoptar estas reglas como la base general de su contrato, pero

---

(69) BANCOMER, S.A., Plan Integral de Capacitación en Crédito, "Créditos Comerciales", p. 29.



pueden también especificar variaciones particulares o adicionales a las mismas.

Sin embargo, la práctica comercial y el desarrollo en las técnicas del transporte han requerido una adaptación de estos términos a las necesidades del Comercio moderno.

En 1953 los INCOTERMS contenían 9 términos. Estos comienzan con la definición de la obligación mínima del vendedor, entrega de la mercancía en su propio país (Ex-works), y terminan con 2 términos, donde el vendedor está obligado a entregar las mercancías en el país del comprador (Ex Ship y Ex Quay).

Los otros términos tratan de la obligación del vendedor para la entrega de las mercancías para su transportación, determinando cual de las partes está a cargo de ésta y quien debe pagar el flete. En 1967 son incorporados dos nuevos términos: D.A.F. delivered at frontier y D.D.P. delivered duty paid.

El primero implica la entrega de mercancías en la frontera del país del comprador, a través de transporte terrestre, tren o camión. El segundo término es empleado en cualquier forma de transporte y representa la máxima obligación del vendedor. (70)

Se incorpora un nuevo término en 1976, en los casos en que las mercancías deban ser transportados en forma aérea, un modo de transporte que es cada vez más importante. Este término es denominado F.O.B. Airport y viene derivado del término F.O.B. (libre a bordo) pero con las características propias de la transportación de mercancías por aire.

---

(70) International Chamber of Commerce, "Guide to Incoterms", febrero 1979, p.18.

FIGURA 13

EX-FACTORY

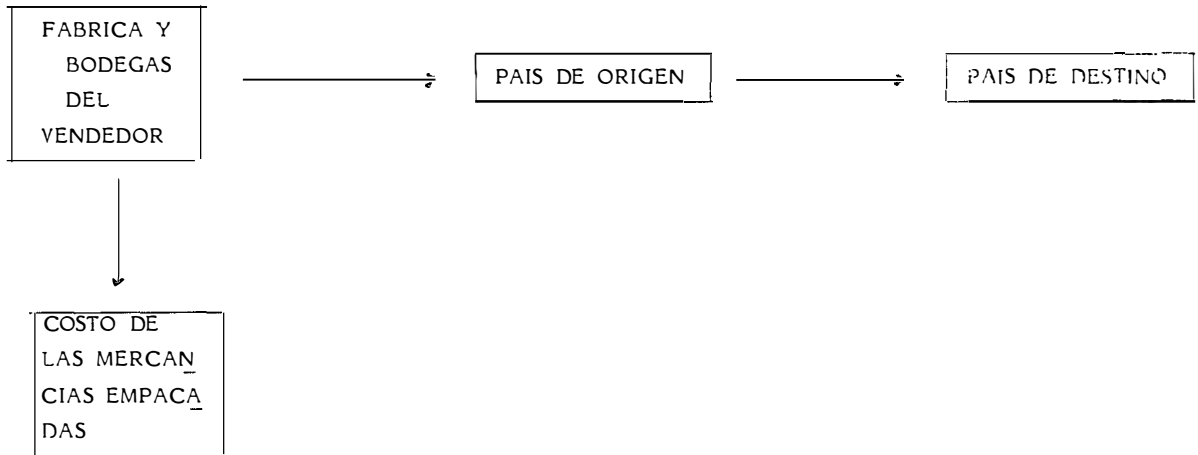


FIGURA 14

LIBRE AL COSTADO DEL BUQUE

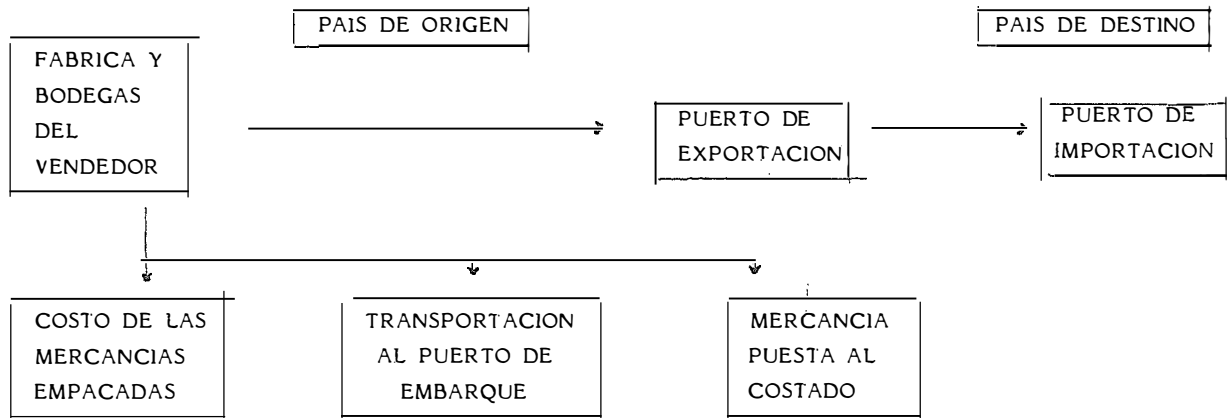


FIGURA 15

LIBRE A BORDO

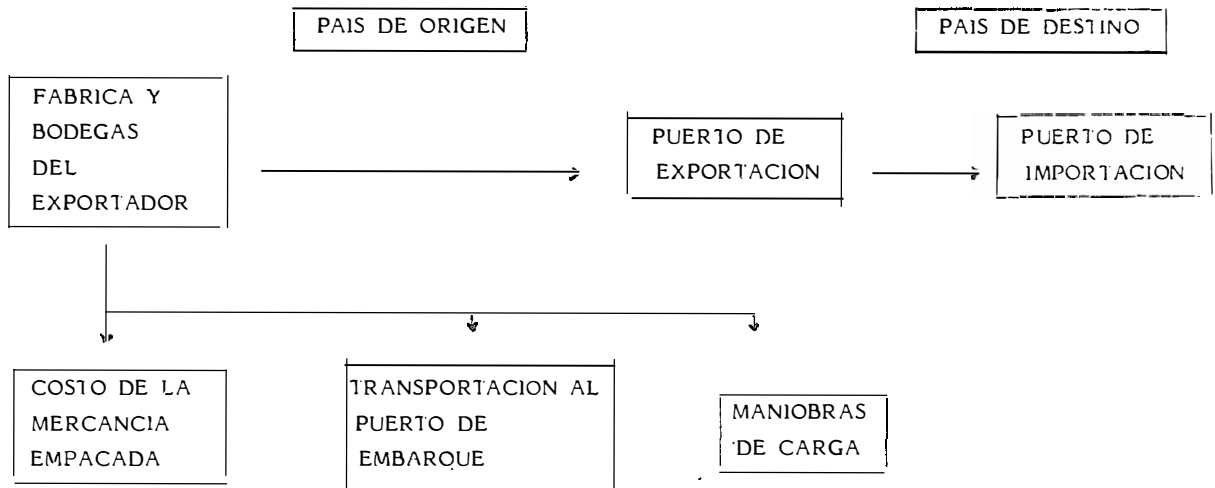


FIGURA 16

COSTO Y FLETE

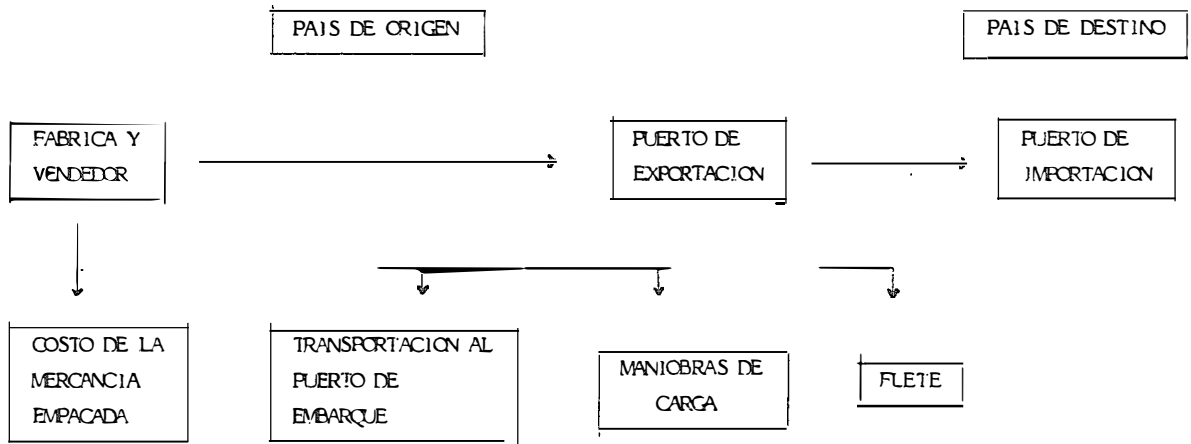
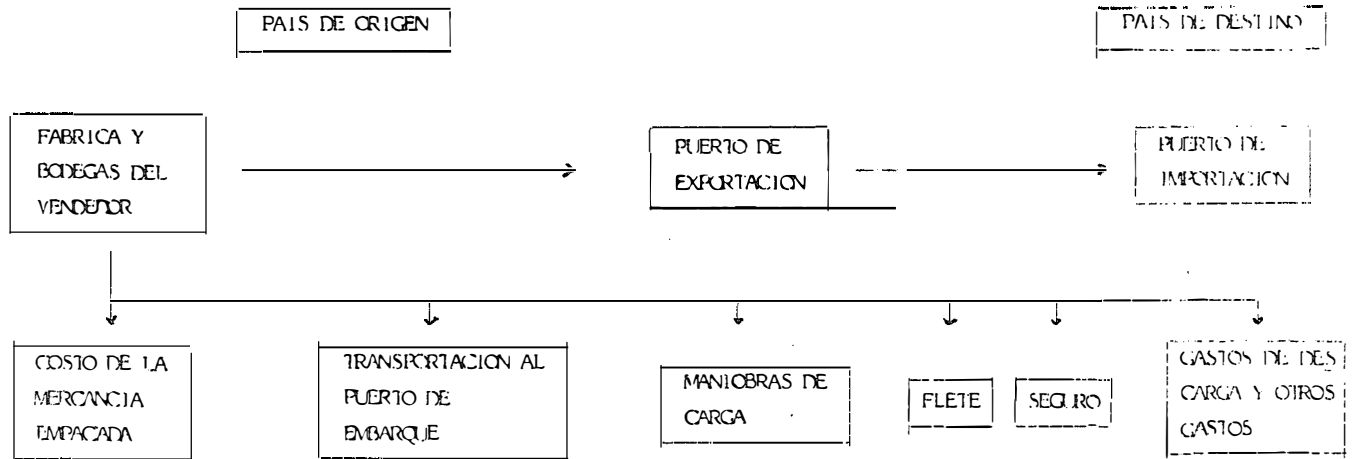


FIGURA 17

COSTO SEGURO Y FLETE



## 2) Función

Los términos de venta internacional son un vínculo entre compradores y vendedores de diferentes países, los cuales responden a una serie de preguntas como:

- ¿Quién debe pagar el transporte de las mercancías de un punto a otro?
- ¿Quién debe pagar las licencias de exportación e importación?
- ¿Quién corre el riesgo si la operación no puede ser llevada a cabo?
- ¿Quién corre el riesgo por pérdida o daño de las mercancías en tránsito?

Por ello es importante que los contratantes conozcan cómo un término dado puede aplicarse en un contrato de venta y cuáles son los costos totales de la operación, a efecto de evitar conflictos y demoras. Hay que tener presente que la referencia a un término particular no es suficiente para determinar una relación legal completa entre las partes de un contrato.

La función principal de los INCOTERMS es determinar en qué punto el vendedor ha cumplido con su obligación, de tal modo que las mercancías, en un sentido legal, pueda decirse que han sido entregadas al comprador.

Bajo algunos términos, "el punto crítico", es decir, donde se da la transferencia de costos y riesgos, no coincide. Esto es particularmente cierto para dos términos: C.&F. (cost and freight, costo y flete) y C.I.F. (Cost, insurance and freight, costo, seguro y flete) donde el riesgo por pérdida o daño de las mercancías es transferido de vendedor a comprador en un punto determinado, cuando son entregadas para su transportación, paralelamente el vendedor sigue teniendo la obligación de pago por dicha transportación hasta el punto de destino.

De esta forma, la Cámara de Comercio Internacional expidió un conjunto de reglas uniformes, tales como los Créditos Documentarios, que definen más ampliamente las obligaciones del vendedor bajo los INCOTERMS. Así mediante el uso de las cotizaciones, tanto comprador como vendedor, así como los Bancos que intervienen, conciben cuáles son las obligaciones de ambas partes y los documentos relativos a las mercancías que se deberán acompañar. Es indispensable que la cotización indicada en el crédito corresponda con los documentos requeridos, con el monto del crédito y en general con cada una de las instrucciones contenidas en la solicitud sin que haya discrepancias entre los datos asentados.

### 3) La Ley mexicana

En el Derecho Positivo mexicano es posible celebrar un contrato de compra-venta internacional de mercancías, sometándose a la regulación de los INCOTERMS. En virtud de la autonomía de la voluntad del vendedor y del comprador, pueden decidir que sus derechos y obligaciones sean reguladas por las disposiciones emanadas de los INCOTERMS.

Existen dos argumentos en este sentido. Primero de acuerdo al Código Civil para el Distrito Federal la libertad de contratación se divide en dos momentos: la libertad para celebrar o no un contrato y una vez que se ha decidido contratar, determinar las condiciones a que se sujetará el contrato sin otro límite que el orden público. En este sentido, las modalidades estipuladas en los INCOTERMS son de carácter fundamentalmente "supletorio" y por ende susceptibles de ser invocadas para regir el contrato en cuestión. (71)

---

(71) BANCOMEXT, Witker, Jorge; Op. Cit., P. 191.



Segundo, con base en este concepto jurídico, lo esencial es el motivo o fin determinante de los contratantes. Respetando ese límite, las partes pueden decidir que su contrato sea regulado por los INCOTERMS.

De acuerdo a lo anterior, sí es factible la celebración en México de un contrato - de compra-venta internacional sometido a los INCOTERMS, también es posible la celebración en el extranjero de un contrato de la misma naturaleza, para ser ejecutado - en México. La razón es sencilla, si el contrato celebrado en el extranjero respeta el orden público delimitado por el Derecho Positivo mexicano podrá ser ejecutado en México a pesar de estar regulado por normas distintas como son los INCOTERMS. En la tabla siguiente se presentan los principales INCOTERMS y su significado.

C U A D R O 12

INCOTERMS

Ex-Factory	E.X.	Puesto en Fábrica
Free Alongside Ship	F.A.S.	Libre al costado del Buque
Free on Board	F.O.B.	Libre a Bordo
Free on Rail	F.O.R.	Libre en tren
Free on Truck	F.O.T.	Libre en Camión
Cost & Freight	C.&F.	Costo y Flete
Cost, Insurance and Freight	C.I.F.	Costo, Seguro y Flete
Freight or Carriage paid to	D.C.P.	Flete o Porte pagado hasta
Ex-ship name port of destination	E.X.S.	En Barco, puerto de destino convenido
Ex-Quay Duty paid named port	E.X.Q.	En muelle, impuestos pagados puerto convenido
Delivered at Frontier	D.A.F.	Entregado en Frontera
Delivered Duty paid	D.D.P.	Entregado libre de Impuestos
F.O.B. Airport	F.A.D.	Libre a bordo Aeropuerto
Cash against Documents	C.A.D.	Pago contra Documentos

#### d) El Seguro de Crédito a la Exportación

El incremento de las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas en los países en desarrollo -como lo es México- se ha planteado como uno de los objetivos más importantes para lograr un desarrollo económico y elevar el nivel de vida de su población. Para lograrlo cada país ha creado una serie de incentivos, el Seguro de Crédito a la Exportación se ha constituido, en la mayoría, en un elemento clave de su política de incentivos.

El Seguro de Crédito a la Exportación oficial y respaldado por el Gobierno ha sido utilizado por muchos países desarrollados, como un medio para ampliar y diversificar sus exportaciones y así lograr una mejor captación de divisas. Este mecanismo se considera como un impulsor de "...nuevas exportaciones, en particular de bienes no tradicionales, como maquinaria y material de transporte y otras manufacturas, por ejemplo cueros y calzado, manufacturas de caucho, productos textiles, prendas de vestir, pulpa, papel y cartón, manufacturas de madera y muebles ... las de productos alimenticios y materiales crudos". (72)

La diferencia entre el Seguro de Crédito que ofrece una empresa privada y el oficial, es que los primeros no cubren, o lo hacen en forma limitada los riesgos no comerciales, como serían los de orden político -guerra, revolución, etc.- y los catastróficos -desastres naturales. En otras palabras se limitan a cubrir riesgos comerciales -insolvencia y/o mora prolongada en el pago por parte del comprador. (73) Tan sólo se indemnizará al exportador si demuestra la insolvencia del deudor, lo que es com

(72) Organización de las Naciones Unidas, El seguro de Crédito a la Exportación como medio para la Exportación o Diversificación de las exportaciones de manufacturas de los países de desarrollo, N.U. Nueva York 1976, p. 1.

(73) **Insolvencia:** quiebra, disolución forzosa de una empresa y la ejecución de créditos, o el convenio con los acreedores y otras situaciones con efectos jurídicos equiva

**Mora Prolongada:** falta de pago por el comprador dentro de un período determinado posterior al vencimiento del plazo convenido.

plicado y puede tardar meses o años.

Para cualquier país -pero sobre todo para los países en desarrollo- las ventajas que ofrece el seguro de crédito a la exportación oficial son básicamente dos:

- a) protección del exportador contra pérdidas derivadas de riesgos en relación con el pago.
- b) la ayuda que representa para el exportador que trata de obtener financiamiento para sus operaciones.

Se afirma que las ventajas representadas por el Seguro de Crédito oficial son muy importantes para los países en vías de desarrollo ya que, por ejemplo la primera de ellas actúa como un elemento promocional de exportaciones. Permite a los exportadores incursionar en nuevos mercados y alienta a exportadores potenciales a participar en el Comercio Exterior. En el caso de la segunda ventaja, los Bancos comerciales otorgan con mayor facilidad un crédito si el exportador cuenta con el respaldo gubernamental.

Asimismo, en este tipo de países, la pequeña y mediana industria son las que reciben mayores beneficios debido al reducido volumen de sus exportaciones y recursos financieros, así como las dificultades administrativas y de comercialización con que se encuentran en las primeras operaciones de exportación. Como este Seguro de Crédito permite al exportador un refinanciamiento, éste se encuentra en la posibilidad de hacer frente a las demandas por parte del comprador para la obtención de créditos a largo plazo.

La protección contra los riesgos de Comercio Exterior puede proporcionarse de di-

ferentes maneras: mediante un departamento u organismo gubernamental; mediante una compañía de seguros o una entidad bancaria que actúen en nombre del Gobierno; mediante una empresa o fondos públicos autónomos pero de propiedad gubernamental; mediante una compañía controlada por el Gobierno; mediante cooperación con instituciones privadas de seguros que asumen parte del riesgo.

En México es el Fondo Fiduciario F.O.M.E.X., administrado por el Banco Nacional de Comercio Exterior, el que asegura los riesgos no comerciales.

Lo ideal para el Seguro de Crédito a la Exportación es que una sola institución -- otorgue pólizas para riesgos comerciales y para los no comerciales. Aunque esto no sucede en todos los países. México ha adoptado medidas al respecto: existe un acuerdo entre el Fondo Fiduciario Público y la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito (privada), el primero ofrece seguros contra riesgos comerciales y no comerciales y la compañía contra los comerciales, pero a cuenta del fondo.

Para los seguros de crédito a la exportación existen dos tipos de pólizas básicas:

- a) globales
- b) específicas

a) consiste en asegurar una gran proporción de las transacciones de exportación mediante una sola póliza. Se formaliza mediante una póliza normalizada que otorga cobertura permanente -mínimo un año. Las exportaciones deben ser continuas y regulares, además de ser semimanufacturadas, bienes de consumo y productos de la industria mecánica ligera. El campo de aplicación son las transacciones a corto plazo con créditos de 6 a a 12 meses.

b) se refiere a que el exportador puede elegir los contratos de exportación que desee cubrir. Esta póliza tiene ventajas y desventajas para el exportador, las ventajas consisten en asegurar únicamente las exportaciones de más riesgo, pero ante esto el asegurador que opera por cuenta propia en el caso de realizarse una selección negativa de los productos tendrá que pagar primas más altas y por lo tanto rechazar transacciones beneficiosas. En países en desarrollo, el seguro global ofrece mejores perspectivas para la expansión exportadora que el específico. Para el objetivo de expansión y diversificación es necesario apoyar a los exportadores -tanto de --biene tradicionales como no tradicionales-, para la obtención de condiciones favorables.

De estas dos pólizas existen diversas variantes, por ejemplo, el Reino Unido ha establecido 380 tan sólo para cláusulas globales. Entre las más importantes están:

1) Seguro de Exportación para ventas en consignación

se refiere a las existencias que siendo aún propiedad del exportador son enviadas al extranjero para su venta ulterior. Es un mecanismo muy importante para la competencia internacional, ya que el exportador puede proponer una entrega rápida y segura.

2) Póliza de Servicios

cubre los riesgos por exportaciones invisibles, o sea, servicios técnicos profesionales, renovación de equipo, conversión, revisiones o reparaciones llevadas a cabo en buques o aeronaves; tramitación o contratación, suministro de conocimientos técnicos mediante acuerdos de licencia o regalías. México está dentro de los pocos países en desarrollo que aseguran los servicios facilitados por clientes extranjeros. - Hacia fines de 1979 los servicios representaron el 3.5% (1'184,000 dólares) de todas

las operaciones comerciales aseguradas.

### 3) Póliza de Obras de Construcción

un sólo contrato prevé el suministro de bienes y la prestación de servicios. Comprende proyectos largos y complejos.

### 4) Póliza de Desarrollo de Mercado

permite obtener seguro contra pérdidas derivadas de sus gastos en actividades de promoción para desarrollo de mercados extranjeros. En principio el exportador es indemnizado si no alcanza el nivel previsto de venta en el mercado que se trató. La pérdida anual de indemnización, entre el costo real de la promoción y un porcentaje convenido del volumen de las exportaciones a los países compradores: lo que constituye la tasa de amortización.

El volumen de las exportaciones ha de proporcionar los ingresos, por concepto de primas, que generen el capital necesario para los gastos de exportación y el pago de siniestros. Asimismo, las primas que se carguen han de ser razonablemente bajas, para permitir que los exportadores no pierdan competitividad o que su margen de beneficio se vea reducido. Los factores que influyen en el desenvolvimiento financiero de un sistema de seguro de crédito son los siguientes:

- a) volumen asegurado de las operaciones
- b) participación del asegurado en las pérdidas
- c) previsión de siniestros
- d) gastos de explotación
- e) tarifas de primas

Se debe establecer un equilibrio entre la concesión de un incentivo óptimo para la exportación y la obtención de un beneficio financiero máximo.

## 1) C.O.M.E.S.E.C.

En 1970 se constituyó con autorización de la secretaría de Hacienda y Crédito Público y de la Comisión Nacional de Seguros, la Compañía Mexicana de Seguros de -- Crédito, S.A. (C.O.M.E.S.E.C.), con un capital social autorizado de 20 millones de pesos, del cual el 60% se encuentra íntegramente suscrito y pagado por 41 compañías de seguros mexicanos. Con el objetivo de proporcionarle a los industriales una protección en sus transacciones internacionales, además de servir como un incentivo para las exportaciones. Es la Ley General de Instituciones de Seguros la que caracteriza al Seguro de Crédito como una rama de la operación de daños y su funcionamiento - está regulado por el contrato de Seguro.

Los riesgos que cubre la C.O.M.E.S.E.C. son únicamente riesgos comerciales, originados por la incapacidad del importador para cubrir sus adeudos, es decir la insolvencia. Dentro de este ámbito, el concepto de insolvencia tiene 3 diferentes connotaciones:

a) Insolvencia legal.- es aquella que se produce al existir una declaración judicial de quiebra, suspensión de pagos o algún acto jurídico similar, que impida el cobro del crédito asegurado.

b) Insolvencia de hecho.- se tiene por presentada cuando existan evidencias de que el deudor se encuentra en una situación económica tal, que el ejercicio de una acción judicial en contra para recuperar el crédito asegurado resultaría inútil.

c) Presunción de Insolvencia.- se presume que hay insolvencia cuando transcurren doce meses desde el vencimiento del crédito y éste no ha podido ser cobrado a pesar de las gestiones efectuadas. De no configurarse antes alguno de los dos tipos de insolvencia arriba mencionados, éste es el plazo límite máximo que puede transcurrir -

---



para que el seguro se haga exigible. (74)

La C.O.M.E.S.E.C. tan sólo cubre los riesgos llamados comerciales, dejando a un lado los riesgos políticos y los daños producidos por fenómenos de la naturaleza, además de los que se derivan de pérdidas, deterioro o falta de mercancías. Por otro lado, la compañía cubre los riesgos previos al embarque.

En general, se cubre el 85% de la suma asegurada en los créditos a corto plazo y el 75% en las operaciones a mediano y largo plazo. La suma asegurada se compone del valor de factura de las mercancías exportadas, menos las cantidades exigibles al comprador con anterioridad al embarque, más los gastos de transporte y las primas de seguros de dichas mercancías.

La indemnización se paga dentro de los 30 días siguientes a la fecha de determinación de la pérdida neta definitiva, la cual se establece sumándole al importe insoluto del crédito, los gastos de cobranza efectuados por el asegurado y se le restan las recuperaciones obtenidas por reventa de mercancías, realización de garantías, etc.

Se ofrecen dos tipos de pólizas: global y específica. La primera cubre todos los créditos, a plazo menor de un año, que el asegurado conceda a sus compradores del extranjero. Con ésta se favorece la diversificación de riesgos, además el exportador paga primas más bajas si el número de operaciones presentadas aumenta. Por regla general, con una póliza global el exportador protege todas sus ventas al exterior a excepción de las que realiza por medio de Carta de Crédito Irrevocable y algunas otras que la C.O.M.E.S.E.C. autoriza expresamente a excluir. El asegurado tendrá

---

(74) Tomado de Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S.A.; Seguro de Crédito de Exportación que es...cómo funciona?

que notificar mensualmente el monto de los embarques realizados, así mismo pagará el importe de las primas. La duración de la póliza es de un año irrevocable automáticamente, a menos que el asegurado decida darla por terminado; para hacerlo se tendrá que anunciar con 30 días de anticipación.

Las exportaciones a crédito medio y largo y por montos considerables están protegidos mediante la llamada póliza específica.

Los créditos asegurables a plazo mayor de un año deben cumplir los siguientes requisitos:

- a) que se pacten amortizaciones semestrales regulares o con una periodicidad menor.
- b) que se establezca en el contrato comercial que la falta de pago de un documento hará automáticamente exigible el importe del crédito pendiente de vencer.
- c) que el bien objeto de la venta, quede como garantía del crédito.

Debido a los altos riesgos que se tienen en algunas regiones, el Seguro de Crédito no se otorga para embarques a cualquier país, y existe una lista de países aceptables. En general se favorece a las exportaciones de manufacturas aunque las ventas de productos primarios también pueden asegurarse. Como en general, las operaciones de exportación se facturan en dólares, los créditos son asegurados en dicha moneda; las primas y las indemnizaciones también se pagan en dólares.

Los derechos que se derivan de una póliza pueden cederse previo conocimiento de la C.O.M.E.S.E.C.. Mediante un simple endoso la póliza sirve de garantía para el financiamiento bancario. Además de lo anterior, la C.O.M.E.S.E.C. puede ofrecer

a sus asegurados fuertes fuentes de información que les permite investigar a sus posibles clientes, antes de establecer relaciones comerciales con ellos; de la misma forma mediante sus agencias de cobro les puede ayudar a obtener el pago de sus créditos.

#### IV. PERSPECTIVAS DE FOMENTO Y DESARROLLO DE LAS CARTAS DE CREDITO DOMESTICAS COMO APOYO FUNDAMENTAL AL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO

##### A) PLANTEAMIENTO DE UN PROGRAMA DE APOYO INTEGRAL A LOS PROVEEDORES DE INSUMOS DE LOS EXPORTADORES FINALES

Al ser una de las principales preocupaciones del Gobierno Federal el incremento de las exportaciones del país, el Banco Nacional de Comercio Exterior, ha planteado la posibilidad de otorgar créditos a los llamados Exportadores Indirectos para de esa forma lograr una correcta articulación del sistema productivo nacional y en ese mismo sentido, fomentar la exportación de productos manufacturados.

El programa crediticio se realizará por medio del entendimiento que surja entre el proveedor y el Exportador Final y su coordinación en las Sociedades Nacionales de Crédito y BANCOMEXT-FOMEX, que serán los que otorgen el crédito. Para lograr el adecuado funcionamiento es necesario que los Bancos realicen un análisis de crédito en base a:

- a) la existencia de una línea de crédito por un monto preestablecido en favor del Exportador Final y otra en favor del Exportador Indirecto.
- b) la presentación por parte del exportador Final de la lista de sus proveedores locales.
- c) la Carta de Crédito Doméstica que será abierta por el Exportador Final a favor de sus proveedores.
- d) el contrato de compra-venta del Exportador Final con cada uno de sus proveedores de insumos; el cual servirá como base para establecer las responsabilidades de cada una de las partes.

El Programa está basado en el esquema de las Cartas de Crédito "Back to Back", con la cual un Exportador Final basado en la recepción de una Carta de Crédito Inter-

nacional solicita a su Banco la apertura de una Carta de Crédito Doméstica a favor de uno o varios de sus proveedores de insumos denominados Exportadores Indirectos.

El financiamiento no sólo podrá ser empleado para la compra de insumos nacionales, para lo cual el instrumento documentario necesario será una Carta de Crédito Doméstica, sino también para comprar insumos extranjeros, por lo que en éste caso el instrumento adecuado sera una Carta de Crédito de Importación.

El Exportador Indirecto como beneficiario de la Carta de Crédito Doméstica puede descontarla como base en una tasa preestablecida en el Banco que la emitió lo cual - le resultará más rápido y menos costoso, o bien descontarla en el Banco de su predilección, lo que le resultará un poco más caro y deberá esperar a que este Banco analice la operación y le de su aprobación.

El Banco en donde se va a hacer efectivo el crédito deberá analizar la viabilidad del proyecto desde el punto de vista financiero -no van a revisar el proceso productivo del Exportador Indirecto- para decidir si concede el financiamiento o no. De igual forma, este Banco llenará los formatos necesarios para el redescuento en FOMEX y conjuntamente enviará la solicitud de adhesión de la operación a la entidad de garantías para que se adhiera al Contrato de Garantía Global.

El programa contempla dos períodos de producción y por lo tanto de financiamiento; correspondiendo al Exportador Indirecto el primer período, que comienza en el momento en que se otorga el crédito para su producción y termina al entregársele al Exportador Final los insumos, este financiamiento se cobrará sobre saldos insolutos y con interés cobrable al vencimiento. Los intereses del primer financiamiento serán pagados --

por el Exportador Final y/o el Exportador Indirecto dependiendo del acuerdo al que hayan llegado.

El segundo período es el del artículo manufacturado -que se financia actualmente- en el que se otorgan créditos al Exportador Final para sus operaciones normales. En el momento en que se liquida el primer período de financiamiento y el Banco recupera dicho crédito, se abre uno nuevo en favor del Exportador Final, según las prácticas ya reconocidas de financiamiento a la pre-exportación.

Las responsabilidades que corresponden a cada una de las partes interesadas son las siguientes:

- El Exportador Final: comienza cuando la Sociedad Nacional de Crédito le abre una línea de crédito en su favor y contra ella solicita la apertura de una Carta de Crédito, y concluye cuando liquida a su Banco los créditos que se deriven de estas Cartas de Crédito.
- Banco Emisor de las Cartas de Crédito: comienza con la emisión de la Carta de Crédito y concluye con el pago de las mismas al Banco Notificador o en su caso al Exportador Indirecto.
- Banco del Exportador Indirecto: comienza al aceptar la negociación de la Carta de Crédito y concluye al devolver el importe del redescuento a BANCOMEX y FOMEX.
- FOMEX: comienza con la apertura de líneas de crédito en favor de las empresas Exportadoras Finales y Proveedoras de Insumos y termina cuando recupera los diversos créditos que se otorguen a su amparo, al vencimiento.

La solicitud de apertura de una Carta de Crédito Doméstica a favor del o de los --

proveedores del exportador Final tiene que ir acompañada con los siguientes documentos:

- lista de sus proveedores locales
- pedido en firme o Carta de Crédito Internacional
- formulario FV-5
- descripción de su proceso productivo
- pagarés
- Acta Constitutiva (sólo la primera vez)

Ahora bien, para que el Exportador Indirecto pueda descontar su Carta de Crédito Doméstica con el Banco, tiene que presentar:

- certificado de capacidad técnica
- contrato de compra-venta
- factura
- pagarés
- acta constitutiva (sólo la primera vez)
- lista de sus proveedores
- proceso productivo
- formulario FV-5

1) La intervención de F.O.M.E.X.

El programa de Apoyo Financiero a Exportadores Indirectos será realizado por medio de BANCOMEXT-FOMEX y las Sociedades Nacionales de Crédito, agregándose a los financiamientos y garantías que FOMEX tiene en operación.

FOMEX para otorgar financiamiento a Exportadores Indirectos a través de las Sociedades Nacionales de Crédito, requerirá 3 documentos adicionales a los que se piden en los financiamientos actuales:

- a) Una Carta de Crédito Doméstica otorgada por un Banco a favor de un determinado Exportador Indirecto, tomando como base una Carta de Crédito Internacional.
- b) Contrato de Compra-Venta entre el Exportador Final y su proveedor.
- c) Un Certificado de Capacidad para comprobar que el Exportador Indirecto puede producir con la calidad, volúmen y plazo requerido.

El procedimiento que seguirá F.O.M.E.X. para el otorgamiento de los créditos será el mismo que en la actualidad, con la única modificación de que se tendrá que aumentar el número del personal ocupado.

El programa está considerado dentro de los programas de pre-exportación, en función de que se aplicará a las operaciones de financiamiento del penúltimo eslabón de la cadena productiva para exportación. Cabe aclarar que este programa contempla la apertura de nuevas líneas de crédito, en adición a las ya existentes para el financiamiento al Exportador Final en la Pre-exportación.

A la vez, el programa contempla ciertas modificaciones a las reglas de operación de F.O.M.E.X., que están realizadas con la finalidad de incorporar a los programas existentes este nuevo programa que tiene por objetivo colocar a los productos mexicanos en posición de competitividad con los provenientes de otros países.



2) La Carta de Crédito Doméstica como Instrumento para Financiamiento a los Exportadores Indirectos

a) Definición

El crédito documentario doméstico es un compromiso de pago que asume un Banco a solicitud de un exportador frente a un Exportador Indirecto (proveedor) condicionado a que éste entregue los insumos solicitados en el tiempo y calidad estipulados en el propio Crédito Documentario.

Los Créditos Documentarios Domésticos son compromisos de los Bancos para facilitar las transacciones comerciales internas, disminuyen los riesgos de incumplimiento por parte de los proveedores de insumos. Dan seguridad a los pagos vigilando que los términos y condiciones del contrato y las modalidades de financiamiento se hayan cumplido. Significan que los pagos que se hagan mediante tales mecanismos se basan exclusivamente en documentos, y no en las mercancías o servicios a que se refiere.

La Carta de Crédito Doméstica ofrece al Exportador Directo la seguridad de que recibirá la mercancía (insumos) conforme a las condiciones solicitadas y al Exportador Indirecto que recibirá su pago, proporcionándole adicionalmente la facilidad de obtener los recursos necesarios para fabricar, beneficiándose así la producción del artículo que se va a exportar.

b) El Exportador Final en el esquema de la Carta de Crédito Doméstica

Ya que la Carta de Crédito Doméstica es un compromiso condicional, el pago se efectúa en nombre del Exportador Final contra documentos que puedan representar a las mercancías y conferirle al comprador derechos sobre éstas.

Debido a los compromisos acordados entre el Exportador Final y su Banco, puede verse obligado a responder de manera solidaria frente al incumplimiento de su proveedor.

Apoyado en la Carta de Crédito Internacional, el Exportador Final puede recibir financiamiento para sus operaciones productivas. El Banco, de esta manera, queda facultado de manera implícita para el cobro de la C.C.I.; descuenta los anticipos dados a los diferentes elementos de la cadena productiva, así como sus costos de intermediación financiera y bancaria, entregando al exportador Final tan sólo el importe de la liquidación que le correspa.

#### c) El Exportador Indirecto

Al ser la Carta de Crédito Doméstica un compromiso bancario el Exportador Indirecto puede responsabilizar al Banco por el pago en vez de confiar en la capacidad o buena voluntad del Exportador Final para pagar.

El proveedor sólo tiene derecho a solicitar el pago si cumple todos los requisitos del contrato de suministro de insumos. Por lo tanto, no sería recomendable que el Exportador Indirecto proceda a efectuar la contratación o embarque de mercancías hasta estar enterado de todos los requisitos que le impone el comprador y esté convencido de que puede cumplirlos.

#### d) Tramitación de la Carta de Crédito Doméstica

El Exportador Final y su proveedor de insumos celebran un contrato de compra-venta que estipula detalladamente tanto las características y calidad de los artículos como las condiciones de operación.

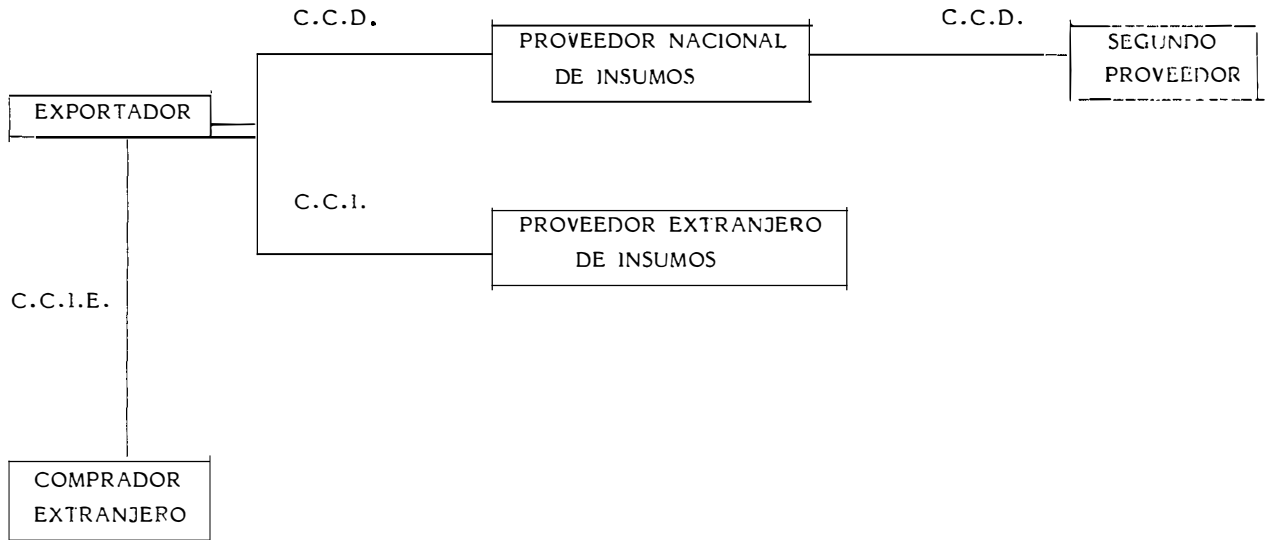
El Exportador Final basado en una Carta de Crédito Internacional le da instrucciones a su Banco mexicano emisor para que, de aceptarlo, emita una Carta de Crédito Doméstica a favor de su proveedor de insumos, que será el beneficiario.

El Banco mexicano del Exportador Final -Banco Emisor- emite, notifica y confirma al beneficiario -Exportador Indirecto- la existencia del mismo.

Puede suceder que el Banco utilizado por el Exportador Final no sea con el que debe tratarse el Exportador Indirecto, en cuyo caso podrá solicitar que la negociación del mismo se haga por medio de otro Banco de su preferencia.

FIGURA 18

CARTA DE CREDITO DOMESTICA



## B) BENEFICIOS ESPERADOS DEL PROGRAMA

### 1) Al exportador Final

Primordialmente, con el programa de Apoyo se le otorgará al Exportador Final una amplia seguridad de que el proveedor de sus insumos cumplirá fielmente con las condiciones estipuladas en el contrato de compra-venta. Es más, en caso de presentarse un incumplimiento por parte del proveedor, el Exportador Final tendrá una constancia de la operación que es el contrato de compra-venta, en el cual estarán incluidas las sanciones a que se hace acreedor.

En este mismo sentido, al evitar retrasos de su proveedor en la entrega de sus materias primas, podrá realizar una adecuada planeación de su producción, lo que a su vez le ayudará a contar con un mejor calendario de exportaciones, lo cual le permitirá mantener satisfecho a su cliente y probablemente a incrementar su nivel de exportación.

El programa le otorgará al exportador Final un amplio poder de negociación con sus proveedores -en la compra de insumos- bajo el entendimiento de un abastecimiento oportuno y adecuado, a cambio de que se le otorgue un precio más accesible en la adquisición de dichos insumos. Y así, al facilitarle a sus proveedores el acceso al financiamiento, tendrá una mayor seguridad de que le cumplirán con el suministro oportuno.

Por otra parte, el Exportador Final obtendrá por medio del programa la facilidad de pagarle a sus proveedores a través de un Banco, los cuales analizarán la operación pudiendo en un momento dado emitir su opinión acerca de la operación o de la solvencia del proveedor.

El Exportador Final no necesita contar con liquidez en el momento de fincar un pe-

dido y siempre transcurrirá un lapso para que su Banco le pida el reembolso del importe de las Cartas de Crédito.

## 2) Al Exportador Indirecto

Con el programa de apoyo financiero al Exportador Indirecto, éste tendrá la seguridad de que el exportador Final le pagará el importe convenido e incluso que recibirá financiamiento a tasa preferencial para que pueda comprar los insumos que necesita para producir; de esta forma al obtener capital de trabajo para sus actividades de producción, no se verá afectado por problemas de liquidez.

Al establecerse la Carta de Crédito se determinarán claramente sus responsabilidades en cuanto a calidad, tiempo de entrega, volumen, peso, etc., con lo que el Exportador Indirecto podrá planear adecuadamente su producción para cumplir con la entrega óptima de su mercancía.

El crédito preferencial con el que va a contar el Exportador Indirecto le repercutirá en menores costos, y por lo tanto podrá ofrecer a los Exportadores Finales precios más accesibles y de esa forma se mantendrá en un buen nivel competitivo para comercializar sus productos con respecto a los mercados del exterior.

Gracias al sistema de apoyo contará con una garantía de que sus productos serán adquiridos, ya que existe un compromiso de compra por parte del Exportador Final.

Las indagaciones sobre su solvencia moral y económica que resultan molestas, costosas y tardías pueden omitirse ya que el Exportador Final y su Banco responden por él.

Los Exportadores Indirectos medianos y pequeños pueden tener la misma oportunidad de conseguir financiamiento como los que obtienen los grandes productores de insumos.

### 3) Al Sistema Bancario

Al igual que los Exportadores Finales y que los Indirectos, las sociedades nacionales de crédito recibirán una serie de beneficios con la instauración del Programa de Apoyo Financiero a los Exportadores Indirectos.

Las Sociedades Nacionales de Crédito tendrán mayores saldos de las empresas, tanto de Exportadores Finales como Indirectos, en cuentas de cheques.

Las Sociedades Nacionales de Crédito obtendrán ganancias por diferencial de intereses que concederá FOMEX por financiamientos que se otorguen bajo este programa. Además de que cobrarán comisiones por la emisión de Cartas de Crédito.

De igual forma, cobrarán comisiones por el servicio de análisis de crédito cuando actúen como Banco negociador de una Carta de Crédito doméstica.

Los financiamientos otorgados bajo esta mecánica aumentarán los servicios que otorga el Banco a sus clientes, que aunado a los ya existentes brindarán una gama amplia y completa de servicios financieros, así como obtendrán una especialización en áreas financieras que les permitan estar actualizados en Comercio Exterior.

El programa dará una gran confianza a los empresarios para manejar cada vez un mayor número de operaciones a través de los bancos.

Los Bancos conseguirán el arraigo de su clientela, ya que podrán darle mayores posibilidades de obtener recursos a tasas de interés adecuadas y en el momento más oportuno.



## C) CLASIFICACION DE EXPORTADORES

### 1-) Directos

Debido a la importancia que constituyen para la economía mexicana las exportaciones, es indudable que las empresas exportadoras son por naturaleza promotoras del desarrollo del país, ya que en fechas recientes, se ha demostrado que su contribución es significativa y resulta de gran beneficio en la Balanza de Pagos, traduciéndose en una ampliación de disponibilidad de divisas para continuar con una sana industrialización del país, a través de la reinversión para la modernización de la planta productiva.

Esta modernización traerá como resultado, una mejor capacidad de producción para que la industria nacional sea más competitiva en la medida en que se disponga de una mayor cantidad de divisas a través de nuestro Comercio Exterior.

Con base en el planteamiento anterior, se visualiza la necesidad de que la industria nacional produzca para exportar y no solamente para abastecer el mercado doméstico. Por ello actualmente es indispensable que los industriales den un giro en su mentalidad orientándola hacia una mayor competitividad, que les permita participar en el Comercio Internacional.

La perspectiva actual para las empresas exportadoras con la integración de nuestro país al Acuerdo General de tarifas y Aranceles (G.A.T.T.), plantea por un lado, una gran oportunidad y un reto a la vez, tomando en consideración que la planta producti-

va no cuenta con la competitividad necesaria para poder enfrentar los mercados internacionales. Asimismo, se presenta un momento crucial para que las empresas inicien el camino hacia una mayor productividad, eficiencia y competitividad para poder aprovechar esta coyuntura del Comercio Internacional.

A continuación se presenta una clasificación de los Exportadores Finales que podrá utilizarse como un marco, para implementar el nuevo mecanismo de apoyo financiero a Exportadores Indirectos en el que los exportadores Finales están integrados en forma importante, para que se lleve a buen término la aplicación de este programa.

CUADRO 13

CLASIFICACION DE EXPORTADORES FINALES

En Función a su:	Ideal para Financiar Tipo "A"	Nivel Medio para Financiar Tipo "B"	Financiamiento Inconveniente "C"
Trayectoria	Exportadores Tradicionales	Exportadores tradicionales o Exportadores no tradicionales	No tradicionales
Consistencia	Con incremento en sus exportaciones respecto al año anterior	Con o sin incremento o empresas nuevas en la exportación	Sin incremento
Cadena Productiva	Con más del 80% de Insumos Nacionales	Con más del 50% de Insumos Nacionales	Con más del 50% de Insumos Importados
Capital	100% mexicano	Mayoritario mexicano	Mayoritario Extranjero
Giro	Bienes de Capital y servicios	Manufacturero	No Manufacturero
Tamaño	Grande	Grande, Mediana	Pequeña
Tecnología	Avanzada	Media	Baja
Posición en el mercado nacional	Líder	Empresa Menor	Empresa menor
Producto	Prioritario de Exportación	Prioritario y no prioritario de exportación	No prioritario de exportación

**RENIE:** Esta clasificación fue sugerida por el Lic. Tomás Benítez Mandujano, co-autor del Programa de Apoyo Integral a los Proveedores de Insumos de los exportadores finales.

## 2) Indirectos

Dentro de la política gubernamental actual en lo referente al Comercio Exterior, se pretende integrar adecuadamente el aparato productivo de la nación, el cual está formado principalmente por los Exportadores Directos y por sus proveedores o productores de artículos para consumo nacional.

El objetivo actual es el de ampliar el beneficio de los financiamientos establecidos por parte de F.O.M.E.X. para el fomento de las exportaciones, con el propósito de apoyar a los proveedores de los Exportadores Directos, llamados "Exportadores Indirectos".

Lo anterior se pretende realizar a través de la participación del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), del Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Manufacturas (F.O.M.E.X.) y de las Sociedades Nacionales de Crédito.

En base a este programa, es importante realizar una clasificación de dichos proveedores, debido a que no todas las empresas cuentan con una infraestructura igual, y por lo tanto requieren de créditos diferentes en montos y plazos.

La siguiente clasificación de Exportadores Indirectos se hace en base a:

- 1.- Insumo.- tipo y características intrínsecas del mismo
- 2.- Frecuencia.- con la que el insumo es vendido
- 3.- Monto.- de la operación del Exportador Indirecto con el Exportador Final
- 4.- Por tipo de bien
- 5.- Por su importancia

1.- Tipo de Insumo

a) Por las características intrínsecas del mismo

- 1) perecedero
- 2) imperecedero

b) Por su nivel tecnológico

- 1) de alta densidad tecnológica
- 2) de baja densidad tecnológica

c) Por su grado de elaboración

- 1) de alto valor agregado
- 2) de bajo valor agregado

2.- Frecuencia de Venta

- a) menos de una vez al mes en promedio
- b) dos veces al año en promedio
- c) una vez al año en promedio
- d) ventas mensuales

3.- Monto

- a) menor a 10 millones de pesos
- b) mayor de 10 millones y menor de 30 millones de pesos

c) mayor de 30 millones y menor de 50 millones de pesos

4.- Por tipo de bien

a) productos primarios

b) productos manufactureros

5.- Por su importancia

a) prioritario de exportación

b) no prioritario

#### C U A D R O 14

#### CLASIFICACION INTEGRAL DE EXPORTADORES INDIRECTOS

TAMAÑO	INSUMO	FRECUENCIA	MONTO
Pequeños	Perecederos	menor a un mes	menor de 10 mill.
Medianos	Perecedero o Imperecedero	menor a 3 meses	de 10 a 30 mill.
Grandes	Imperecedero	menor a un año	de 30 a 50 mill.

FUENTE: Clasificación sugerida por el Lic. Tomás Benitez Mandujano, co-autor del Programa de Apoyo Integral a los Proveedores de Insumos de los Exportadores Finales.

#### D) MECANICA OPERATIVA DE BANCOMEX1

Para otorgar a las empresas que generen un valor agregado a la exportación los beneficios de los financiamientos a la pre-exportación que otorga el BANCOMEX1-FOMEX se ha ideado un sistema que de seguridad y eficiencia a la operación.

El sistema debe preveer que los insumos que suministran los Exportadores Indirectos sean realmente incorporados a los bienes finales que se van a exportar. Para lograrlo, se ha comprobado que el instrumento más adecuado es la Carta de Crédito Doméstica (C.C.D.).

La C.C.D., se emitirá al amparo de una Carta de Crédito Irrevocable expedida por un Banco Extranjero, o de un pedido en firme por escrito del comprador extranjero.

Este principio de emisión se sustenta en las características del crédito Back to Back (explicado en el capítulo II), que se aplica ya en operaciones internacionales.

Sobre esta base, el monto sumado de todas las C.C.D. nunca podría exceder el valor de la Carta de Crédito Irrevocable o pedido en firme, que ampara la exportación final.

La mecánica de la operación de la C.C.D. sería, en términos generales, de la siguiente manera:

- 1) El Exportador Final contacta a su Exportador Indirecto (proveedor)
- 2) El Exportador Final acude a su Banco y presenta una "Solicitud de Convenio de Crédito Comercial Irrevocable Doméstico", instruyendo a su Banco para emitir una C.C.D. en favor de su proveedor o proveedores (exportadores indirectos)

3) El Banco Emisor solicita a otro Banco (o sucursal) que notifique la C.C.D. al exportador

4) El banco notifica al Exportador Indirecto que tiene en su poder una Carta de Crédito Doméstica y por lo tanto, puede solicitar financiamiento de pre-exportación con el Banco que le notificó la C.C.D.

5) El Exportador Indirecto al ser notificado de la C.C.D. solicita el financiamiento a la pre-exportación

6) El Exportador Indirecto al contar con la mercancía y despacharla, entrega al Banco negociador los documentos requeridos en la C.C.D. para su negociación

7) El Banco negociador recibe la documentación y si está completa procede a su pago

8) El Banco negociador envía la documentación al Banco Emisor (75)

Las normas que a continuación se mencionan las ha establecido BANCOMEXT con el fin de agilizar y mantener el máximo control posible de las aperturas de C.C.D.:

a) el Exportador Final podrá establecer la C.C.D. o C.C.D.'s que requiera para realizar una venta al extranjero; amparado en una Carta de Crédito Irrevocable o un pedido en firme, en un sólo Banco

b) a cada Carta de Crédito Irrevocable o pedido en firme, el exportador final asignará un número de control, el cual dará a conocer a su Banco Intermediario. Este número de control constará de la clave de referencia de FOMEX de la empresa en cuestión; aunado a la clave, la empresa asignará un número progresivo para cada C.C.D. o pedido en firme, el cual se aplicará en base al año calendario. Los dos últimos dígitos de la clave corresponderán al año en cuestión

c) en la solicitud, el Exportador Final deberá dar a conocer el nombre de sus --

---

(75) BANCOMEXT, Carta de Crédito Doméstica "Mecánica Operativa", Marzo 1986, pp. 9 y 10.



principales Exportadores Indirectos; así como también deberá indicar el porcentaje de participación de cada uno de ellos en el costo directo de fabricación del producto a exportar

d) toda solicitud y formato de C.C.D. deberá ser prototipo y contener cierta información básica. (76)

Para llevar a cabo los financiamientos de que se trata, el exportador indirecto deberá presentar a su Banco intermediario la siguiente información:

- 1) con carácter devolutivo, Acta Constitutiva, en la que conste mayoría de capital mexicano
- 2) anualmente el formulario F3/83 de datos generales de la empresa
- 3) formulario FV-5 del contenido nacional en el costo directo de fabricación
- 4) original de la C.C.D.
- 5) pagaré suscrito a favor de la institución de crédito intermediaria
- 6) descripción del proceso de fabricación y tiempo aproximado de elaboración

Por su parte, el banco Intermediario deberá presentar a BANCOMEX1/FOMEX los siguientes documentos:

- a) solicitud de financiamiento (formulario F-1/83)
- b) certificado de depósito de títulos en administración (formulario F-2/83)
- c) copia de la documentación entregada por el Exportador Indirecto

Habiendo transcurrido 3 días hábiles a la fecha de embarque el Exportador Indirecto deberá presentar a su banco la documentación requerida en la C.C.D.

---

(76) BANCOMEX1, Op. Cit., pp. 11 y 12.

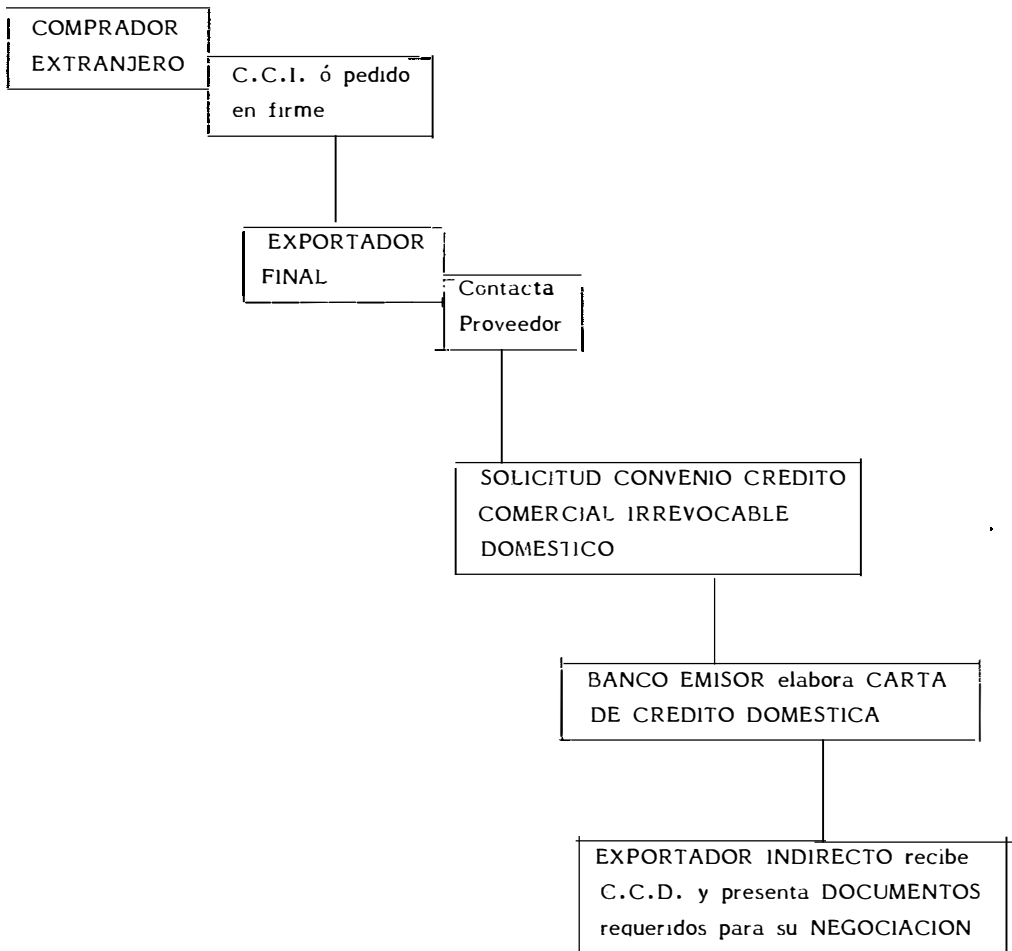
Al realizarse el cobro de la C.C.D. el Banco Intermediario liquidará a BANCOMEXI/FOMEX el importe del financiamiento más sus intereses respectivos (la tasa de interés será la vigente en FOMEX para este tipo de financiamiento), y la diferencia resultante será entregada al Exportador Indirecto.

Dentro de los 10 días hábiles posteriores a la liquidación, el Banco Intermediario deberá enviar a BANCOMEXI/FOMEX los siguientes documentos:

- 1) Aviso de negociación de la C.C.D. e importe negociado
- 2) Copia de facturas
- 3) Conocimiento de Embarque

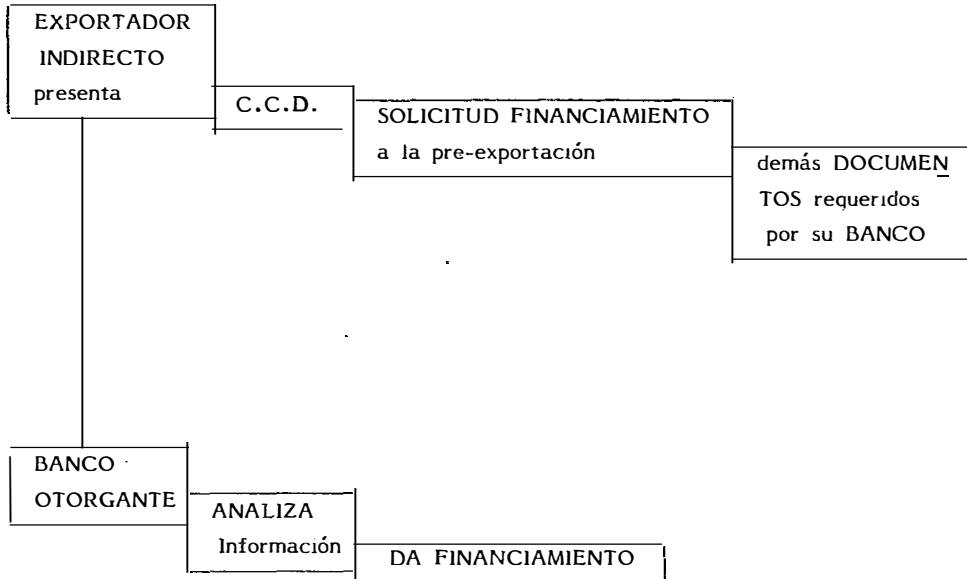
FIGURA 19

OPERATIVA DE UNA CARTA DE CREDITO DOMESTICA



F I G U R A 20

FINANCIAMIENTO AL EXPORTADOR INDIRECTO



#### D) LAS CARTAS DE CRÉDITO STAND-BY

Las Cartas de Crédito Stand-by se han convertido en un factor importante de las empresas financieras. El uso de estas Cartas se ha expandido significativamente más allá de las Cartas de Crédito tradicionales que fueron creadas para asegurar el pago de los comoradores distantes. En la Carta de Crédito tradicional el solicitante deberá pagar la carta durante el curso ordinario de la transacción, mientras que con la Carta Stand-by no se deberá pagar durante el curso ordinario sino más bien en el caso de incumplimiento por parte del ordenante.

Las Cartas de Crédito Stand-by son utilizadas por un banco como garantía del cumplimiento de una obligación entre el cliente del banco y una tercera parte -ésto significa que el banco le permite a su cliente utilizar el crédito del banco en su negocio. En otras palabras, el banco permite la utilización de su crédito por una cuota, incrementando su capacidad de préstamo y recolección y evitando de esa misma forma los requerimientos de reserva.

La creciente importancia de corporaciones multinacionales y el desarrollo de tecnología en países no occidentales y en países subdesarrollados ampliaron la visión de los hombres de negocio, por lo que ha habido una proliferación de contratos internacionales, sobre todo en los campos de construcción e ingeniería. Este incremento de contratos internacionales precipitó el desarrollo de algunas formas de contratos de garantías. Las Cartas de Crédito Stand-by otorgadas por los Bancos son utilizadas como una garantía para el propietario o dueño del proyecto, de que el trabajo será realizado completamente, y en caso de no ser así se le pagará una suma si presenta un documento firmado declarando la falla en el trabajo. El Banco Emisor en este caso no tiene otra alternativa mas que honrar la Carta de Crédito Stand-by: asume el riesgo de que el solicitante

te no le reembolse la cantidad pagada.

La Carta de Crédito Stand-by ha sido usada para crear un fondo del cual el beneficiario de la Carta puede buscar y encontrar recursos cuando se de un incumplimiento - por parte de:

- 1) Vendedores: en ventas de mercancías por contrato, para asegurarse la adecuada entrega de la mercancía.
- 2) Contratistas en construcciones: para asegurarse que la construcción se va a llevar a cabo adecuadamente.
- 3) Rentistas: para garantizar el pago del arrendatario.

Una Carta de Crédito Stand-by generalmente se otorga por una cantidad que va del 10 al 20% del valor del contrato. Las cuotas de este tipo de Carta se basan regularmente en una tasa mínima de 1/2 a 1% anual, aunque variando dependiendo del grado de riesgo involucrado. Algunas veces, son menores al 1/2% anual, cuando se encuentra involucrada una gran cantidad de dinero.

Los usos de las Cartas de Crédito Stand-by son muy diversos, siendo los más importantes:

- uno de los más importantes es el que involucra a uno o varios Bancos que actúan como garantizadores de que todos los aspectos de la transacción comercial se realizarán según lo convenido. En este caso se debe considerar a la Carta de Crédito Stand-by como un préstamo al cliente desde el momento de la emisión. En el caso de incumplimiento el Banco no tendrá derecho a reclamar y seguramente deberá pagar sin recibir nada de valor a cambio.

- otro de los más importantes de las Stand-by es cuando apoyan la emisión de papel comercial cuando uno o varios Bancos actúan, en esencia, como avales de un ente comercial ante otro. En caso de incumplimiento por parte del avalado, el Banco tendrá que buscar el respaldo de éste o su liquidez se pondrá en peligro en caso de que la cantidad sea elevada.

Los riesgos potenciales involucrados en una Carta de Crédito Stand-by son mayores que en las tradicionales. Se dice que una Carta Stand-by equivale a un préstamo inseguro ya que el Banco Emisor no retiene nada de valor para protegerse en caso de incumplimiento.

En todo caso una compañía aseguradora mantiene una posición más segura, aunque asume la responsabilidad de terminar físicamente el proyecto. Las condiciones de la póliza le permiten involucrarse en la relación entre contratista y propietario. Aún más, la mayor parte del trabajo de una compañía aseguradora es realizado para evitar un incumplimiento, lo que minimiza el riesgo potencial al que podría enfrentarse. A pesar de que se presente el incumplimiento, la compañía no tendrá que hacer honor al contrato inmediatamente: asimismo podrá pedir que se realice una consulta por parte de una tercera persona para validar o no el reclamo de incumplimiento.

Por otra parte, una Carta de Crédito Stand-by deberá ser honrada por el Banco incondicionalmente en cuanto se tenga la noticia de incumplimiento: sin tener derecho el Banco a revisar las razones del incumplimiento. En este mismo sentido, para propósitos contables las transacciones Stand-by deberían reflejarse en los balances generales del Banco.

## CONCLUSIONES

El objetivo primordial de nuestra investigación consistió en desarrollar un tema; la Carta de Crédito, que si bien no es nuevo, se le ha otorgado realmente poca importancia en México.

Una de las mayores dificultades que presentó el desarrollo del trabajo fue la bibliografía, por la limitación que existe debido a la poca investigación que se ha realizado en torno al tema. Por otro lado, parte del análisis está basado en los comentarios - obtenidos del personal bancario estrechamente ligado al funcionamiento de la Carta de Crédito.

En primer lugar, comenzamos analizando la evolución de la política económica en México en forma somera, a partir de la década de los cuarenta, como marco de referencia para comprender la situación económica actual y la estructura de nuestro Comercio Exterior.

La economía mexicana se ve inmersa en un proceso de industrialización dinámico y acelerado, cuya orientación tiene repercusiones posteriores en el desarrollo económico del país:

I.- Proceso de Sustitución de Importaciones donde se distinguen 3 etapas:

- a) crecimiento con inflación (1940-1956)
- b) crecimiento con estabilidad (1957-1970)
- c) menor crecimiento con inflación (1971-1976)

II.- Instrumentación de una política arancelaria, excesivamente proteccionista de la industria nacional.



III.- Incentivos a la inversión que buscaban acelerar el desarrollo industrial y --dieron lugar al rezago del sector agrícola, tradicionalmente exportador.

IV.- Estabilización de la paridad cambiaria del peso frente al dólar que generó la sobrevaluación de aquél y cuya drástica devaluación en 1976 traería graves consecuencias, principalmente la fuga masiva de capitales.

V.- El incremento del déficit del sector público que se financió cada vez más, con endeudamiento externo.

VI.- El petróleo se convierte en el instrumento clave para la captación de divisas, llegando a representar el 70% del total y conformando una estructura monoexportadora de nuestro Comercio Exterior.

VII.- 1982, año de la "crisis mexicana" reciente, muestra los efectos del crecimiento desbalanceado, una expectativa inflacionaria cada vez mayor y una gran especulación del peso mexicano frente al dólar.

VIII.- Bajo el "parteaguas" del F.M.I. se conformó una estrategia para revertir los efectos más inmediatos de la crisis: creación y modificación de planes y programas que vinculen, en forma coherente, la reordenación económica en el ámbito de la industria y el Comercio Exterior.

IX.- La apertura del Comercio Exterior mexicano es de vital importancia porque representa el camino más viable para la captación de divisas, que nos permita aminorar el grave déficit de la Balanza Comercial y de Pagos.

X.- Breve reseña de las instituciones que participan en el Comercio Exterior --del país.

Asimismo, consideramos importante presentar un bosquejo de la instrumentación de la Carta de Crédito en 3 países: Inglaterra, Estados Unidos y Corea, por el significado que han tenido en el desarrollo de la misma.

I.- Inglaterra, por ser el centro comercial y financiero más importante a nivel mundial, hasta principios del presente siglo, y que dió origen a lo que hoy se conoce como Carta de Crédito.

II.- Estados Unidos, por ser el gran promotor de este instrumento, bajo la coyuntura que generó la Segunda Guerra Mundial y que sentó las bases sobre las cuales se expandiría ampliamente el Comercio Internacional.

III.- Y por último Corea, como uno de los países ejemplo respecto al uso de -- las Cartas de Crédito, que como medio de financiamiento a sus exportaciones, le ha permitido una creciente participación en el Comercio Mundial. Corresponde a algunos países asiáticos el haber desarrollado una modalidad específica de este instrumento: - "La Carta de Crédito Doméstica", la cual brinda apoyo al exportador indirecto, es - decir a los productores, beneficiándose de esta forma toda la cadena productiva.

En segundo lugar, se describe y analiza a la Carta de Crédito como una alternativa viable de financiamiento, la presentación de sus diversas modalidades, su liquidación y sus posibles ventajas y desventajas.

La Carta de Crédito es un documento por medio del cual una Institución Bancaria adquiere un compromiso de pago, por cuenta de una firma ante otra, contra presentación de documentos.

I.- La Carta de Crédito es un servicio bancario relacionado con crédito y/o comercio.

II.- En un Crédito Documentario están envueltas tres partes: comprador o solicitante; vendedor o beneficiario, y los Bancos.

III.- La intervención bancaria ofrece múltiples ventajas:

a) inspira confianza y da seguridad a las transacciones comerciales que -

se efectúan entre compradores y vendedores.

b) tanto comprador como vendedor pueden aprovechar las distintas y atractivas fuentes de financiamiento que brinda.

IV.- Observando y cumpliendo los aspectos y reglamentaciones que envuelven a un crédito documentario, éste puede ser un medio efectivo de pago.

V.- Equipara el tiempo de pago de las mercancías con el tiempo de entrega, -- siendo posible contra entrega de documentos que representen a la mercancía.

VI.- Instrumento de gran valía que acrecienta las relaciones comerciales internacionales, sirve como mecanismo impulsor del Comercio Exterior del país.

El procedimiento para tramitar una Carta de Crédito es el siguiente: el importador establece en su Banco el documento, el Banco Emisor comunica a su Banco Corresponsal las condiciones de la Carta de Crédito, el Banco Corresponsal notifica al exportador la disponibilidad de fondos que se le pagará contra un embarque específico, cuando el exportador haya realizado el embarque presentará ante el Banco Corresponsal los documentos pertinentes, a la presentación de los documentos el exportador recibirá el pago correspondiente por la venta realizada.

Existen dos grupos de documentos relacionados con la Carta de Crédito:

I.- Los relativos a la apertura de Crédito:

- a) Solicitud de apertura de crédito
- b) El Contrato
- c) La Carta de Crédito

II.- Los relativos a las mercancías:

- a) Factura Comercial
- b) Conocimiento de Embarque

### c) Póliza de Seguro

III.- En la solicitud el comprador o solicitante debe tener cuidado de anotar claramente cada una de las instrucciones y condiciones que debe cumplir el vendedor para que sea efectiva la Carta de Crédito.

IV.- Revisión escrupulosa de estos documentos para evitar que surja una discrepancia que demore la liquidación de la Carta de Crédito, y es la más común la extemporaneidad de los mismos.

Existen diversas modalidades de la Carta de Crédito las cuales son:

I.- Revocable e Irrevocable en lo que respecta a la posibilidad de cancelación o modificación.

II.- Notificadas y Confirmadas en lo que respecta al compromiso que adquiere el Banco Corresponsal.

III.- Crédito con Cláusula Roja.

IV.- Transferibles o Intransferibles por lo que respecta a la cesión de derechos del beneficiario.

V.- Revolventes o no Revolventes en lo referente a que vuelvan a entrar en vigor.

VI.- Carta de Crédito Back to Back.

Las Cartas de Crédito Revocables no son recomendables en las transacciones comerciales ordinarias ya que implican un riesgo para el vendedor y si llegan a establecerse son en casos de ilimitada confianza entre el comprador y el vendedor.

Por lo que respecta a las Cartas de Crédito Irrevocables, proporcionan al beneficiario una garantía tan buena como bueno: sea el Banco que lo emitió. Este tipo de crédito es muy recomendable ya que no puede cancelarse o modificarse sino con el con

sentimiento de las partes.

Cuando en la transacción comercial lo que se busca, por parte del vendedor, sea primordialmente seguridad en la operación porque no conozca plenamente al comprador ni a los Bancos de la plaza del mismo, la Carta de Crédito más apropiada es la Irrevocable Confirmada, ya que un Banco de su localidad adquiere la obligación y compromiso de pago.

Si entre comprador y vendedor existe una relación comercial estable y frecuente, una Carta de Crédito Revolvente es muy conveniente ya que el beneficiario podrá utilizar el monto del importe según la revolencia de la Carta. Con el único inconveniente de que el vendedor tendrá que enviar la misma cantidad de mercancía y por el mismo precio durante la vigencia de la Carta de Crédito.

El Crédito con Cláusula Roja es conveniente en el sentido de que podría considerarse un tipo de financiamiento, al permitirle al vendedor disponer de fondos antes de embarcar su mercancía. Tiene la limitante de que debe existir una relación de confianza entre comprador y vendedor porque en caso de que éste último no presente los documentos y no cumpla con las condiciones establecidas el comprador se verá obligado a devolver al Banco la cantidad entregada al vendedor.

En sí, cualquier modalidad de la Carta de Crédito si se sabe utilizar adecuadamente, representa una ventaja para el exportador o importador mexicano, ya que lo sitúa en una posición competitiva en el extranjero.

En este sentido, para que el pago pueda llevarse a cabo, la Carta de Crédito debe

rá mencionar el plazo temporal y la fecha a partir de la cual puede ser liquidable.

Tenemos 5 formas bajo las cuales una Carta de Crédito puede ser liquidable:

I.- Mediante pago; se liquida inmediatamente al ser presentados y verificados los documentos ante el Banco.

II.- A la Vista; puede ser de riguroso contado o a 30, 60 ó 90 días vista.

III.- Mediante Aceptación; el Banco suscribe una letra de cambio o un giro, a un número determinado de días vista al beneficiario, la cual es liquidable a su vencimiento y que incluso puede ser descontada para acelerar su pago.

IV.- Mediante Negociación; el vendedor presenta los documentos acompañados de una letra de cambio ante el Banco Notificador, girada contra el comprador o cualquier otra persona especificada en el crédito. Esta puede ser "a la vista" o, literalmente como se especifica en el texto y contenidos indicados en el crédito. El Banco, una vez verificados los documentos, puede negociar la letra.

V.- Mediante Pago Diferido; el pago no está disponible inmediatamente después de la remisión de los documentos, sino hasta después de un cierto plazo establecido.

Finalmente concluimos este capítulo con el análisis del proceso de Financiamiento Nacional, bajo la óptica BANCOMEXT/FOMEX por ser la Institución de mayor dinámica de la Banca, en general, puesto que por ella se canaliza más del 80% del crédito preferencial a la exportación.

Consideramos que es sumamente importante para los productores nacionales que deseen incursionar en el mercado mundial, conocer los programas de financiamiento y garantías que FOMEX ofrece tanto a la pre-exportación, a la exportación y a la Sustitución de Importaciones, mediante la disponibilidad de crédito con tasas bajas de interés.

Existen varias causas que dificultan la exportación e importación de mercancías, entre las principales se encuentran:

I.- Desconocimiento de las fuentes idóneas de financiamiento para producir y vender bienes de exportación y desconocimiento de facilidades de financiamiento para obtener bienes extranjeros.

II.- Desconocimiento de mecánicas operativas y legales para exportar y/o importar.

III.- Adecuada promoción de los productos en el extranjero.

IV.- Riesgo cambiario, desconfianza y proteccionismo.

Dentro del Comercio exterior concurren varias y diversas disciplinas. Por ello, no pudimos dejar aparte la cuestión jurídica en virtud de que el Derecho es un conjunto de normas y prescripciones que regulan de manera específica, la actividad de los miembros de la sociedad internacional.

Las Cartas de Crédito inscritas y reguladas por un marco jurídico internacional que ha incidido en el desarrollo de la misma. La base jurídica sobre la cual se puede dirimir una controversia de carácter comercial de índole internacional está conformada por 3 instancias:

I.- La Conciliación Voluntaria;

II.- El Arbitraje; y

III.- El Desarrollo Judicial de la Ley de Carta de Crédito.

El Arbitraje constituye el medio más rápido y eficaz para dirimir controversias de este tipo. Si bien debemos reconocer que al aspecto jurídico, no se le ha dado la importancia debida como un medio pacífico de solución de controversias. Aunado a lo --

anterior, no existe vinculación de las legislaciones nacionales con la reglamentación internacional.

La naturaleza de la Carta de Crédito y la flexibilidad necesaria en el ámbito interno ha sido un obstáculo clave para la estructuración de leyes que reglamenten su uso.

No obstante consideramos de vital importancia contemplar la forma en que está reglamentada la Carta de Crédito por la ley mexicana:

I.- Su fundamentación en el Derecho Positivo Mexicano a través de las disposiciones contenidas en la ley General de Títulos y Operaciones de Crédito y la Ley General de Instituciones de crédito y Organismos Auxiliares en su Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito.

II.- El esquema de las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios, el cual constituye la reglamentación más completa, uniforme y universalmente aceptada que rige las cartas de Crédito.

III.- La creación y desarrollo de los términos de cotización internacional INCOTERMS los cuales sirven para determinar los costos reales de la operación comercial. Mediante su uso, tanto comprador como vendedor, así como los Bancos que Intervienen en la operación de un crédito comercial, conocen automáticamente cuáles son los documentos relativos a las mercancías, que deberán presentarse para hacer efectivo dicho crédito.

IV.- Dentro de estos instrumentos, destacamos la importancia del Seguro de Crédito a la Exportación, a través de FOMEX quien garantiza los riesgos políticos, y la COMESEC como garante de los riesgos comerciales.

Finalmente concluimos esta investigación con la extracción de las premisas más importantes contenidas en el Programa de Fomento y Desarrollo de las Cartas de Crédito



Domésticas.

Este tipo de carta de Crédito ha sido empleada en México por algún tiempo pero - sin la debida promoción, y no fue sino hasta 1985 que se realizó un estudio en cuanto a establecer todas las características y condiciones que los compradores y vendedores deben cumplir para que se lleve a cabo una transacción con Carta de Crédito Doméstica.

Se ha realizado dicho estudio con el propósito de que la carta de Crédito Doméstica sirva como un mecanismo de apoyo a los proveedores de insumos de los exportadores.- Hace poco se aprobó dicho programa por parte de las autoridades gubernamentales, lo que constituye en nuestra opinión, un aliciente al desarrollo del Comercio Exterior mexicano, en la medida en que se hace participe al exportador indirecto y permite su acceso a las disponibilidades reales de financiamiento que ofrece la Banca de desarrollo.

Por lo tanto, la Carta de Crédito puede llegar a convertirse en uno de los principales mecanismos promotores y agilizadores de las transacciones comerciales, mayormente entre aquellos importadores y exportadores que incursionen por vez primera en el Comercio Internacional al darles la seguridad de su cobro o pago y al colocarlos en posición de utilizar un medio de pago altamente utilizado en el mundo.

## BIBLIOGRAFIA

- 1.- BANCOMEXT; Ramírez de la O, Rogelio; "Industrialización y Sustitución de Importaciones en México"; Revista de Comercio Exterior, Vol. 30, núm. 1, Enero 1980.
- 2.- BANCOMEXT; Balassa, Bela; "La Política de Comercio Exterior de México"; Revista de Comercio Exterior, Vol. 33, 1983.
- 3.- BANCOMEXT; Apoyos Financieros y de Garantías al Comercio Exterior de México para 1985"; Revista de Comercio Exterior, 1984.
- 4.- BANCOMEXT; "El Fomento de las Exportaciones"; Revista de Comercio Exterior, Vol. 35, núm. 9, Septiembre 1985.
- 5.- BANCOMEXT; "Aspectos Recientes del Financiamiento del Comercio Exterior de México"; Revista de Comercio Exterior, Vol. 35, núm. 12, Diciembre 1985.
- 6.- BANCOMEXT; Carta de Crédito Doméstica "Mecánica Operativa"; Marzo de 1986.
- 7.- BANCO DE MEXICO; P.I.B. y Gasto de México 1960-1977
- 8.- BANCO DE MEXICO; Informes Anuales 1970-1984.
- 9.- BANCOMER, S.A.; Plan Integral de Capacitación de Crédito; "Créditos Comerciales"; México 1982.
- 10.- BANCA CONFIA, S.A.; Crédito Documentario.
- 11.- BANCO MUNDIAL; Development Strategies and Economic Performance: A Comparative Analysis of Eleven Semi-Industrial Economies; Bela Balassa and Associates; A World bank Publication, Maryland, U.S.A. 1984.
- 12.- BANCO SUIZO; Operaciones Documentarias; Swiss BANK Corporation, Agosto 1980.

- 14.- Cervantes Ahumada, Raúl; Títulos y Operaciones de Crédito; Ed. Herrero; - México 1979.
- 15.- Colmenares ,David; "Lo Estimado y lo Alcanzado"; El Día, Enero 9, 1986.
- 16.- Cordera, Rolando; Desarrollo y Crisis de la Economía Mexicana; Ed. F.C.E.; México 1985.
- 17.- Currant R., Joseph; Disclosure of Stand-by Letters of Credit; D.C.P.A. Journal.
- 18.- Business Week; The Perils in Letters of Credit; International Money Management; February 1982.
- 19.- Chapoy Bonifaz, Alma; Ruptura del Sistema Monetario Internacional; U.N.A.M.
- 20.- Del Docca, Louis; Pitfalls of Boiler Plating Letters of Credit; Uniform Commercial Code Law Journal.
- 21.- Documentary Letters of Credit: The Uniform Customs and Practice for Documentary Credits 1974 Revision; The Journal of Corporation Law, 1977.
- 22.- Ellsworth T.P. y Clarck J. Leith; Comercio Internacional; Ed. F.C.E.
- 23.- F.O.M.E.X.; Reglas de Operación de F.O.M.E.X.
- 24.- Grupo Interdisciplinario de Asesoría, S.C.; Perspectivas de la Economía Mexicana para 1986-87; Reporte-resúmen febrero 1986.
- 25.- Hansen D., Roger; La Política del desarrollo Mexicano; Ed. Siglo XXI; México 1971.
- 26.- International Chamber of Commerce; "Guide to Incoterms"; February 1979.
- 27.- Instituto Mexicano de Comercio Exterior; "Crédito y Cobranzas Internacionales"; 1980.
- 28.- Instituto Mexicano de Comercio Exterior; La Comisión para la Protección del Comercio exterior; 1985.

- 29.- Instituto Politécnico nacional; "Incoterms"; Documento A-9.
- 30.- Instituto Politécnico Nacional; E.S.C.A.; "Prácticas Contractuales".
- 31.- Kolger T., Steven; Judicial Development of Letters of Credit Law: a Reappraisal; Cornell Law Review, vol. 66.
- 32.- Leyva, Rubén y Vega, Francisco; "Evolución de la Política Macroeconómica en México 1983-1985"; Revista Enfoques, núm. 6, nov. 1985.
- 33.- O'Halloran L., John; El ABC de las Cartas Comerciales de Crédito; Nueva York, marzo 1954.
- 34.- Organización de las Naciones Unidas; El Seguro de Crédito a la Exportación como medio para la Expansión y Diversificación de las Exportaciones de Manufacturas de los Países en Desarrollo; Ginebra, Naciones Unidas; Nueva York 1976.
- 35.- Querol Cabrera, Vicente; Como Agilizar el Comercio Exterior a través de su Documentación; Ed. Expansión.
- 36.- "The Letters of Credit: The Bank, The Creditor and the Debtor"; Part 1 and 2; Credit & Financial Management; October 1982.
- 37.- Universidad Autónoma metropolitana; Unidad Iztapalapa; Revista de Ciencias Sociales y Humanidades; Año 4, núm. 8, Enero-junio 1983
- 38.- Whee Rhee, Yung; Instruments for Export Policy and Administration"; Naciones Unidas, Nueva York.
- 39.- Witker, Jorge y Péreznieta, Leonel; Aspectos Jurídicos del Comercio Exterior de México; Ed. Nueva Imágen y U.N.A.M.; México 1980.
- 40.- Witker, Jorge; Derecho Económico; Colección Textos Jurídicos Universitarios; México 1983.

**ANEXOS DOCUMENTARIOS**



# SOLICITUD · CONTRATO CREDITO DOCUMENTARIO

204

CON. SI.	COMP. CIVILES DE CREDITO
	REFINANCIAMIENTO
	AVAL
	CONTROL
	MARCAN DE GARANTIA
	AUT. ESP. CREDITO No
	DE:

PERMISO IMPORTACION		
A. N.º		
C. N.º		
C. N.º		

NOTIFICAR ESTA OPERACION POR  SWIFT  TELEX  CARTA (DOMESTICOS)

### DATOS GENERALES

SIRVASE ESTABLECER POR CUENTA DE \_\_\_\_\_  
 UN CREDITO DOCUMENTARIO IRREVOCABLE A FAVOR DE \_\_\_\_\_

HASTA POR UN IMPORTE DE \_\_\_\_\_ CON VENCIMIENTO AL DIA \_\_\_\_\_  
 SIENDO ESTA OPERACION DISPONIBLE A:  LA VISTA  DIAS Y STA  DIAS FECHAS DE EMBARQUE, CONTRA LA SIG. DOCUMENTACION:

1. FACTURA COMERCIAL A NOMBRE DE \_\_\_\_\_ EN ORIGINAL Y \_\_\_\_\_ COPIAS

2. DOCUMENTOS DE EMBARQUE CONSIGNADOS O A LA CARGA DE \_\_\_\_\_  
 NOTIFICAR A \_\_\_\_\_ INDICANDO EMBARQUE \_\_\_\_\_  
 DESDE \_\_\_\_\_ HASTA \_\_\_\_\_ CONSISTENTE EN \_\_\_\_\_  
 JUEGO COMPLETO DE CONOCIMIENTO DE EMBARQUE MARI TIEMPO  ORIGINAL DE CONOCIMIENTO DE EMBARQUE DE CAMION  
 ORIGINAL DE CONOCIMIENTO DE EMBARQUE DE FERROCARRIL  GUIN. SERVA  
 OTROS (INDICAR) \_\_\_\_\_

LOS DOCUMENTOS ANTERIORES DEBERAN EVIDENCIAR LA SIGUIENTE MERCANCIA: \_\_\_\_\_

SU CORRESPONSAL  SI  NO DEBE ALBERAR SU CONFIDENCIAL

### S E G U R O

EL SEGURO SERA TOMADO POR \_\_\_\_\_ NUESTROS (MI) DIRECTAMENTE EN MEXICO. \_\_\_\_\_ USTED(S) POR NUESTRA (MI) CUENTA CON  
 SEGUROS BANCOMER, S. A. HASTA SU DESTINO FINAL POR UN IMPORTE DE \_\_\_\_\_ CUBRIENDO LOS  
 SIGUIENTES RIESGOS:

EMBARQUES Y/O PAGOS PARCIALES  SI  NO PERMITIDOS TRANSPORTOS  SI  PERMITIDOS

COTIZACION F. O. R. \_\_\_\_\_ PUNTO DE EMBARQUE \_\_\_\_\_ FLETE POR COBRAR \_\_\_\_\_  
 C. A. I. D. F. \_\_\_\_\_ PUNTO DE DESTINO \_\_\_\_\_ FLETE PAGADO \_\_\_\_\_

OTRAS (ESPECIFICAR) \_\_\_\_\_

### INSTRUCCIONES ESPECIALES

EN CASO DE IMPORTACIONES POR LA VIA TERRESTRE A TRAVES DE LA FRONTERA CON ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA, GUATEMALA O BELICE, SU CORRESPONSAL DEBERA ENVIAR A USTED(S) TODOS LOS DOCUMENTOS REQUERIDOS CON EXCEPCION DE: \_\_\_\_\_  
 QUE DEBERA ENVIAR \_\_\_\_\_  
 AL AGENTE ADUANAL, INDICANDO A LA DIRECCION DE \_\_\_\_\_  
 A FIN DE QUE LA MERCANCIA SEA REPERTEIDA CON DESTINO A \_\_\_\_\_  
 A LA CONSIGUACION DE \_\_\_\_\_ NUESTROS SI DIRECTAMENTE  BANCOMER

### OTRAS INSTRUCCIONES

\_\_\_\_\_

EL PRESENTE DOCUMENTO NO DEBERA CONTENER CONTRAJURAS NI ENCLAVADURAS \_\_\_\_\_ MEXICO, G. F. A. \_\_\_\_\_ DE \_\_\_\_\_ DE \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
 FIRMA DEL CLIENTE

\_\_\_\_\_  
 BANCOMER





# TRANSPORTACION MARITIMA MEXICANA, S. A.

(MEXICAN LINE / FAR EAST SERVICE)

DELIVERING CARRIER TO STEAMER \_\_\_\_\_ CAR NUMBER - REFERENCE \_\_\_\_\_

FORWARDING AGENT - REFERENCES \_\_\_\_\_ EXPORT DEC No. \_\_\_\_\_

## BILL OF LADING (SHORT FORM)

SHIPPER \_\_\_\_\_

CONSIGNEE TO  
ORDER OF

ADDRESS ARRIVAL NOTICE TO \_\_\_\_\_

ALSO NOTIFY

" SPECIMEN ONLY "

VESSEL \_\_\_\_\_ VOYAGE No. \_\_\_\_\_ FLAG \_\_\_\_\_ PIER \_\_\_\_\_ PORT OF LOADING \_\_\_\_\_

FOR PORT OF DISCHARGE (where goods are to be delivered to consignee or on-carrier) \_\_\_\_\_ FOR TRANSHIPMENT TO (if goods are to be transhipped or forwarded at port of discharge) \_\_\_\_\_

### PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER

MARKS AND NUMBERS	NO. OF PKGS.	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS	MEASUREMENT	GROSS WEIGHT

### OCEAN RATES AND CHARGES

FREIGHT CHARGED ON	RATE	PER	FREIGHT

" SPECIMEN ONLY "

Received for shipment on board the vessel named herein or substitute at carrier's option, the goods or packages sold to contain goods herein mentioned in apparent good order and condition unless otherwise indicated herein, to be transported and delivered or transhipped as herein provided.

IN WITNESS WHEREOF,  
the Master or Agent of the said ship has signed \_\_\_\_\_ THREE (3) \_\_\_\_\_ Bills of Lading, all of this tenor and date, one of which being accomplished, the others to stand void

TRANSPORTACION MARITIMA MEXICANA, S. A.

B/L No. \_\_\_\_\_

Dated at \_\_\_\_\_ By \_\_\_\_\_ 12-014-2