



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO**



**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN**

**"LA IMPORTANCIA DE LA CARTA DE CREDITO EN
EL COMERCIO EXTERIOR"**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACION
P R E S E N T A N :
LETICIA PLATA SEGURA
MINERVA SANDOVAL BARRAZA**

ASESOR: C.P.

MARCO ANTONIO RAMIREZ REYES O.

CUAUTITLAN, IZCALLI, EDO. DE MEXICO,

1994

TESIS CON



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 está 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.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVANZADA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
SECRETARIA ACADEMICA
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
SECRETARIA ACADEMICA
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

DR. JAIME KELLER TORRES
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN
P R E S E N T E .

AT'N: Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la F.E.S. - C.

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS TITULADA:

" La Importancia de la Carta de Crédito en el Comercio

Exterior "

que presenta la pasante: Minerva Sandoval Barraza.
con número de cuenta: 8408331-9 para obtener el TITULO de:
Licenciada en Administración . ; en colaboración con :
Leticia Plata Segura

Considerando que dicha tesis reúne los requisitos necesarios para ser discutida en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

A T E N T A M E N T E .

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuatitlán Izcalli, Edo. de Mex., a 11 de Febrero de 1994

PRESIDENTE L.A. Cecilia Brito Barba
VOCAL C.P. Marco A. Ramirez Reyes O.
SECRETARIO L.E. Marcela Angeles Dauahara
PRIMER SUPLENTE L.A. Francisco Ramirez Ornelas
SEGUNDO SUPLENTE L.A. Efraim Munoz Guerrero

(Handwritten signatures and stamps)

A DIOS:

Por haberme dado fuerzas y vida para llegar
a la meta esperada .

A MIS PADRES Y HERMANOS :

**Por el apoyo y aliento que me brindaron
para lograr mi mas caro anhelo .**

A DIOS :

Que es el ser a quien màs amo, porque me otorgò
la vida, la salud y los medios para alcanzar tan
deseada meta .

A MIS PADRES :

A quienes amo y admiro profundamente, por que han creído en mi y me han apoyado en todos los momentos hasta alcanzar este objetivo que es también suyo he inspirado en todo lo que representan para mi .

A MIS HERMANOS :

En agradecimiento , por que he aprendido algo importante de cada uno de ellos, que me ha servido en momentos claves. Y como una invitación a que no desistan hasta alcanzar sus metas .

INDICE

LA IMPORTANCIA DE LA CARTA DE CREDITO EN EL COMERCIO EXTERIOR

	Pag.
1.- Objetivo	01
Hipotesis	02
Planteamiento del problema	03
Introducción	04
Capitulo I.- Introducción al Comercio Exterior.	06
1.1. Que significa Crédito	12
1.2. Qué es una Carta de Crédito	14
1.3. Partes que intervienen en la Carta de Crédito	16
1.4. Qué es Comercio Exterior	19
1.5. Concepto y Tipos de Importaciones	20
1.6. Concepto y Tipos de Exportaciones	22
1.7. Uso de las Cartas de Crédito	25
1.7.1. Cartas de Crédito de Importaciones	25
1.7.2. Cartas de Crédito de Exportaciones	25
1.7.3. Cartas de Crédito Domesticas	25
Capitulo II.- Clasificación de las Cartas de Crédito	27
2.1. Por su facilidad de Cancelación o Modificación	28
2.1.1. Revocables	28
2.1.2. Irrevocables	28
2.2. Por el compromiso que adquiere el banco corresponsal	28
2.2.1. Notificadas	28
2.2.2. Confirmadas	29
2.3. Por su disponibilidad o forma de pago	29
2.3.1. A la vista	29
2.3.2. A plazo	29

2.3.2.1. De aceptación	29
2.3.2.2. De pago diferido	30
2.4. Por la disponibilidad de que el monto negociado este disponible nuevamente al beneficiario	30
2.4.1. Revolvente	30
2.4.2. No Revolvente	30
2.5. Por la facilidad de transmitir derechos	30
2.5.1. Transferibles	30
2.5.2. No Tranferibles	31
Capitulo III. – Procedimiento para la Utilización de la Carta de Crédito (L/C).	32
3.1. Partes que intervienen en una operación con Carta de Crédito (L/C).	33
3.2. Acciones o pasos a seguir en una operación con Carta de Crédito (L/C).	35
3.3. Información que debe incluir o contener una Carta de Crédito (L/C).	37
3.4. Contenido principal de las Cartas de Crédito	39
3.5. Ejemplo Práctico .	40
3.6. Beneficios en el uso de Cartas de Crédito para el Exportador .	68
3.7. Beneficios en el uso de Cartas de Crédito para el Importador .	69
Capitulo IV .– Terminos de Venta	70
4.1. E.X.W. Ex–Fábrica (Ex–Work)	73
4.2. FOR–FOT Libre vagón o camión (Free on rail, Free on Truck)	76
4.3. FAS Libre al costado del buque (Free Alonside Ship)	81

4.4. FOB Libre a bordo (Free on Board)	85
4.5. C&F Costo y Flete (Cost and Freight)	89
4.6. CIF Costo Seguro y Flete (Cost, Insurance, Freight)	94
4.7. Flete o porte pagado hasta (Free or Carriage Paid to)	99
4.8. En el barco (Ex - Ship)	103
4.9. En el muelle (Ex - Quay)	106
Capitulo V.- Documentos indispensables en Operaciones de Cartas de Crédito	109
5.1. Letra de Cambio	110
5.2. Factura Comercial	111
5.3. Conocimiento de Embarque	113
5.3.1. Conocimiento de Embarque Aéreo	116
5.3.2. Conocimiento de Embarque Terrestre	117
5.3.3. Conocimiento de Embarque Ferroviario	119
5.3.4. Conocimiento de Embarque Combinado	120
5.4. Póliza de Seguro	121
5.5. Otros Documentos	123
5.6. Tramite de Documentos con Discrepancias	124
Capitulo VI.- Reglas y Usos Uniformes relativos a las Cartas de Crédito	125
6.1. Disposiciones Generales y Definiciones	128
6.2. Forma y Notificación de los Créditos	129
6.3. Obligaciones y Responsabilidades	131
6.4. Cláusulas Exoneratorias	132
6.5. Documentos	134
6.6. Documentos de Transporte	135
6.7. Documentos de Seguro	136
6.8. Factura Comercial	137

6.9. Otros Documentos	138
6.10. Disposiciones Diversas	139
6.11. Fecha de Vencimiento y Presentación	140
6.12. Transferencias	142
Conclusiones	143
Glosario de Terminos en Comercio Exterior	147
Bibliografía	151

OBJETIVO :

Actualmente en las instituciones de crédito existen servicios que representan grandes oportunidades para las empresas dentro del comercio exterior, uno de los cuales son las Cartas de Crédito .

Debido a la poca difusión que ha tenido este instrumento de Crédito decidimos realizar el presente trabajo cuyo objetivo es dar una información clara y precisa de que es una Carta de Crédito su importancia , así como los requisitos y pasos a seguir para su operación.

H I P O T E S I S :

Si la información acerca del tema es clara y oportuna en las empresas que manejan importaciones y exportaciones, entonces ellas podrán utilizar este servicio para hacerse llegar de recursos y satisfacer sus necesidades de crédito aumentando así el comercio exterior .

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA :

En nuestros días hemos tenido un sinúmero de eventos que han transformado la sociedad , el comercio es uno de los elementos normativos del mundo civilizado y debe adaptarse al cambio .

Una vez analizados los avances del comercio , se puede pensar que las corrientes futuras iran cada vez mas a la vanguardia por lo que debemos estar listos a lo que se presente .

De lo anterior deducimos que las empresas no conocen los instrumentos de credito que les brindan las instituciones bancarias como lo son las Cartas de Credito para el comercio exterior, y por lo tanto estan desaprovechando un servicio de gran utilidad que ayuda a aumentar nuestro comercio exterior y a la vez se reflejaría en utilidades en las mismas .

INTRODUCCION :

El crédito indudablemente ha contribuido en gran parte al desarrollo del comercio exterior, ya que, anteriormente los productos, no salían de manos del vendedor, hasta que este recibiera su pago, ya fuera en efectivo o en especie, por tal motivo, consideramos importante hacer mención en el presente trabajo de los aspectos primordiales sobre temas como; comercio exterior, crédito y cartas de crédito .

Una vez definidos los conceptos arriba citados, encontramos que encierran muchos aspectos de importancia pues observamos que éstas actividades no solo son el hecho de intercambiar bienes y servicios entre un país y otro, sino que además existen diferentes modalidades, tipos y clasificaciones para efectuar éstas actividades.

La oportunidad de comprar y vender en los mercados del mundo se extenderá hasta concluir a muchos establecimientos comerciales que hasta ahora no habían tenido sino un interés académico en tales transacciones, de aquí nuestro afán por analizar " LA IMPORTANCIA DE LAS CARTAS DE CREDITO EN EL COMERCIO EXTERIOR " .

Como toda actividad económica las cartas de crédito se basan en cierta normatividad, y siguen determinada mecánica operativa según sea el caso de tal manera explicaremos cuales son los usos y reglas; la documentación necesaria y los terminos de venta para

unificar criterios entre las partes que las llevan a cabo.

Los temas que se han considerado en este trabajo son :

Conceptos de; Comercio Exterior, Crédito, Carta de Crédito, Importaciones y Exportaciones así como tipos de Cartas de Crédito, Terminos de venta, La documentación indispensable en las operaciones de Cartas de Crédito y las reglamentaciones más importantes bajo las que se rigen.

También hacemos mención de los tipos de Cartas de Crédito que a nuestro parecer son las más adecuadas para las importaciones y exportaciones, dando a conocer por medio de casos concretos las ventajas que pueden ofrecer.

La finalidad que buscamos con la presente investigación es hacer una aportación de tipo informativa para aquellas personas que se interesen por los temas más relevantes relacionados con las Cartas de Crédito dentro del Comercio Exterior.

CAPITULO UNO:

INTRODUCCION
AL COMERCIO
EXTERIOR

INTRODUCCION AL COMERCIO EXTERIOR

El comercio debe considerarse como uno de los elementos normativos del mundo civilizado. Representa una de las primeras oportunidades que tuvo el hombre para desarrollarse en sociedad; con motivo de la división del trabajo, nacen los mercados donde los individuos ofrecen sus productos que han elaborado.

Los primeros vestigios del comercio exterior los encontramos desde la existencia de los primeros hombres, pues el comercio se practicó en la forma más primitiva, o sea aún no había un objeto que sirviera como intermediario para la adquisición de todos los medios con los que el hombre satisficiera sus necesidades, es decir todavía no existía la moneda.

Ahora bien, podemos preguntarnos ¿Donde nació el comercio?, para contestar esta pregunta, encontraremos que existen diversos lugares entre los cuales se encuentra China, India, Península Arábiga, y Asia Menor.

Es posible que desde los tiempos más remotos la seda y las telas hechas con ella hayan constituido rica fuente de las transacciones en China. No obstante cuando se advierten las dificultades geográficas de China para sostener comunicación con otros países se explica que

aquel comercio fue muy restringido , sin embargo hay que tomar en cuenta que el arte y la industria China , alcanzaron un gran desarrollo .

Japón por su parte , tuvo importancia considerable en el oriente y la serie de islas en el estrecho de Corea debe haber facilitado su comercio con China . El pueblo Japonés agricultor por excelencia , desde aquellos tiempos cultivó el gusano de seda , multiplicando las plantaciones de moreras, por tanto , el comercio japonés se desarrolló en gran magnitud . Otros de los pueblos de aquel periodo fue el asirio , llamado también Babilónico . El reino asirio abarcaba la región comprendida entre dos ríos: El Tigris y el Eufrates . La capital Babilónica se convirtió en un gran imperio comercial .

El pueblo judío , situado desde el Asia Menor hasta el Nilo , precisamente por su situación pudo lograr un gran desarrollo . El tener contacto con algunos países comerciales acaba por darle la habilidad que al correr de los tiempos son reconocidos por todo el mundo . Egipcios, Fenicios y Arabes con quienes ha de mantener su vida ligada , actualmente son comerciantes por excelencia . Es indudable que entre los antiguos pueblos el que alcanzó mayor celeridad en el comercio fue el pueblo fenicio . Los fenicios ocuparon las costas del mar mediterráneo en la porción de uno de los elementos más importantes de que el comercio ha podido hacer uso desde entonces : la moneda metálica . Como es natural la preponderancia comercial que los fenicios ejercitaban atrajo las ambiciones de sus vecinos , y así Tiro ; donde se encontraba Sidón

que fue la ciudad más importante comercialmente; fue saqueada y destruida por las tropas de Alejandro y desde entonces comenzó para los fenicios la era decadente.

Lo que se denomina la Edad Media encuentra su decadencia en los que fueron grandes pueblos, por otro lado los Hunos y los Tártaros se extendieron por el occidente, entre los conquistadores que surgen en la edad media sobresale Carlo Magno rey de los francos. Carlo Magno aprovecha su poder para el desarrollo económico de los pueblos dominados, mostrando gran interés por el comercio y la agricultura para lo cual expidió varias leyes.

Por otro lado los pueblos que más florecieron en la edad media en cuanto a su comercio, fueron los países bajos, Flandes y Brabante hicieron periódicas ferias, a las cuales los comerciantes extranjeros enviaban mercancías para su venta. La influencia de extranjeros para realizar estas transacciones daba un gran impulso mercantil a los habitantes de estos países.

Por otra parte, el pueblo árabe fue uno de los de mayor importancia en la antigüedad y alcanzó un gran poderío desde los albores de la edad media, hasta el principio de la época moderna. Crearon numerosas industrias productoras de tejidos de lana y seda, la cerámica artística, la fabricación de vasijas de vidrio, hierro y bronce, papel de algodón para escribir y una industria enteramente nueva de armaduras y espadas.

Dos factores influyeron en el desarrollo del comercio en la edad media: la constitución de ciudades y el establecimiento de los gremios. Lo primero fue consecuencia de la evolución de los antiguos villorios y los segundos la asociación de los artesanos en gremios, versión primitiva de los sindicatos. Los gremios tienen dos finalidades: defenderse de la competencia de quienes se consagran a industrias similares, e impedir que nuevos obreros se conviertan en maestros.

Cada oficio se regía por reglas determinadas que marcaban los grados de aprendiz, compañero y patrón.

Finalmente tenemos la etapa mercantilista que abarca del siglo XVI al siglo XVIII. Como es sabido dicha etapa tuvo sus clientes en los gremios y el feudalismo el cual realizaba un comercio local, pues solo se comerciaba entre la misma gente del feudo, posteriormente con el surgimiento del mercantilismo viene a evolucionar este tipo de relaciones pues cimenta sus bases en el comercio con otras naciones, de aquí el origen del concepto Comercio Exterior porque dichos mercaderos consideraban que el comercio con otros países era más productivo y en realidad así lo es, ya que es una mayor fuente generadora de divisas para el país. Por tal razón se considera al mercantilismo como la base del comercio exterior.

En la actualidad el comercio exterior cobra cada día más auge pues las exportaciones significan tanto para México como para otros países establecer relaciones políticas y comerciales con las diferentes naciones, además

de ser una fuente generadora de ingresos , por tal motivo es necesario darle un mayor impulso , pero para realizar esto será necesario contar con personas capacitadas, producción adecuada , calidad optima , instrumentos de financiamiento y buen precio para competir en el mercado exterior situaciones en las cuales nuestro país todavía no es competente .

1.1. QUE SIGNIFICA CREDITO

El crédito indudablemente ha contribuido grandemente al desarrollo del comercio, ya que, antiguamente los productos no salían de manos del vendedor, hasta en tanto éste recibía el pago, ya sea en efectivo o en ocasiones el comercio se realizaba a base de trueque (Intercambio de mercancías), por lo que el comercio tuvo auge gracias al crédito logrando que éste saliera de la estrechez en que se encontraba.

El crédito consiste en una transacción entre dos partes en la que una de ellas (acreedor o prestamista) entrega dinero, bienes, servicios o títulos, a cambio de la promesa de un pago futuro por la otra parte (deudor o prestatario).

La pujanza del comercio renacentista italiano, cuyo apoyo financiero dio al mundo extraordinarios logros, le proporcionó también numerosos instrumentos económicos, entre ellos el crédito.

El objeto del crédito puede ser cualquier cosa que sea tangible que se consume con el uso, ya que si ambas partes de la transacción o prestación recayesen sobre la misma cosa, cediéndose primero y restituyéndose después sólo se cedería el uso.

El crédito puede ser directo, cuando se concede

directamente al beneficiario por la persona que lo ofrece, o indirecto cuando el sujeto que lo concede ha obtenido profesionalmente de otros muchos que desean invertir sus excedentes monetarios, y lo distribuyen por su propio riesgo entre quienes lo necesitan. Los intermediarios adecuados del crédito indirecto son los bancos e instituciones financieras.

Credito Bancario. El desarrollo del crédito, tal como hoy se entiende ha sido posible gracias a la interacción bancaria moderna. Según se sabe, el crédito desempeñaba desde el siglo XIV un importante papel en Italia, y más tarde en los países bajos, pero era una actividad fundamentalmente individual con instrumentos jurídicos poco delimitados. Los Bancos permitieron, por una parte la formación de un mercado general financiero, y por otra parte la concesión de créditos en cantidades varias veces superiores a las que hubiera sido posible conseguir por el antiguo sistema.

Tipos de Crédito. Según el empleo a que se destine el crédito concedido se distingue entre consultivo, que permite anticipar la compra de bienes por los consumidores, y crédito productivo, subdividido a su vez, en comercial e industrial, se destina a financiar el giro de la empresa (menos de un año) o a bienes de producción.

Según el plazo en que ha de devolverse el crédito, éste puede ser a corto, mediano y largo plazo. Las distintas legislaciones difieren sobre el periodo que

corresponde a éstas modalidades , un modelo tipo podría ser corto plazo hasta 18 meses , medio plazo hasta cinco años a largo plazo de cinco años en adelante .

1 . 2 . QUE ES UNA CARTA DE CREDITO

Carta de crédito , crédito comercial o crédito documentario , son conceptos que significan lo mismo , se usan indistintamente y se definen de la siguiente manera :

" Es un compromiso que adquiere el banco del comprador (Banco Emisor) por cuenta y orden de su cliente (Ordenante) para pagar , aceptar o negociar letras de cambio giradas a su cargo por el vendedor (Beneficiario) ; o bien autoriza a otros bancos (Banco Corresponsal) para que pague , negocie o acepte por su cuenta dichas letras de cambio , contra la entrega de documentos previamente establecidos , siempre que se cumplan los términos y las condiciones del crédito . "

Otra definición , que considera el instrumento en su sentido más amplio , dice que " el banco que expide una carta de crédito ofrece su propio crédito , que es al mismo tiempo bueno y bien conocido , en lugar del crédito del comprador que puede ser bueno , pero no es tan bien conocido . "

El objetivo de las Cartas de Crédito es que una institución sólida y solvente (Banco Emisor) , garantice al vendedor el pago de un bien por cuenta de un comprador , contra la presentación de documentos que prueben el

embarque de dicho bien en el extranjero o en el propio país , hacia su destino .

Su finalidad es facilitar el comercio exterior e interior, eliminando la desconfianza que pudiera existir entre compradores y vendedores que desean celebrar operaciones como si lo hicieran en persona .

1.3. PARTES QUE INTERVIENEN EN LA CARTA DE CREDITO

Las Cartas de Crédito por su naturaleza son contratos que se conforman generalmente de cuatro integrantes que son :

1.- Comprador o importador (Ordenante). Es la persona física o moral que acude a un Banco , al que le solicita la apertura de un crédito documentario , carta de crédito o crédito comercial a favor de su proveedor (Beneficiario) , para pagar sus compras en el mercado nacional o sus importaciones del mercado internacional .

2.- Vendedor o Exportador (Beneficiario). Este participante puede ser ubicado dentro del territorio nacional o fuera del país . Es quien generalmente exige al comprador que le pague el importe de la venta con un crédito comercial a su favor , en los términos previamente pactados en un contrato de compra venta o en una factura proforma o en un pedido .

El vendedor espera la notificación de la carta de crédito que el banco del comprador le haga llegar directamente o utilizando los servicios de un banco corresponsal , en su ciudad o su país .

Podrá cobrar contra la entrega de los documentos establecidos en la Carta de Crédito cumpliendo estrictamente las condiciones acordadas .

3.- Banco del Comprador (Banco Emisor) Cualquier Banco actua bajo este supuesto, cuando efectua la apertura de una Carta de Crédito por medio de la cual se obliga a pagar al proveedor por cuenta y orden del comprador, siempre que se cumplan estrictamente todos los términos de la Carta de Crédito.

4.- Banco del Vendedor (Banco Corresponsal). Esta figura puede estar representada por el área de créditos comerciales de exportación en la ciudad de México o en el interior de la República o por una sucursal o agencia de la institución en el extranjero que reciba una Carta de Crédito doméstica o de exportación para notificar y/o confirmar al beneficiario. Sin embargo en operaciones internacionales con frecuencia el banco del vendedor es un banco extranjero que tiene relaciones de corresponsalía con un banco nacional.

VENTAJAS PARA EL COMPRADOR :

Seguridad de que el pago al beneficiario se efectuará contra la entrega de la documentación en orden.

Posibilidad de obtener financiamiento bancario sin afectar lo pactado con el vendedor.

Normalmente no efectúa pago anticipado.

La operación es atendida por expertos.

VENTAJAS PARA EL VENDEDOR :

Garantía de pago bancario que puede hacer efectiva si cumple con los términos y condiciones del crédito .

Seguridad de que el pago le será efectuado contra la presentación de los documentos en orden .

1.4. QUE ES COMERCIO EXTERIOR

Se entiende por comercio la actividad económica que transfiere mediante la compraventa, bienes de los productores a los consumidores o a otros productores.

Una división básica del comercio puede efectuarse en función de que éste se realice dentro de las fronteras de un país, en cuyo caso se denomina comercio interior o entre varios países. Llamándose entonces comercio internacional.

En otras palabras el Comercio Exterior es aquel que se realiza fuera de las fronteras de un país.

1.5. CONCEPTO Y TIPOS DE IMPORTACIONES

La importación es la actividad que se encarga de introducir al país bienes y servicios en los que es insuficiente .

Las importaciones ocupan en nuestro país un renglon muy importante porque a pesar de que México cuenta con una gran variedad de productos para su desarrollo , no son suficientes para abastecer a la población.

Una vez definido lo que es importación, enumeraremos los tipos :

- a) Importación Definitiva .
- b) Importación Temporal .
- c) Importación Ocasional o Pequeña .
- d) Importación Especial .
- e) Importación Postal .

a) Importación Definitiva .Es aquella en la cual la mercancía permanecerá en forma definitiva dentro del país Para que se permita la entrada definitiva , es necesario que cumpla con los requisitos de control (permisos, autorizaciones , visas , certificados , etc.,) que señalan las leyes .

b) Importación Temporal .Consiste en la entrada temporal de mercancías para regresar al país de origen en forma idéntica , transformada , reparada o elaborada .

c) Importación Ocasional o pequeña : La ley y reglamentos aduanales consideran pequeñas importaciones u ocasionales aquellas que llegan hasta un monto de N\$ 1'000.00 (Mil Nuevos Pesos) .

d) Importación Especial .Es el rubro que comunmente se denomina devolución de mercancías originadas por algún defecto que pudiere tener el producto que entró al país , o por no estar dentro de las especificaciones que requiere .

Se le denomina también importación especial a la entrada de mercancías por motivos extraordinarios como son : exposiciones industriales , ferias , etc.

e) Importación Postal :Este tipo de importación se realiza cuando urge alguna parte de un producto , refacción, artesanía , etc . y cuando se lleva a cabo por medio de las oficinas postales .

1.6. CONCEPTO Y TIPOS DE EXPORTACIONES

El comercio exterior ha adquirido una gran importancia durante los últimos años, motivo por el cual es necesario definir este concepto.

Basicamente la exportación es la actividad de intercambio de bienes y servicios nacionales al exterior originando ingresos extras para los empresarios y para la nación.

Una vez definido el concepto de exportación, encontramos que existen diferentes tipos para efectuar esta actividad, por lo tanto las exportaciones se clasifican de la siguiente manera:

- a) Exportación Definitiva.
- b) Exportación Temporal.
- c) Exportación Ocasional o pequeña.
- d) Exportación Especial.
- e) Exportación Mediante Cabotaje o Transbordo.
- f) Exportación Postal.

a) Exportación Definitiva. Es aquella en la cual la mercancía permanecerá en forma definitiva en el país comprador del producto. Para que se permita la salida definitiva, es necesario que cumpla con los requisitos de control (permisos, autorizaciones, visas, certificados, etc.,) que señala la tarifa del impuesto general de exportación u otras leyes.

b) Exportación Temporal .Consiste en la salida temporal de mercancías para regresar al país en forma idéntica , transformada , reparada o elaborada . De ello se hará la solicitud a la dirección general de aduanas, además de garantizar la fianza por los impuestos que se tengan que pagar más multas en caso de que las hubiere, así mismo , se pagarán los impuestos y recargos por aquellos materiales o piezas que se le adhieran al producto modificado y la determinación de éste impuesto la hará la persona interesada de acuerdo a los insumos que se le hubieren incorporado al producto .

c) Exportación Ocasional o pequeña : La ley y reglamentos aduanales consideran pequeñas exportaciones u ocasionales aquellas que llegan hasta un monto de N\$ 1'000.00 (Mil Nuevos Pesos) .

d) Exportación Especial .Es el rubro que comunmente se denomina devolución de mercancías originadas por algún defecto que pudiere tener el producto que se importo , o por no estar dentro de las especificaciones que requiere .

La exportación especial tiene por objeto cambiar las mercancías defectuosas por las que realmente se necesiten, esto se hará en un lapso no mayor de seis meses a partir de la fecha en que se realizó el tramite . Por esto se pagará unicamente la diferencia del impuesto de exportación en caso de que así lo requiera el producto .

c) Exportación Mediante Cabotaje o Transbordo : El cabotaje es la forma de transportar mercancías por medios marítimos de un punto a otro, localizados en la misma zona litoral. Ahora, cuando se transporta de un punto a otro dentro del país y a otro punto fuera del territorio, se tiene entonces el tráfico mixto.

Pero por otro lado, el transbordo es cuando la mercancía que se está exportando se pasa a otra nave del mismo tipo o a otra diferente. Ejemplo: De un barco a un avión.

c) Trafico Postal : Este tipo de exportación se realiza cuando urge alguna parte de un producto, refacción, artesanía, etc.

El procedimiento es el siguiente :

- Se empaca la mercancía en forma adecuada .
- Se entrega a la oficina postal correspondiente .
- Se realiza el pago del impuesto de exportación en caso de que lo hubiere .
- Presentación de los documentos de control, establecidos en la tarifa general de exportaciones .

1.7. USOS DE LAS CARTAS DE CREDITO

A continuación mencionamos los usos de las Cartas de Crédito .

Cualquier transacción extranjera es al mismo tiempo una exportación y una importación; y cualquier crédito comercial es tanto un crédito de exportación como un crédito de importación. Para el beneficiario que es el vendedor, y para el banco que confirma, notifica o negocia es un crédito de exportación; pero para el comprador y para el banco que efectuó la apertura, es un crédito de importación.

De lo anterior se desprenden dos tipos de cartas de crédito que son :

Cartas de crédito de Importación: Son aquellas que abre un banco de determinado país como medio de pago por la compra de mercancías.

Cartas de crédito de Exportación: Son aquellas en las que un banco de determinado país - notifica, avisa o confirma a una persona (beneficiario) que normalmente efectúa ventas de sus productos al extranjero.

Existe otro tipo de cartas de crédito; que es aquel contrato en el que los cuatro participantes (comprador, vendedor, banco emisor, banco corresponsal), se encuentra dentro de la República Mexicana, y que se denomina "Interna" o "Domestica".

Estas operaciones conservan el mismo esquema crediticio que las de importación omitiendo los aspectos operativos que se refieran al Comercio Exterior, exceptuando la moneda.

CAPITULO DOS:

CLASIFICACION
DE LAS CARTAS
DE CREDITO

2.1. POR SU FACILIDAD DE CANCELACION O MODIFICACION :

2.1.1. Créditos Revocables. Como su nombre lo da a entender, este tipo de Cartas de Crédito ofrece una protección o garantía de pago muy relativa, ya que puede revocarse (cancelarse) o modificarse en cualquier momento, sin previo aviso al beneficiario, bastando para ello con que el solicitante pida su revocación o modificación al banco emisor. Sin embargo, cuando el banco notificador, autorizado para negociar haya recibido alguna documentación antes de recibir la orden de revocación, ésta no surtirá efecto por lo que a dicha documentación se refiere.

2.1.2. Créditos Irrevocables. Estos créditos constituyen un compromiso irrevocable de todas las partes que intervienen, no pudiendo ser modificados ni cancelados total o parcialmente sin la aprobación del ordenante, banco emisor, banco corresponsal y beneficiario.

2.2. POR EL COMPROMISO QUE ADQUIERE EL BANCO CORRESPONSAL :

2.2.1. Créditos Notificados. Son en los que el banco del país exportador no adquiere ningún compromiso ante el beneficiario, limitandose a transcribir el crédito en todos sus términos o bien a entregar el original al beneficiario, si éste está dirigido a él, mediante una simple carta, sin que

implique compromiso ni responsabilidad para el banco notificador (corresponsal).

2.2.2. Créditos Confirmados . Son en los que el banco corresponsal se compromete por cuenta del banco emisor a pagarle al beneficiario , siempre y cuando la documentación se apegue estrictamente a los términos y condiciones de la Carta de Crédito .

2.3. POR SU DISPONIBILIDAD O FORMA DE PAGO :

2.3.1. Créditos a la vista . Bajo esta modalidad de pago el beneficiario presenta los documentos al banco corresponsal quien se obliga a revisarlos ; en caso de encontrar los documentos en orden procedera a pagar al beneficiario si el crédito es confirmado ; o bien , solicitará los recursos del banco emisor , si se trata de un crédito comercial notificado , para posteriormente reembolsárselo al beneficiario .

2.3.2. Créditos a plazo . Son pagaderos a determinado plazo , de acuerdo , a lo indicado en la Carta de Crédito siendo este plazo producto de la negociación entre comprador y vendedor los cuales se documentan como sigue :

2.3.2.1 Créditos de aceptación .- Son aquellos en los que el beneficiario emite una letra a plazo pactado entre comprador y vendedor la cual es aceptada por el girado (generalmente el banco que tiene el compromiso de pago) a la presentación de documentos de embarque en estricto orden .

Créditos de pago diferido . Cuando se trata de pago diferido , el banco corresponsal no acepta ningún título de crédito a nombre del emisor , solo expide un contrarrecibo en el que se compromete a pagar al beneficiario al vencimiento del plazo concedido .

2.4. POR LA DISPONIBILIDAD DE QUE EL MONTO NEGOCIADO ESTE DISPONIBLE NUEVAMENTE AL BENEFICIARIO :

2.4.1. Créditos Revolventes . Esta modalidad implica que el importe de la Carta de Crédito puede utilizarse varias veces , circunstancia que obliga al banco emisor a establecer controles para impedir que las reinstalaciones se acumulen y excedan el importe originalmente estipulado .

2.4.2. Créditos No revolventes . Son aquellos que al utilizarse o vencer sin negociar quedan extinguidos definitivamente . Los créditos comerciales siempre se consideran como no revolventes , salvo que expresamente se haya indicado lo contrario .

2.5. POR LA FACILIDAD DE TRANSMITIR DERECHOS :

2.5.1. Créditos Transferibles . El primer beneficiario tiene el derecho de exigir al banco encargado de efectuar el pago o la aceptación , o a cualquier otro banco habilitado para efectuar la negociación que haga el crédito disponible total o parcialmente a una o varias partes (segundo beneficiario) .

Debe ser calificado textualmente "Transferible". No se aceptan otros términos o conceptos sinónimos.

El banco transferente que confirme o no el crédito solo tiene obligación de efectuar la transferencia dentro de los límites y en la forma expresamente consentida por él mismo. El crédito podrá ser transferido una sola vez.

2.5.2. Créditos No transferibles. El sólo hecho de no indicar la palabra "Transferible" en el cuerpo del crédito comercial hace que se considere dicha operación como no transferible, de manera que el primer beneficiario no cede sus derechos sobre esta operación.

CAPITULO TRES:

PROCEDIMIENTO
PARA LA UTILIZACION
DE LA CARTA DE
CREDITO (L/C)

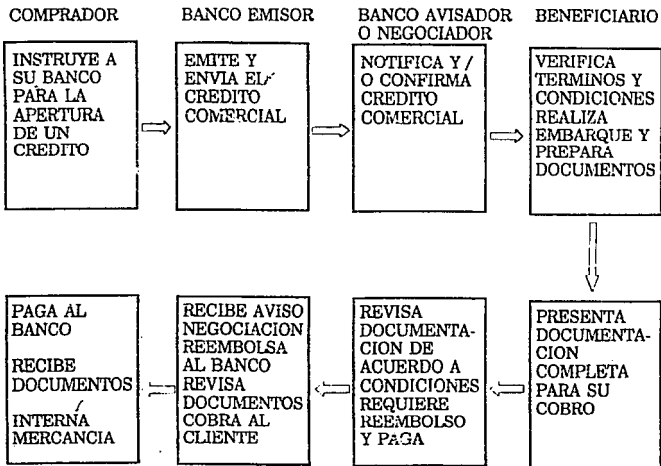
3.1. PARTES QUE INTERVIENEN EN UNA OPERACION CON CARTA DE CREDITO (L/C):

Para el uso de la Carta de Crédito (L/C) se efectúan relaciones entre cuatro interesados :

- Exportador (Beneficiario). Es quien vende la mercancía .
- Importador (Comprador) . Es quien solicita u ordena la apertura de una Carta de Crédito (L/C) para el pago de las mercancías compradas .
- Banco del Exportador (Banco corresponsal) . Es quien da aviso de la existencia de una Carta de Crédito (L/C) o la negocia .
- Banco del Importador (Banco Emisor) . Es quien otorga el Crédito .

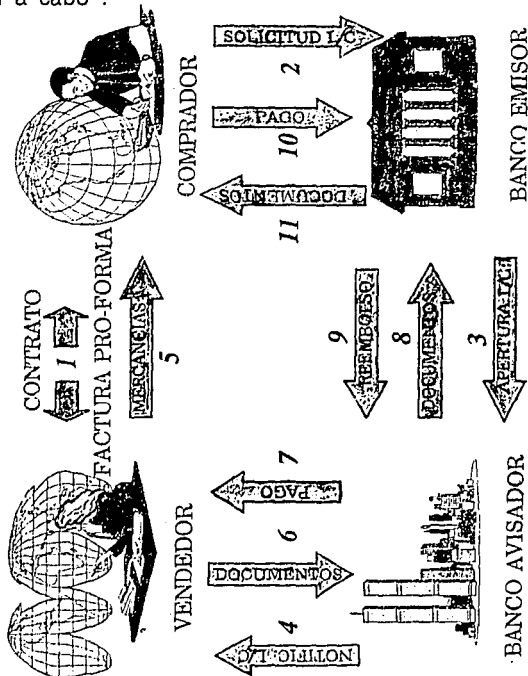
La figura siguiente muestra la relación entre los interesados .

MECANISMO DE UN CREDITO COMERCIAL



3. 2. ACCIONES O PASOS A SEGUIR EN UNA OPERACION CON CARTA DE CREDITO (L/C):

En la siguiente figura se ilustran los pasos que se llevan a cabo .



De acuerdo con la figura anterior se detalla el siguiente cuadro :

	Vendedor	Comprador	Banco Emisor	Banco Avisador
1	Cotización			
2		Solicitud de Carta de Crédito (L/C)		
3			Apertura de la Carta de Crédito (L/C)	
4				Notificación de la Carta de Crédito (L/C)
5	Embarque de merc.			
6	Entrega de doctos.			
7				Realiza el pago de la mercancía.
8				Envía los doctos. al Banco Emisor (Letra de Cambio).
9			Reembolsa el pago por la Letra de Cambio al Banco Avisador.	
10		Paga al Banco Emisor el importe de la mercancía.		
11			Entrega los documentos al Comprador.	
12		Recepción de mercancías.		

3.3. INFORMACION QUE DEBE INCLUIR O CONTENER UNA CARTA DE CREDITO (L/C).

Las Cartas de Crédito (L/C) contienen varios requisitos que los exportadores tienen que cumplir, así como varios documentos que deben presentar al Banco para poder cobrar el importe de las mismas.

Cumpliendo todos los requisitos, el exportador puede recibir el pago inmediatamente que entregue los documentos que le requiere el Banco del Exportador.

Como referencia se presentan algunos terminos importantes para manejar la Carta de Crédito (L/C).

1.- Solicitante: Se le llama a quien solicita la Carta de Crédito (L/C) a su Banco (Importador).

En términos internacionales de Crédito Exterior son: "Applicant", "Opener", "Buyer", "Accontre", "Consignee", "Drawee" y "Acredited Buyer".

2.- Banco de Apertura: Es el Banco del Importador que con la solicitud e instrucción del cliente emite la Carta de Crédito (L/C).

Es el Banco que confirma el pago, aceptación o compra de la letra de Cambio emitida por el Exportador.

En términos internacionales es : " Opening Bank ", " Issung Bank ", " Credit Writing Bank ", " Grant " .

3.- Banco de Aviso : Es el Banco que se encuentra en el país del Exportador y que avisa al beneficiario sin ninguna responsabilidad ni compromiso sobre la operación de Comercio .

En términos internacionales es : " Advising ", " Notifying " o " Transmiting Bank " .

4.- Banco Pagador, Banco Aceptor, Banco Negociador: Es el Banco que paga sobre los documentos que el Exportador presenta despues de haber efectuado el embarque de acuerdo al contenido y requisitos marcados en la Carta de Crédito (L/C). Generalmente es conocido por Banco Negociador , que es igual al del Exportador .

En términos internacionales corresponde a : " Playing ", " Acepting " o " Negotiating Bank " .

5.- Exportador o Beneficiario : Es la Persona Física o Moral que recibe el beneficio por la emisión de la Carta de Crédito (L/C) siempre y cuando cumpla con todos los puntos y requisitos señalados por el solicitante-importador .

En términos internacionales es : "Beneficiary", "Accreditee" " Adresse " o " User " .

3. 4 . CONTENIDO PRINCIPAL DE LAS CARTAS DE CREDITO (L/C) .

El contenido de una Carta de Crédito (L/C) varia dependiendo de los Bancos, pero en General corresponde :

- 1.- Tipo de Carta de Crédito (L/C) .
- 2.- Nombre y Dirección de Banco que efectúa la apertura de la Carta de Crédito (L/C). Fecha y Lugar de Apertura .
- 3.- Nombre y Dirección del Solicitante .
- 4.- Nombre y Dirección del Beneficiario .
- 5.- Fecha y Lugar del vencimiento de la Carta de Crédito (L/C).
- 6.- Monto y descripción de las mercancías así como el plazo del pago de la Carta de Crédito (L/C).
- 7.- Condiciones de la entrega ("FOB", "CIF", "C&F", etc.)
- 8.- Puerto de carga o embarque puerto de descarga .
- 9.- Fecha maxima para el embarque .
- 10.- Condiciones de autorización para embarques parciales, transbordos permitidos , etc.
- 11.- Consignatario y documentos exigidos por el Solicitante – Importador .

Todos los puntos anteriores dependen de los acuerdos o situación del Exportador y el Importador , así como de sus respectivos paises.

3.5. EJEMPLO PRACTICO

Los anexos siguientes muestran los contenidos respectivos de cada documento como un ejemplo práctico .

- 1.- CARTA DE CREDITO.
- 2.- FACTURA.
- 3.- CONOCIMIENTO DE EMBARQUE .
- 4.- LISTA DE EMBARQUE .
- 5.- CERTIFICADO DE ORIGEN .
- 6.- CERTIFICADO DE CALIDAD .
- 7.- FACTURA CONSULAR .
- 8.- CERTIFICADO DE FUMIGACION .
- 9.- CERTIFICADO DE PESO .
- 10.- CERTIFICADO O POLIZA DE SEGURO .

BANCO NACIONAL DE MEXICO, S. A.
DEPTO. CREDITOS, COMERCIALES Y COBRANZAS
EMILIO CASTELAR 25 PISO 5 PULANCO

Cred. Irrevocable Notificado de Exportacion

FECHA: Febrero 28, 1993

BENEFICIARIO

ACEROS CAMESA, S. A. DE C.V.
MARGARITA HAZA DE JUAREZ NO. 154
COL. NUEVA GUARDIA, VALLEJO
MEXICO, D.F. 067700

TODA LETRA DE CREDITO DEBE MOSTRAR:
NUESTRA REF. L/N 0287030
REF. DCD: 1234

DIRIGANTE

CMC (AUSTRALIA) PTY LTD,
SUITE 100, 9 GLOUCESTER ROAD,
MURSBVILLE,
NSW 2220
AUSTRALIA

IMPORTE: US DOLLAR 37,009.00
DISPONIBLE CON SU(S) LETRA(S) A LA VISTA
EN BANQUE NATIONALE DE PARIS, SYDNEY/AUSTRALIA por 100%
valor de la factura

ESTIMADOS SEÑORES:

ANUNTO ENCONTRARAN 1232 EMITIDO POR:
BANQUE NATIONALE DE PARIS
SYDNEY BRANCH
SYDNEY, AUSTRALIA

Tambien nota de que todos los cargos relacionados con esta carta de
credito son por cuenta del beneficiario.

El instrumento operativo adjunto y esta carta deben acompañar todos
los giros y documentos.

Cuando estos sean presentados o en sus comunicaciones con nosotros,
favor de indicar nuestro numero de referencia arriba citado.

A fin de efectuar con mayor rapidez la negociacion del credito, el
agente de presentar sus documentos, airvase requisitar el formulario
anexo.

Para evitar gastos innecesarios, es indispensable nos presenten una

(continua) Pagina 1

copias extra de cada uno de sus documentos.

Favor revisar los terminos y condiciones del credito cuidadosamente, y en caso de que no esten de acuerdo o no puedan cumplir con alguno, sirvanse solicitar al ordenante sea modificado a la brevedad posible.

Este aviso y/o notificacion lo hacemos por instrucciones de nuestro correspondiente y no significa ningun compromiso ni responsabilidad para nosotros y el pago lo efectuaremos a ustedes hasta que hayamos recibido el recabalo correspondiente de nuestro banco correspondiente.

NOTA AL BENEFICIARIO:

NO OBSTANTE NUESTRO BANCO CORRESPONSAL NOS INSTRUYE PARA ASIGGAR NUESTRA CONFIRMACION AL PRESENTE CREDITO. FAVOR DE TOMAR NOTA PROCEDERLAUS UNA VEZ ADECUED TERMINO DE REEMBOLSO.

Esta Operacion esta sujeta a las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Creditos Documentarios (Revisión 1903) de la Cámara Internacional de Comercio Publicación 400.

Sirvanse dirigir toda la correspondencia relacionada con esta carta de credito a la atencion de Departamento de Creditos Comerciales y Cobranzas, Emilio Castelar 75 piso 5, Col. Polanco Mexico, D. F. C.P. 11560 (Mexico), mencionando nuestro numero de referencia.

En caso de duda o aclaracion favor de dirigirse al Modulo de Informacion al telefono 2 03 61 11 ext. 70299.

MUY

Banco Internacional de Mexico S. A.
Departamento de Creditos Comerciales y Cobranzas
RICARDO LÓPEZ A.

PHG.

PARA EL HOROSCOPO DE FEBRERO, TLX MCI INSIGHT EE.UU.
62200+ CODIGO: 9121

VIA WUI
0152 02/23 0
176346

FEB 17 6 04 PM '93

VIA WUI
0201 02/23 0
1763462 011PM
BNPSEC AA27464

CONTRASERIA CORRECTA
CCI: <u>UJO 37 001</u>
TRANSF. CR. FONDEC3
SECC. AUTORIZADO

URGENT URGENT
PLS TRANSMIT THE FOLLOWING MESSAGE TO YOUR FOLLOWING BRANCH. THANK
YOU.

20132 BANQUE NATIONAL DE PARIS SYDNEY TO
1775734 BANCO NACIONAL DE MEXICO, S.N.C. CREDITOS COMERCIALES
EMILIO DELAR
1007 PISO MEXICO, D.F.

FROM INTERNATIONAL DEPT 679
23.2.93

07378
FEB 23 7:16

WE HEREBY ISSUE OUR DOCUMENTARY CREDIT AS FOLLOWS:
FORM: IRREVOLUBLE

NUMBER: LC1232

EXPIRY (YYMMDD): 930430 IN COUNTRY OF BENEFICIARY

LATEST SHIPMENT DATE (YYMMDD): 930415

APPLICANT: CMC (AUSTRALIA) PTY LTD,
SUITE 103, 9 GLOUCESTER ROAD, HURSTVILLE, NSW 2220, AUSTRALIA:

BENEFICIARY: ACEROS CAMESA S.A.
DE C.V. MARGARITA SAZ DE JUAREZ NO 154 COL. NIFVA IND. VALLEJO
MEXICO, D.F.

AMOUNT: USD37,009.00

SPECIFICATION (PCT PLUS/PCT MINUS) 00/00

AVAILABLE WITH ANY BANK BY NEGOTIATION

DRAFTS AT SIGHT

EXPIRE (YYMMDD): 930430 I/L COUNTRY OF BENEFICIARY

LATEST SHIPMENT DATE (YYMMDD): 930415

APPLICANT: CHC (AUSTRALIA) PTY LTD,
SUITE 403, 7 GLOUCESTER ROAD, HURSTVILLE, NSW 2220, AUSTRALIA.

BENEFICIARY: CEROS LAMESA S.A.
DE C. P. MARGARITA MAZA DE JUAREZ NO 154 COL. NUEVA IND. VALLEJO
MEXICO

AMOUNT: USD37,009.00

SPECIFICATION (PCT PLUS/PCT MINUS) 00/00

AVAILABLE WITH ANY BANK BY NEGOTIATION

DRAFTS AT SIGHT

DRAVEE: BANQUE NATIONALE DE PARIS, SYDNEY, NSW, AUSTRALIA.

PARTSHIPMENT PROHIBITED

TRANSHIPMENT PROHIBITED

FROM MEXICO CITY

TO BRISBANE, AUSTRALIA

DESCRIPTION: 6 X 42" SEW (15/B+E/R/B/1), INRC7 BRIGT, AS PER ORDER
30203.

MIN BREAKING FORCE: 1113KN

TENSILE GRADE: 1770 MPA (175-100 KG MM2)

MASS: 260 KGS PER 100 METRES

QTY: 2 X 143 MTRS - LEFT HAND LANGS LAY - DRAG ROPES
2 X 143 MTRS - RIGHT HAND LANGS LAY - DRAG ROPES

DESCRIPTION: 18 X 7 F.C. AND 34 X 7 F.C. R2070 NON-ROTATING
WIRE ROPE AS PER ORDER 3014E

18 X 7 F.C. R2070

SIZE QUANTITY (METRES)

9 MM 1 X 1000

11 MM 1 X 1000

13 MM 1 X 1000

14 MM 2 X 1000

16 MM 3 X 1000

18 MM 3 X 1000

34 X 7 F.C. R2070

SIZE QUANTITY (METRES)

11 MM 1 X 1000

13 MM 1 X 1000

18 X 7 F.C. B2070
SIZE QUANTITY (METRES)
9 MM 1 X 1000
11 MM 1 X 1000
13 MM 1 X 1000
14 MM 2 X 1000
16 MM 3 X 1000
18 MM 1 X 1000

34 X 7 F.C. B2070
SIZE QUANTITY (METRES)
11 MM 1 X 1000
13 MM 1 X 1000
14 MM 1 X 1000
16 MM 1 X 1000
19 MM 1 X 1000
C AND F

DOCUMENTS REQUIRED

(IN TRIPLICATE UNLESS OTHERWISE STATED)

SIGNED COMMERCIAL INVOICES STATING IF WOODEN PACKAGING USED.

2/3 CLEAN ON BOARD OCEAN BILLS OF LADING ISSUED TO ORDER AND BLANK ENDORSED MARKED FREIGHT PAID AND NOTIFY APPLICANT EVIDENCING THAT CONTAINERS ARE 'STORED BELOW DECK'.

*INSURANCE BUYER'S POLICY

*CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFYING MERCHANDISE IS OF MEXICAN ORIGIN.

*MILL'S TEST CERTIFICATE.

*PACKING LIST SPECULATING GROSS AND NET WEIGHTS PER SIZE AND ORDER NUMBER.

*FUMIGATION CERTIFICATE/WARRANT (IN ENGLISH) IF WOODEN PACKAGING USED CERTIFYING THAT GOODS HAVE BEEN FUMIGATED AND ARE FREE OF INFESTATION.

*BENEFICIARY'S CERTIFICATE STATING THAT 3 FULL SETS OF DOCUMENTS, INCLUDING 1/3 NEGOTIABLE BILLS OF LADING, HAVE BEEN SENT BY EXPRESS COURIER TO APPLICANT WITHIN 10 DAYS OF SHIPMENT.

*ONE CERTIFIED COPY OF SELLER'S TELEXED AND/OR FAXED SHIPPING ADVICE TO APPLICANT SHOWING FULL SHIPPING INFORMATION (IE GROSS AND NET WEIGHTS PER SIZE PER ORDER NUMBER AND BILL OF LADING DATE ARE REQUIRED) DATED WITHIN 5 WORKING DAYS OF SHIPMENT.

ADDITIONAL CONDITIONS:

*INVOICES AND CERTIFICATE OF ORIGIN MUST SHOW THE DEVELOPING COUNTRY CLAUSE AS FOLLOWS: WE DECLARE THAT

1) THE FINAL PROCESS OF MANUFACTURE OF THE GOODS FOR WHICH SPECIAL

RATES ARE CLAIMED HAS BEEN PERFORMED IN MEXICO AND

2) NOT LESS THAN ONE HALF OF THE FACTORY OR WORKS COST OF THE GOODS IS REPRESENTED BY THE VALUE OF LABOUR OR MATERIALS OF MEXICO OR MEXICO AND AUSTRALIA.

CHARGES: ALL BANKING CHARGES OUTSIDE AUSTRALIA (INCLUDING CONFIRMATION, ADVISING AND NEGOTIATING COMMISSION) ARE FOR THE ACCOUNT OF THE BENEFICIARY.

CLAUSE AS FOLLOWS: WE DECLARE THAT
1) THE FINAL PROCESS OF MANUFACTURE OF THE GOODS FOR WHICH SPECIAL
RATES ARE CLAIMED HAS BEEN PERFORMED IN MEXICO AND
2) NOT LESS THAN ONE HALF OF THE FACTORY OR WORKS COST OF THE GOODS IS
REPRESENTED BY THE VALUE OF LABOUR OR MATERIALS OF MEXICO OR MEXICO
AND AUSTRALIA.

CHARGES: ALL BANKING CHARGES OUTSIDE AUSTRALIA (INCLUDING
CONFIRMATION, ADVISING AND NEGOTIATING COMMISSION) ARE FOR THE
ACCOUNT OF THE BENEFICIARY.

PRESENTATION: WITHIN 15 DAYS OF SHIPMENT

CONFIRMATION: CONFIRM

INSTRUCTIONS TO NEGOTIATING BANK:
WE UNDERTAKE THAT THE PROCEEDS OF DRAFTS DRAWN IN ACCORDANCE WITH THE
TERMS OF THIS CREDIT WILL BE REMITTED TO THE NEGOTIATING BANK OR
THEIR NOMINEES ON OUR RECEIPT OF DOCUMENTS.

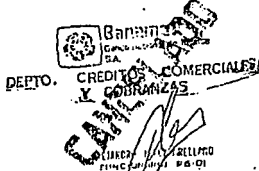
THE DOCUMENTS ACCOMPANIED BY THE NEGOTIATING BANKS CERTIFICATE THAT
ALL TERMS AND CONDITIONS OF THE CREDIT HAVE BEEN COMPLIED, ARE TO BE
FORWARDED TO BANQUE NATIONALE DE PARIS, 12 CASTLEREAGH STREET,
SYDNEY, NSW, AUSTRALIA IN ONE LOT BY AIR COURIER.

THIS CREDIT IS ISSUED SUBJECT TO I.C.C. PUBLICATION 400.

TEST USD37009.00

01

0
1763462 bntime
BHPSEC AA2746A



PARA EL HOROSLOPO DE FEBRERO, TLX MCI INSIGHT VE, UN.
62200+ CODIGO: 9121

ACEROS CAJESA
 THE C.V.
 11 MOEDA - 1102 10

INSTRUMENTAL
 NÚMERO DE VOUCHER
 10200/200/003/93

FECHA DE EMISIÓN
 DATE
 13

ACEROS CAJESA S.A. DE C.V.
 SUITE 200 WILKINSON ROAD, HURSTVILLE,
 NSW 2239 AUSTRALIA.

USUARIO DE LA CANTERA
 CLIENTE
 VESSEL

T.C. 3.0060
 ENVÍO A - 10-00-13

PRODUCTO DESCRIPCIÓN	CANTIDAD UNIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1 4-011A02F1 STEEL WIRE ROPE 14.0mm 34X7 RRL FC	1000	MTS.	844	110.54
2 0945-01 1 DOZEN REELS WITH 1000 MTS/A				
2 016011A02F1 STEEL WIRE ROPE 34X7 1/2 RRL FC	1000	MTS.	1,450	1,424.4
3 1018-01 1 DOZEN REELS WITH 1000 MTS/A				
2 011801A02F1 STEEL WIRE ROPE 18.0mm 27 RRL FC	1000	MTS.	1,676	175.09
11 1180-01 1 DOZEN REELS WITH 1000 MTS E/A				
TOTAL: 16 DOZEN REELS WITH STEEL WIRE ROPE GRIGBY: MEXICO CITY C AND F (BRISBANE AUSTRALIA)			35,879	15,064
TOTAL FOB CD. DE MEXICO				13,843.2
+ FLETE MORTINO				4,482.0
TOTAL C AND F BRISBANE				18,325.2
ACEROS CAJESA, S.A. DE C.V.				
EFREN VIEIRA VELAZQUEZ EXPORT S.				
				356,735.00
				00/100 M.M.

CLAUSE AS FOLLOWS:

WE DECLARE THAT
 1) THE FINAL PROCESS OF MANUFACTURE OF THE GOODS FOR WHICH SPECIAL RATES ARE CLAIMED HAS BEEN PERFORMED IN MEXICO AND
 2) NOT LESS THAN ONE HALF OF THE FACTORY OR WORKS COST OF THE GOODS IS REPRESENTED BY THE VALUE OF LABOUR OR MATERIALS OF MEXICO AND AUSTRALIA

R.F.C. ACA-901206-91VA
 RAIL ROPE PLANT,
 ANIGARITA MAZA DE JUAREZ NS 154
 COL. BUENA VISTA VALLEJO
 MEXICO, P.F. 07700

CLIENTE

SDV GROUP

**Australia-New Zealand
Direct Line**



BILL OF LADING

SHIPPER (Principal or Buyer Name and Full Address) ACEROS CAMERA S.A. DE C.V. MARGARITA HAZA DE JUAREZ NO. 154 COL. NUEVA IND. VALADOLID MEXICO, D.F.		BOOKING NUMBER 700 02435	B/L NUMBER 700 02435
CONSIGNEE (Name and Full Address) TO ORDER		EXPORT REFERENC	FORWARDING AGENT (References, F.M.C. No.)
NOTIFY PARTY (Name and Full Address) CNC (AUSTRALIA) PTY LTD. SUITE 221 9 GLOUCESTER ROAD, HURSTVILLE, NSW 2229 AUSTRALIA		POINT AND COUNTRY OF ORIGIN OF GOODS	
INITIAL CARRIAGE (MODEL) EXPORT CARRIER (Vessel, VTY/NO) H/V STREET WITH V-141 SR PORT OF DISCHARGE MILSBANE, AUSTRALIA		ALSO NOTIFY (Name and Full Address) PIER-TERMINAL/ONWARD ROUTE FROM POINT OF DESTINATION	
PLACE OF RECEIPT MEXICO CITY, PORT OF LOADING	PLACE OF DELIVERY LOS ANGELES, CA	TYPE OF MOVE	

CONTAINER NO.		NO OF PIDS	DESCRIPTION	WEIGHTS AND MEASURES	MARKS AND STAMPS
ICSU 381400		1X20'	SHIPPER'S LOCK AND SEAL SAID TO CONTAIN DESCRIPTION: 18X7 F.C. AND 34X77 F.C. B2070 NON-ROTATING WIRE ROPE AS PER ORDER 30148. 18X7 F.C. B2070 SIZE QUANTITY: 1000 LBS.	15,879 KGS. GROSS 15,064 KGS. NET	
			DESCRIPTION: 18X7 F.C. AND 34X77 F.C. B2070 NON-ROTATING WIRE ROPE AS PER ORDER 30148. 18X7 F.C. B2070 SIZE QUANTITY: 1000 LBS.		

FREIGHT RATE'S CHARTER'S WEIGHT'S (AND/OR MEASUREMENTS) SUBJECT TO CONNECTIONS		OCEAN FREIGHT PAYABLE AT			
YEAR	VOYAGE	OTHER	PREPAID U.S.	COLLECT U.S.	OTHER CURRENCY
TOTAL PREPAID					
TOTAL COLLECT					

The carrier accepts responsibility for the goods only when it is loaded on board the vessel and is not liable for any loss or damage to the goods in transit.

A bill of lading issued by the carrier is subject to the terms and conditions of the charter party and the bill of lading is not to be used as a receipt for the goods unless it is countersigned by the carrier.

Australia-New Zealand Direct Line

APPLICABLE ONLY WHEN USED IN MULTIMODAL SERVICE

AGE 502

SDV GROUP

 Australia-New Zealand
 Direct Line 

BILL OF LADING

SHIPPER (Print name of Seller, Incoterms and full address)		BOOKING NUMBER 700 02435	B/L NUMBER 700 02435
CONSIGNEE (Name and full address—intermediate consignees (consigned to them) unless previously advised, a consignment "To Order" unless To Order of Shipper)		EXPORT REFERENCES	
NOTIFY PARTY/INTERMEDIATE CONSIGNEE (Name and full address)		FORWARDING AGENT (If references, F.M.C. No.)	
INITIAL LANGUAGE (MODE)*		POINT AND COUNTRY OF ORIGIN OF GOODS	
EXPORT CARRIER (Vessel, voyage)	PLACE OF RECEIPT*	ALSO NOTIFY (Name/Address) DOMESTIC ROUTING EXPORT INSTRUMENTS/PIER-TERMINAL/ONWARD ROUTE PFC AT POINT OF DESTINATION	
PORT OF DISCHARGE	PORT OF LOADING	TYPE OF MOVE	
	PLACE OF DELIVERY*		

PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER			
NO. & KIND OF PACKAGES	NO. OF PILES	WEIGHTS, MEASURES AND QUANTITIES	MARKS AND NUMBERS
		1X1000 1300 1X1000 14M 2X1000 18M 3X1000 18M 3X1000 2 C 2 80270-SIZE QUANTITY (METRES) 1X1000 1300 1X1000 14M 1X1000 18M 1X1000 18M 1X1000 C AND F	
		"FREIGHT PREPAID"	
		"STOWED BELOW DECK"	
		MAY 4TH, 1993.	
DECLARATION OF VALUE IN ACCORDANCE WITH PARAGRAPH 1 OF CUSTOMER'S BILL OF LADING			

ALL TO BE RELEASED AT	CURRENCY PAYABLE AT			
	FREIGHT RATE'S CHARGES, WEIGHTS AND/OR MEASUREMENTS SUBJECT TO CORRECTION	PREPAID U.S.	COLLECT U.S.	OTHER CURRENCY*
O. FREIGHT	\$3,200.00			
T.R.C.	\$ 290.00			
C.A.F. 6.2%	\$ 198.40			
MEXICO CITY ARR.	\$ 600.00			
	TOTAL PREPAID			
	TOTAL COLLECT	\$4,288.40		
VESSEL	VOYAGE	OFFICE	DATE AND	ALSO VALID
			MAY 4, 93	

*APPLICABLE ONLY WHEN USED IN MULTIMODAL SERVICE

This Bill of Lading is subject to the conditions of carriage set forth in the back of this Bill of Lading. It is issued subject to the conditions of carriage set forth in the back of this Bill of Lading and the conditions of carriage set forth in the back of this Bill of Lading. It is issued subject to the conditions of carriage set forth in the back of this Bill of Lading and the conditions of carriage set forth in the back of this Bill of Lading.

A set of THREE (3) copies of a Bill of Lading is hereby issued. One copy of each of the copies of the Bill of Lading is to be retained by the carrier and the other two copies are to be delivered to the consignee or other party named in the Bill of Lading.

Australia-New Zealand Direct Line

 by LINEA MEXICANA DEL
 PACIFICO, S.A.

MAY 4, 93

MEXICOR 4017

1. Goods consigned from (exporter's name, address, country) ACCROS COMSA. S. A DE C.V. MARGARITA MAZA DE JUAREZ 154 COL. NUEVA INDUSTRIAL VALLEJO, 07700 MEXICO D.F.		Reference No.			
2. Goods consigned to (importer's name, address, country) CMC(AUSTRALIA)PTY LTD SUITE 103, 9GLOUCESTER ROAD, HURSTVILLE NSW 220, AUSTRALIA		GENERALIZED SYSTEM OF PREFERRED RATES CERTIFICATE OF ORIGIN (Customs) declaration and certificate FORM A Issued in MEXICO			
3. Means of transport and route (as far as known) FROM: MEXICO CITY BY: TRAIN TO: LONG BEACH L.A. FROM: LOS ANGELES U.S.A. BY: SHIP TO: BRISBANK AUSTRALIA		4. For official use			
5. Item number 01	6. Marks and numbers of packages 1-16	7. Number and kind of packages; description of goods 16 WOODEN REELS WITH STEEL WINE ROPE	8. Origin (Indicate the value added in the factory) AUSTRALIA	9. Gross weight (for other quantities) KGS. 15,879	10. Number and date of invoices AC200/20 MARCH 30 1993.
		NOTE: 1) THE FINAL PROCESS OF MANUFACTURE OF THE GOODS FOR WHICH SPECIAL RATES ARE CLAIMED HAS BEEN PERFORMED IN MEXICO AND 2) NOT LESS THAN ONE HALF OF THE FACTORY OR WORKS COST OF THE GOODS IS REPRESENTED BY THE VALUE OF LABOUR OR MATERIALS OF MEXICO OR MEXICO AND AUSTRALIA.			
11. Certification It is hereby certified, on the basis of the information furnished, that the declarations by the exporter is correct.		The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct, that all the goods were produced in MEXICO and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the Generalized System of Preferences program, executed in AUSTRALIA.			

CANCELADO
ACEROS CAMESA

TEST CERTIFICATE
MILL'S TEST CERTIFICATE

516/93

Tested at ACEPOS CAMESA, S.A. DE C.V.

Customer's Name CMC (AUSTRALIA) PTY LIMITED

Customer's Order No. 30148

Lot 1015 - 01 Our Order No. B0235

Length each	1 LENGTH	1,000.00 m	
Nominal Diameter		16.000 mm	
Exact Diameter		16.460 mm	
Number of Strands		34	
Number of Wires and Formation of Strand		6/1	
Main Core		POLYPROPYLENE CORE	
Lay		RIGHT REGULAR LAY 111.130 mm	
Tensile Range of Wire		UNGALVANIZED-210	Kg/mm ²
Guaranteed Breaking Load		17,106 Kg	
Ultimate Breaking Load		17,250 Kg	
Remarks		PERFORMED	

We hereby certify that the report is correct in all respects with DSS 302

TESTED IN PRESENCE OF ANTONIO GARCIA R. HEAD LABORATORY

Date 03/01/93

ACEROS CAMESA, S.A. DE C.V.
MAIN OFFICES
PLANT AND DISTRIBUTION CENTER
MARGARITA MAZA DE JUAREZ No. 154
CALLE ANDREA BELLINI VIALLEJO
C. POSTAL 8700 SALGADO D.F.
PHONE (52) 56 11 TELEEX 912-27862

CANCELADO
Spinning Machine certified by Lloyd's and A.P.I.



ACEROS
CAMESA

TEST CERTIFICATE

HILL'S TEST CERTIFICATE

CANCELADO

No. 517/93	
Fused to ACEROS CAMESA, S.A. DE C.V.	
Customer's Name EMC (AUSTRALIA) PTY LIMITED	
Customer's Order No 3014B	
No 1017 - 01	Our Order No. 80253
Length each 1 LENGTH	1,000.00 m
Nominal Diameter	9.000 mm
Exact Diameter	070 mm
Number of Strands	
Number of Wires and Formation of Strand	
Lean Core	CONDUCTOR
Leg	RIGHT REGULAR LAY 55.550 mm
Tensile Range of Wire	UNGALVANIZED-210 Kg/mm ²
Guaranteed Breaking Load	3,580 Kg
Ultimate Breaking Load	6,134 Kg
Remarks	PREFORMED
We hereby certify that the report is complete in all respects with BSS 302	
TESTED IN PRESENCE OF ANTONIO GARCIA R.	
Date 02/26/93	

CANCELADO

CANCELADO

ACEROS CAMESA, S.A. DE C.V.
MAIN OFFICES

PLANT AND DISTRIBUTION CENTER
"INDUSTRIAL VALLE DE GUARNE" No. 184
CDL, NUEVA INDUSTRIAL VALLEJO
C. POSTAL 8700, MEXICO D.F.
TEL. (52) 5246 11 22, 54 917-3784

Testing Machine certified by Lloyd's and A.P.I.



CANCELADO

TEST CERTIFICATE
MILL'S TEST CERTIFICATE

No. 545/93	
Tested at ACEROS CAMESA, S.A. DE C.V.	
Customer's Name CMC (AUSTRALIA) PTY LIMITED	
Customer's Order No. 3014B	
No. 1232 - 01	Our Order No. B0235
Length each	3 LENGTHS 1,000.00 m
Nominal Diameter	18.000 mm
Exact Diameter	18.010 mm
Numbers of Strands	1B
Number of Wires and Formation of Strand	6/1
Main Core	FIBER CORE
Lay	RIGHT REGULAR LAY 114,300 mm
Tensile Range of Wire	UNGALVANIZED-210 Kg/mm ²
Guaranteed Breaking Load	22,300 Kg
Ultimate Breaking Load	24,000 Kg
Remarks	PERFORMED
We hereby certify that the ropes comply with	IN ALL RESPECTS WITH BSS 302
TESTED IN PRESENCE OF	ANTONIO GARCIA R. HEAD LABORATORY
Date	03/03/93

CANCELADO

CANCELADO

ACEROS CAMESA, S.A. DE C.V.
 MAIN OFFICE
 PLANT AND DISTRIBUTION CENTER
 BUENAVISTA MANZA DE JUAREZ No. 184
 C. COL. NUEVA INDUSTRIAL VALLEJO
 C. P. 47100 MEXICO D.F.
 PHONE (045) 54-46-33 TELEFAX (045) 71-7282

Spinning Machine certified by Lloyd's and A.P.I.

CANCELADO

TEST CERTIFICATE
MILL'S TEST CERTIFICATE

No. 546/93	
TITULO: ACCEROS CAJESCA, S.A. DE C.V.	
Customer's Name: EHC (AUSTRALIA) PTY LIMITED	
Customer's Order No: 3014B	
No: 1233 - 01	Our Order No: 80235
Length	2 LENGTHS 1,000.00 m
Nominal Diameter	16.000 mm
End Diameter	16.480 mm
Number of Segments	10
Number of Turns and Formation of Strand	6/1
Winding Core	FIBER CORE
	RIGHT REGULAR LAY 101.600 mm
Wire Range of Wire	UNGALVANIZED-210 Kg/mm ²
Minimum Breaking Load	17,600 Kg
Max Breaking Load	17,000 Kg
Test	PERFORMED
For No. 1 safety (see the number)	sample(s) in an independent unit BSS 302
TESTED PRESENCE OF	ANTONIO GARCIA R. HEAD LABORATORY
Date	03/03/95

CANCELADO

CANCELADO

CAJESCA, S.A. DE C.V.
NON CENTER
CALLE 100 N. 100
VALLEJO
C.D.F.
TEL: 555-5555

Winding Machine certified by Lloyd's and A.P.I.



aceros
Camesa

TEST CERTIFICATE

MILL'S TEST CERTIFICATE

CANCELADO

No. 549/93

Tested at ACEROS CAMESA, S.A. DE C.V.

Customer's Name CHE (AUSTRALIA) PTY LIMITED

Customer's Order No. 30148

No. 0943 - 01

Our Order No. 80235

Length each	1 LENGTH	1,000.00 m	
Nominal Diameter		14.000 mm	
Exact Diameter		14.220 mm	
Number of Strands		34	
Number of Wires and Formation of Strand		6/1	
Main Core		POLYPROPYLENE CORE	
Lay		RIGHT REGULAR LAY 92.090 mm	
Tensile Range of Wire		UNGALVANIZED-210	Kg/mm ²
Overhead Breaking Load		13,907 Kg	
Ultimate Breaking Load		14,218 Kg	
Remarks		PREFORMED	

CANCELADO

We hereby certify that the above conditions in all respects conform to BSS 302

TESTED IN PRESENCE OF ANTONIO GARCIA R. HEAD LABORATORY

03/03/93
Date

CANCELADO

ACEROS CAMESA, S.A. DE C.V.
MAIN OFFICES

PLANT AND DISTRIBUTION CENTER
CARRETERA NAZCA DE SANJUAN NO. 134
COL. NUEVA INDUSTRIAL VALLEJO
C. POSTAL 87100 MEXICO D.F.
PHONE: (52) 562-5111 TELEAX: 817 2742

Spinning Machine certified by Lloyd's and A.P.I.



aceros
camesa

TEST CERTIFICATE

MILL'S TEST CERTIFICATE

CANCELADO

No. 567/93	
Tested at ACEROS CAMESA, S.A. DE C.V.	
Customer's Name CHC (AUSTRALIA) PTY LIMITED	
Customer's Order No. 30148	
No. 1257 - 01	Our Order No. 80235
Length each 1 LENGTH	1,000.00 m
Nominal Diameter	11,000 mm
Exact Diameter	380 mm
Numbers of Strands	6
Number of Wires and Formation of Strand	6/1
Main Core	POLYPROPYLENE CORE
Lay	RIGHT REGULAR LAY 70.640 mm
Tensile Range of Wire	UNGALVANIZED-210 Kg/mm ²
Guaranteed Breaking Load	8,340 Kg
Ultimate Breaking Load	9,099 Kg
Remarks	PERFORMED
We hereby certify that this report(s) complies (s) in all respects with BSS 302	
TESTED IN PRESENCE OF ANTONIO GARCIA R. HEAD LABORATORY	
03/04/93	
Date	

CANCELADO

CANCELADO

ACEROS CAMESA, S.A. DE C.V.

HEAD OFFICE

PLANT AND DISTRIBUTION CENTER
BARRISAPITA HADA DE JUNQUEA No. 194
CALLE INDUSTRIAL VALLEJO
C. P. 08101 87708 MC ACH. D.F.
PHONE: (066) 75-6011 TELEFAX: 611-7744

Rolling Machine certified by Lloyd's and A.P.I.

CANCELADO

TEST CERTIFICATE

MILL'S TEST CERTIFICATE

613/93

Tested at ACEROS-CAMESA, S.A. DE C.V. -

Customer's name CMC (AUSTRALIA) PTY LIMITED

Customer's Order No 30148

No. 12B0 - 01

Our Order No. 80235

Length each	1 LENGTH	1,000.00 m	
Nominal Diameter		18.000 mm	
Exact Diameter		18.590 mm	
Number of Strands		3g	
Number of Wires and Formation of Strand		1/1	
Main Core		POLYPROPYLENE CORE	
Layout		RIGHT REGULAR LAY	
		123.190 mm	
Torsion Range of Wire		UNGALVANIZED-210	Kg /mm ²
Guaranteed Breaking Load		21,640 Kg	
Ultimate Breaking Load		22,900 Kg	
Treatment		PERFORMED	

We hereby certify that the above is correct in all respects with B55 302

TESTED IN PRESENCE OF ANTONIO GARCIA R. HEAD LABORATORY

Date 03/12/93

Signed

CANCELADO

ACEROS CAMESA, S.A. DE C.V.
MAIN OFFICE

PLANT AND DISTRIBUTION CENTER
MARGARITA SALA DE JUAREZ No. 154
COL. MEXICO INDUSTRIAL VALLEJO
C. POSTAL 8780 MEXICO, D.F.
PHONE (52) 56 11 TELEX 817-7758

Testing Machine certified by Lloyd's and A.P.I.



ACERDOS
CAMESA

TEST CERTIFICATE
MILL'S TEST CERTIFICATE

CANCELADO

No. 630/93	
Fabrica en ACERDOS CAMESA, S.A. DE C.V.	
Customer's Name THE INDUSTRIAL BTY. LIMITED	
Customer's Order No. 3014B	
No. 1011-01	Our Order No. 59255
Length each 1 LENGTH	1,000.00 m
Nominal Diameter	11.000 mm
Exact Diameter	11.350 mm
Number of Strands	34
Number of Wires and Formations of Strand	6/1
Main Core	CONDUCTOR
Lay	RIGHT REGULAR LAY 80.950 mm
Inside Range of Wire	UNGALVANIZED-210 Kg/mm ²
Guaranteed Breaking Load.	B,080 Kg
Ultimate Breaking Load	B,410 Kg
Planets	PERFORMED
We hereby certify that the result(s) comply(ies) in all respects with	BSS 302
TESTED IN PRESENCE OF	ANTONIO GARCIA R. HEAD LABORATORY
Date	04/13/93

CANCELADO

CANCELADO

ACERDOS CAMESA, S.A. DE C.V.
MAIN OFFICE
PLANT AND DISTRIBUTION CENTER
SANTO MARTIN SAJA DE RAMIREZ No. 134
COL. NUEVA ESPAÑA TIRAL VALLEJO
C. P. 06164, 67000 MEXICO, D.F.
PHONE: (562) 754-8011 TELEEX: 817-27882

Machine certified by Lloyd's and A.P.J.

CANCELADO

TEST CERTIFICATE
MILL'S TEST CERTIFICATE

No. 684/93	
Tested at ACEROS CAMESA, S.A. DE C.V.	
Customer's Name ENC (AUSTRALIA) PTY LIMITED	
Customer's Order No. 50149	
No. 127	Our Order No. B0235
Length Each 1 LENGTH	1,000.00 m
Nominal Diameter	13.000 mm
Exact Diameter	13.510 mm
Number of Strands	34
Number of Wires and Formation of Strand	6/1
Main Core	CONDUCTOR
Lay	RIGHT REGULAR LAY 90.470 mm
Tensile Range of Wire	UNGALVANIZED-210 kg/mm ²
Guaranteed Breaking Load	11,290 Kg
Ultimate Breaking Load	12,062 Kg
Remarks	PREFORMED
We hereby certify that the report(s) comply(ies) in all respects with	955 302
TESTED IN PRESENCE OF	ANTONIO GARCIA R. HEAD LABORATORY
Date	04/13/93

CANCELADO

CANCELADO

ACEROS CAMESA, S.A. DE C.V.
MAIN OFFICE
PLANT AND DISTRIBUTION CENTER
MARGARITA SALDA DE JIMENEZ 104
COL. NUEVA INDUSTRIAL VALLEJO
C. POSTAL 9700 MEXICO, D.F.

Testing Machine certified by Lloyd's and A.P.I.



aceros
CAMESA

TEST CERTIFICATE
MILL'S TEST CERTIFICATE

No. 1102/93

ACEROS CAMESA, S.A. DE C.V.

Customer's Name CMC (AUSTRALIA) PTY LIMITED.

Customer's Order No. 3014B

No. 1234 - 01 Our Order No. 80235

Length in m	1 LENGTH	1,000.00 m	
Nominal Diameter		13.000 mm	
Exact Diameter		13.130 mm	
Number of Strands	3	1B	
Number of Wires and Formation of Strand		6/1	
Iron Core		POLYPROPYLENE CORE	
Lay		RIGHT REGULAR LAY 82,550 mm	
Tensile Range of Wire		UNGALVANIZED-210	kg/mm ²
Controlled Breaking Load		11,640 Kg	
Ultimate Breaking Load		12,914 Kg	
Remarks		PREFORMED	
We hereby certify that the product complies in all respects with BSS 302			
TESTED IN PRESENCE OF ANTONIO GARCIA R. HEAD LABORATOR			
Date <u>02/12/93</u>			

ACEROS CAMESA, S.A. DE C.V.
MAIN OFFICE
PLANT AND DISTRIBUTION CENTER
MARGARITA GARCIA DE JIMENEZ No. 154
COL. NUEVA INDUSTRIAL VALLEJO
C. POBILA 87900 MEXICO D.F.
PHONE (066) 746 90-11 TELE. 817 0742



Testing Machine certified by Lloyd's and A.P.I.

DI 7500100 820 85 170
APPROVED BY BCS



aceros
Camesa

TEST CERTIFICATE

(MILL'S TEST CERTIFICATE)

CANCELADO

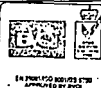
1103/93	
Fabrica por ACEROS CAMESA, S.A. DE C.V.	
Customer's Name CMC (AUSTRALIA) PTY LIMITED.	
Customer's Order No 3014B	
No 1022 - 01	Our Order No 80235
Length each 2 LENGTHS	1,000.00 m
Nominal Diameter	14.000 mm
Exact Diameter	14.220 mm
Number of Strands	1B
Number of Wires and Formation of Strand	6/1
Main Core	POLYPROPYLENE CORE
Lay	RIGHT REGULAR LAY 92.080 mm
Tensile Range of Wire	UNGALVANIZED-210 Kg/mm ²
Clearance Drawing Load	13,500 Kg
Ultimate Drawing Load	14,318 Kg
Remarks	PREFORMED
We hereby certify that the rope(s) comply(es) in all respects with BSS 302	
TESTED IN PRESENCE OF ANTONIO GARCIA R. HEAD LABORATORY	
Date 05/12/93	

CANCELADO

CANCELADO

ACEROS CAMESA, S.A. DE C.V.

HEAD OFFICE
PLANT AND DISTRIBUTION CENTER
MARGARITA SALZA DE JIMENEZ No. 154
C/O. NUEVA INDUSTRIAL VALLEJO
C. PORTAL 87000 MEXICO, D.F.
PHONE (502) 754-00-11 TELEAX 517-7700



Testing Machine certified by Lloyd's and A.P.I.

1. Name of Buyer (Printed in English or French) Name and Address
ALFONSO GARCIA, S.A.
MAGAZENA NAZA 60 154
CDL. NUYLA INDUSTRIAL ALLEJO
07700 MEXICO

Date of Order (Printed in English or French) Name and Address
APRIL 29, 1993.

2. Buyer's Address (Printed in English or French) Name and Address
P.O. 971

3. Name of Seller (Printed in English or French) Name and Address
WIRE ROPE INDUSTRIES LTD.
871 PROGRESS COURT, OAKVILLE
L6L6C ONTARIO CANADA

4. Seller's Name (Printed in English or French) Name and Address
WIRE ROPE INDUSTRIES LTD.
871 PROGRESS COURT, OAKVILLE
L6L6C ONTARIO CANADA

5. Country of Origin (Printed in English or French)
U.S.A.

6. Country of Origin (Printed in English or French)
MEXICO

7. Description of Goods (Printed in English or French) Name and Address
FROM: MEXICO CITY
BY: TRUCK
TO: OAKVILLE, ONT. CANADA

8. Country of Origin (Printed in English or French)
C.I.F. OAKVILLE, ONT. CANADA

9. Country of Origin (Printed in English or French)
C.I.F. OAKVILLE, ONT. CANADA

12. No. of Packages	13. Description of Contents (Printed in English, French and Spanish)	14. Quantity (Printed in English, French and Spanish)	15. Country of Origin (Printed in English or French)	16. Value (Printed in English or French)	
				16.1. Unit Price	16.2. Total Value
12	12 WOODEN REELS WITH STEEL WIRE ROPE		12		U.S. DOLLARS \$26,608.40

17. Incoterms (Printed in English or French) Name and Address
CANADIAN TRADE NO. 90 IS HEREBY ACKNOWLEDGED A 0239/AD240

18. Description of Goods (Printed in English or French) Name and Address
12. Incoterms (Printed in English or French) Name and Address

19. Description of Goods (Printed in English or French) Name and Address
19. Description of Goods (Printed in English or French) Name and Address

CANCELADO

CANCELADO

CAPRICORN FUMIGATION INC.

LICENSED FUMIGATION

CARGO • CONTAINERS • SHIPS

PHONE # (310) 632-5007 FAX (310) 632-5290

11090 ATLANTIC BLVD, LYNWOOD, CA 90262

CERTIFICATE OF FUMIGATION

THE CONTAINERS WITH CONTENTS HAS / HAVE BEEN FUMIGATED TO AUSTRALIAN AGRICULTURAL REQUIREMENTS AS FOLLOWS:

FUMIGANT AGENT .. Methyl Bromide

QUANTITY 5 lbs per 1000 per cubic ft.

TREATMENT TIME ... 24 Hours

TEMPERATURE 70 Degrees

VESSEL DIR FAL V/117

PORT Brisbane

BOOKING #70001965

CONTAINER # .. TRIU 021064

SHIPPER Aceros Camesa

DATE 06/15/92 LICENSE #1242

OPERATOR Rick Nutt



México D.F. 28 de abril de 1993

(AC AUSTRALIA) PTY LTD.
Suite 103, 9 Gloucester Road,
Hurstville, NSW 2220,
Australia.

CERTIFICADO DE PESOS

Por este conducto ACEROS CAMESA S.A. DE C.V., certifica que los pesos expresados en la factura No. A0200/201 y en la Lista de Empaque No. A0200/201, son reales; siendo estos los siguientes:

- Peso Bruto: 15,879 Kgs.
- Peso Neto: 15,064 Kgs.

AT E CAMESA S.A. DE C.V.
UNIDAD VALLEJO
Tel. 734-80-11
ALACEROS CAMESA, S. DE C.V.
Efren López
EXPORTACIONES.

DIVISION VALLEJO
Margarte Maiz de Juárez No. 184
México 07700, D.F. 734-80-11
Tel. 017-7348 ROPEME
Fax 046-71-80

DIVISION CUAUTITLAN
Km. 17.8 Car. Cuautitlan
Cuautitlan, E. M. 04900
Tel. 073-04-34
Fax. 073-06-87

DIVISION QUERETARO
Aceros S. No. 9
Finca. Ind. Santa Juárez
Querétaro, Qro.
Tel. 0-96-87
Fax. 0-12-79

POLIZA DE SEGURO DE TRANSPORTES

000331

Seguros La Provincial S.A.

av. Miguel Angel de Quevedo 915, México 04339, d.f. tel. 689 27 68 689 02 72.

POLIZA No.
SEMA ASEGURADA

PRIMA
IMPUESTO
TOTAL

que en la escritura se denominará "la Compañía" de acuerdo con las condiciones generales y especiales estipuladas en esta póliza, teniendo preferencia; (hereinafter called "the Company") subject to the general and special conditions stipulated in this policy, the latter having preference; las últimas sobre las primeras, asegura a favor de...

(denominado en adelante "el Asegurado", por cuenta de quien correspondiere, hasta la suma de \$.....) (hereinafter called "the Insured", for account of whom it may concern, not exceeding the sum of \$.....)

salvo en

Transportado(s) por [] según comisionista No. [] as per Bill of Lading No. []

fecha(s) al [] desde [] hasta []

vía [] consignado(s) a []

Las pérdidas indemnizables se pagarán al Asegurado o a su orden, en el domicilio de la Compañía o en el de sus sucursales, contra la entrega de Cuentas, if any, shall be payable to the Insured, or order, at the Company's Head Office or at the Offices of its agencies, against

esta póliza y la comprobación del interés asegurable del reclamante. surrender of this policy and upon proof of the insurable interest of the claimant.

Para la cobertura de las pérdidas sufridas por los bienes, deberá realizarse un Certificado de Avería de In Case of loss or damage to the property, a Certificate of Damage should be issued from

o de las personas involucradas en el Ítem (C) de la Cláusula 15. or from any of the persons specified in Item (C) of Clause 15.

NUMEROS Y NÚMEROS WORDS AND NUMBERS	CONDICIONES ESPECIALES SPECIAL CONDITIONS
	Sujeto a los términos y condiciones de la Póliza Abierta No. Subject to the terms and conditions of open Policy No.

EN TESTIMONIO DE LO CUAL, LA COMPAÑÍA firmó la presente en IN WITNESS WHEREOF, THE COMPANY signs these presents in

de [] de 19 [] by [] this []

[Signature]
Director

3.6. BENEFICIOS EN EL USO DE CARTAS DE CREDITO PARA EL EXPORTADOR

1.- Seguridad de recibir el pago correspondiente de sus mercancías siempre y cuando cumpla con todos los ordenamientos de la Carta de Crédito (L/C).

2.- El pago se recibe de inmediato al efectuar el embarque y entrega de los documentos al Banco .

3.- Las operaciones con Carta de Crédito (L/C) son ventas de riguroso contado .

4.- La mayoría de los países que operan con Cartas de Crédito (L/C) , tienen financiamientos recíprocos que benefician tanto al Importador como al Exportador .

3 . 7 . BENEFICIOS EN EL USO DE CARTAS DE CREDITO PARA EL IMPORTADOR

1.- El Importador obtiene la seguridad de recibir sus mercancías en tiempo y precio, de acuerdo como él lo solicitó, ya que la Carta de Crédito (L/C) contiene todos los requisitos a cumplir así como características, técnicas, pesos, dimensiones y marcas.

2.- El Importador paga el importe de las mercancías sin necesidad de hacer pagos por anticipado.

3.- El Importador puede tener el beneficio de financiamiento a corto, mediano y largo plazo, por medio de su Banco.

4.- El Importador puede estimar la fecha de llegada de su mercancía ya que la Carta de Crédito (L/C) condiciona la última fecha para el embarque y vencimiento de la misma.

CAPITULO CUATRO:

T E R M I N O S
D E
V E N T A

Los términos de venta son la cotización de venta pactada entre el comprador y vendedor que determina hasta donde llega el compromiso del vendedor y donde empieza el del comprador, así como quién cubrirá los gastos de flete, seguros y otros si así los hubiera.

Através de los años los términos de venta se han conocido por abreviaturas de su nombre en inglés, que constan de tres letras.

En 1963, la Cámara de Comercio Internacional con sede en París, publicó un conjunto de normas internacionales denominadas "Incoterms" (1963), con el propósito de facilitar la interpretación de los términos comerciales más comunes en los contratos de compra - venta. El texto original se revisó y actualizó, ajustándose en términos generales a las prácticas empleadas por la mayoría de los hombres de negocios dedicados al comercio exterior.

Los "Incoterms" constituyen un conjunto de normas de carácter esencialmente práctico, que pretenden fijar con la mayor claridad y precisión posibles las obligaciones de las partes que intervienen en el contrato de compra - venta, y evitar las reclamaciones posteriores, que puedan surgir en virtud de haberse empleado términos y abreviaturas conocidas, pero cuyas implicaciones quizá se ignoran.

La ventaja que ofrecen los "Incoterms", es que básicamente proporciona seguridad en cuanto al uso

uniforme de las reglas internacionales , eliminando las incertidumbres que se puedan generar al interpretar un mismo término en países diferentes .

A continuación presentamos la interpretación de los términos comerciales más frecuentes utilizados por todos los exportadores del mundo :

4 . 1 . E . X . W .

En Español : EX - FABRICA .

En Inglés : EX - WORKS .

En fábrica , en planta , en almacén , etc .

Por ejemplo : EX-FABRICA nuestra bodega,
Norte 128 No. 980
Colonia Industrial Vallejo
México 16 , D. F.

El vendedor deberá :

1.- Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de compra - venta y suministrar todos los documentos exigidos , en el contrato , en prueba de conformidad .

2.- Poner la mercancía a disposición del comprador en la fecha y lugar convenido en el contrato , o en el que habitualmente se emplee para entregar ese tipo de mercancía .

3.- Sufragar en caso , los gastos de embalaje que sean necesarios para que el comprador pueda hacerse cargo de la mercancía .

4.- Avisar al comprador , con suficiente anticipación, la fecha en que podrá disponer de la mercancía .

5.- Sufragar todos los gastos derivados de las operaciones de verificación (Control de Calidad , Medida,

Peso , Recuento.) que sea necesario realizar para poner la mercancía a disposición del comprador .

6.- Asumir todos los riesgos y sufragar todos los gastos que ocasione la mercancía hasta que ésta se encuentre a disposición del comprador en la fecha estipulada en el contrato , siempre y cuando la mercancía esté debidamente consignada , marcada y sea claramente indetectable como el producto objeto del contrato .

7.- Proporcionar al comprador , siempre que éste así lo solicite y por su cuenta y riesgo , toda la ayuda necesaria para obtener cualquier documento expedido en el país de entrega y/o de origen , y que aquél pueda necesitar para exportar y/o importar la mercancía (y, cuando sea necesario, para su tránsito por terceros países).

El comprador deberá :

1.- Hacerse cargo de la mercancía tan pronto se encuentre a su disposición , en el lugar y fecha estipulados en el contrato , y pagar el precio convenido .

2.- Sufragar todos los gastos y asumir todos los riesgos que pueda correr la mercancía desde el momento en que esté a su disposición , a condición de que esté debidamente consignada , marcada y sea claramente identificable como el producto objeto del contrato .

3.- Pagar los derechos arancelarios e impuestos de exportación que se exijan .

4.- Debe haberse reservado un plazo para hacerse cargo de la mercancía y/o el derecho de escoger el lugar de entrega, cubrir todos los gastos adicionales y asumir los riesgos (si no dió a tiempo las instrucciones precisas), desde el momento en que expire el plazo fijado y siempre y cuando la mercancía esté debidamente consignada, marcada y sea claramente identificable como el producto objeto del contrato.

5.- Sufragar todos los gastos que haya que realizar para obtener los documentos mencionados en el último punto de las obligaciones del vendedor, incluyendo los correspondientes a los certificados de origen, permiso de exportación y derechos consulares.

COMO CALCULAR UNA COTIZACION EX - WORKS

Precio de fábrica (por unidad)	U. S. \$ 20,000.00 DLLS
Gastos de verificación, control de calidad, acondicionamiento especial del producto para la exportación, etc.	U. S. \$ 160.00 DLLS
Marcaje y etiquetaje.	U. S. \$ 80.00 DLLS
Embalaje especial para exportación.	U. S. \$ <u>320.00</u> DLLS
PRECIO EX-WORKS ----->	U. S. \$ <u>20,560.00</u> DLLS

4. 2. LIBRE VAGON O CAMION FOR - FOT

FOR : (Free On Rail) Libre sobre el vagón de ferrocarril; indique punto de partida convenido.

Por ejemplo : FOR. FFCC nuestra fábrica
O bien : Estación Pantaco .
Avenida Ceylán
Colonia Industrial Vallejo
México 16 , D. F.

FOT : (Free On Trukc) Libre en el camión; indique punto de partida convenido.

Por ejemplo : FOT. Autotransporte S. A. ; nuestra planta .
O bien : Terminal de carga federal .
Calzada Vallejo 1830
México 14 , D. F.

El vendedor deberá :

1.- Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de compra - venta y suministrar todos los documentos exigidos , en el contrato en prueba de conformidad .

2.- Cuando se trate de mercancía cuyo cargamento requiere un vagón o camión completo cuyo peso permita verificarse en las tarifas aplicables en ese tipo de transporte, el vendedor deberá conseguir a su debido tiempo un vagón o camión en condiciones y de dimensiones apropiadas (si

es posible provisto de lonas) y cargar la mercancía por su cuenta en la fecha o plazo convenido, realizando esta tarea de acuerdo con las reglas despachadoras de la estación.

3.- Si se trata de mercancía que no constituya la carga completa de un vagón o camión o no pese lo suficiente como para beneficiarse de esa clase de tarifas deberá entregar la mercancía en depósito en la fecha o plazos fijados a la estación o ferrocarril o empresa transportadora; o bien, si a ello da derecho el correspondiente flete, cargarla en vehículo proporcionado por el ferrocarril, a menos que las normas de la estación de expedición le obliguen a cargar la mercancía en el vagón.

Se entiende, que de existir varias estaciones en el lugar de expedición, el vendedor escogerá la que más le convenga, siempre que dicha estación acepte transportar mercancía al lugar indicado por el comprador y a menos que éste último se haya reservado el derecho de designar la estación de expedición.

4.- A reserva de lo dispuesto en el punto No. 5 de las obligaciones del comprador, expuesto más adelante, sufragar todos los gastos y asumir todos los riesgos que pueda correr la mercancía hasta el momento en que el vagón o camión cargado se haya entregado en depósito a la estación del ferrocarril o empresa transportadora; o bien, en el caso previsto en el punto No. 3 anteriormente citado, hasta que la mercancía haya sido entregada en depósito al ferrocarril o empresa de transporte.

5.- Proporcionar, por su cuenta, el embalaje habitual de la mercancía, salvo que, en ese tráfico mercantil, exista la costumbre de enviar la mercancía sin embalaje.

6.- Sufragar los gastos derivados de las operaciones de verificación (control de calidad, peso, medida, recuento) que haya de realizar para cargar la mercancía o para entregarla en depósito al ferrocarril o empresa de transporte.

7.- Avisar inmediatamente al comprador que se ha cargado la mercancía o entregado en depósito al ferrocarril o empresa de transporte.

8.- Si es costumbre, enviar por su cuenta al comprador los documentos usuales en el sistema de transporte utilizado.

9.- Facilitar al comprador, siempre que éste lo pida y lo pague el certificado de origen.

10.- Prestar al comprador, siempre que lo solicite y cubra los riesgos que se generan, y toda la ayuda necesaria para obtener los documentos expedidos en el país de procedencia y/o de origen, y que aquél pueda necesitar para exportar y/o importar la mercancía (y, cuando sea necesario, para su tránsito por terceros países).

El comprador deberá:

1.- Girar al vendedor, a su debido tiempo, las instrucciones necesarias para el envío de la mercancía.

2.- Hacerse cargo de la mercancía desde el momento en que ha sido cargada o entregada a los ferrocarriles o empresa de transporte y pagar el precio contractual.

3.- Sufragar todos los gastos causados por la mercancía (inclusive el eventual alquiler de lonas) y asumir los riesgos desde el momento en que el vagón o camión en el cual fué cargada sea entregado al cuidado de los ferrocarriles o empresa de transporte; desde el momento en que la mercancía sea depositada en la compañía ferroviaria o empresa transportadora.

4.- Pagar los derechos arancelarios e impuestos de exportación que se exijan.

5.- En caso de que se haya reservado un plazo para girar instrucciones al vendedor para el envío de la mercancía y/o el derecho a escoger el lugar de carga, y no de instrucciones a tiempo, sufragar los gastos adicionales y asumir los riesgos que la mercancía pueda correr a partir del momento en que expira el plazo fijado y siempre y cuando la mercancía haya sido consignada, marcada, separada o sea claramente identificable como el producto objeto del contrato.

6.- Sufragar todos los gastos que haya de realizar para obtener los documentos mencionados en los puntos 9 y 10 de las obligaciones del vendedor, incluyendo los correspondientes a certificado de origen y derechos consulares.

**COMO CALCULAR UNA COTIZACION
LIBRE VAGON O CAMION
FOR - FOT**

PRECIO EX - FABRICA U . S . \$ 20,560.00 DLLS

Carga de camión y/o vagón en
fábrica y descarga en estación o
terminal . U . S . \$ 40.00 DLLS

Transporte fábrica a estación
FFCC o terminal de carga . U . S . \$ 120.00 DLLS

Seguro transporte de la fábrica a
la estación FFCC o terminal
carga . U . S . \$ 40.00 DLLS

PRECIO FOR-FOT. -----> U . S . \$ 20,760.00 DLLS

4.3. F A S

En Español: Libre al costado del buque .

En Inglés: Free Alongside Ship .

Indique el puerto de embarque convenido .

Por ejemplo : F A S
Manzanillo , México .

El vendedor deberá :

1.- Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato y suministrar todos los documentos exigidos, en prueba de conformidad .

2.- Entregar la mercancía al costado del buque en el lugar de carga designado por el comprador, en la fecha estipulada o dentro del plazo convenido, y avisar inmediatamente al comprador de que se ha entregado la mercancía al costado del buque .

3.- Proporcionar al comprador, siempre que lo solicite y cubra los gastos y asuma los riesgos, toda la ayuda necesaria para obtener los permisos de exportación o cualquier otra autorización administrativa que sea necesaria para exportar la mercancía .

4.- Sufragar todos los gastos y asumir todos los riesgos que la mercancía pueda tener hasta el momento en que haya sido efectivamente entregada al costado del buque en el embarque designado, incluyendo los gastos derivados de

los términos que haya que realizar para entregar la mercancía al costado del buque.

5.- Proporcionar , por su cuenta , el embalaje habitual de la mercancía , a menos que exista la costumbre de embarcar la mercancía sin embalar .

6.- Sufragar los gastos derivados de las operaciones de verificación (control de calidad, medida, peso, recuento) que haya que realizar para entregar la mercancía al costado del buque.

7.- Suministrar , por su cuenta los documentos usuales que comprueben que la mercancía ha sido entregada al costado del buque .

8.- Proporcionar al comprador el certificado de origen, siempre y cuando lo solicite y lo pague .

9.- Otorgar al comprador , siempre que lo solicite y corra con los riesgos y gastos , toda la ayuda necesaria para obtener cualquier otro documento , expedido en el país de procedencia y/o de origen (exclusión del conocimiento de embarque y/o los documentos consulares), y que pueda necesitar para importar la mercancía en el país de destino (y , cuando sea necesario para su tránsito por terceros países) .

El comprador deberá :

1.- Informar al vendedor , con toda anticipación el

nombre del barco , el lugar de embarque y la fecha de entrega al buque .

2.- Soportar todos los gastos y riesgos de la mercancía desde el momento en que haya sido colocada al costado del buque en el puerto de embarque designado, en la fecha fijada o dentro del plazo estipulado , y pagar el precio contractual .

3.- En caso de que el buque designado por él no llegue a tiempo , o no pueda cargar la mercancía o la operación de carga termine antes de la fecha convenida, deberá sufragar los gastos adicionales y asumir todos los riesgos que la mercancía pueda sufrir desde el momento en que el vendedor la haya puesto a su disposición , y cuando la mercancía hubiera sido debidamente consignada, marcada , separada y sea claramente identificable como producto objeto del contrato .

4.- En caso de que no designe a tiempo el barco, o si habiéndose reservado la posibilidad de fijar un plazo para hacerse cargo de la mercancía y/o el derecho a elegir el puerto de embarque , no de a tiempo las instrucciones detalladas , deberá cubrir cualquier gasto adicional que se produzca por tales razones y asumir todos los riesgos de la mercancía desde la fecha de expiración del plazo convenido para entrega , siempre que la mercancía haya sido debidamente consignada , marcada, separada o claramente identificable como el producto objeto del contrato .

**COMO CALCULAR UNA COTIZACION
LIBRE AL COSTADO DEL BUQUE .
F A S**

PRECIO FOR – FOT	U . S . \$ 20,760.00 DLLS
Transporte de fábrica , estación FFCC o terminal carga al muelle del puerto de embarque .	U . S . \$ 200.00 DLLS
Seguro transporte hasta el muelle o almacén .	U . S . \$ 40.00 DLLS
Maniobras de descarga en muelle o almacén .	U . S . \$ 120.00 DLLS
Almacenaje .	U . S . \$ 40.00 DLLS
Honorarios a agente aduanal .	U . S . \$ 32.00 DLLS
PRECIO F A S ----->	U . S . \$ <u>21,192.00</u> DLLS

4.4. F O B

En Español: Libre a bordo .
En Inglés: Free on Board .
Indique el puerto de embarque convenido .

Por ejemplo : F O B
Veracruz , México .

El vendedor deberá :

1.- Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato , así como los documentos exigidos, en prueba de conformidad .

2.- Colocar la mercancía a bordo del buque designado con el comprador , en el puerto de embarque convenido , según la forma habitual de dicho puerto ; en la fecha estipulada o dentro del plazo fijado , y avisar de inmediato al comprador , de que la mercancía ha sido entregada a bordo del buque .

3.- Obtener , por su cuenta y riesgos , los permisos de exportación o cualquier otra autorización administrativa necesaria para exportar la mercancía .

4.- Sufragar todos los gastos de las mercancías y asumir todos los riesgos que ésta pueda correr hasta el momento en que efectivamente haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque designado, incluso cualquier impuesto , derechos , (tasas) o cuotas de

exportación, así como también los gastos que se deriven de los trámites que haya que realizar para cargar la mercancía a bordo del buque.

5.- Proporcionar, por su cuenta, el embalaje habitual de la mercancía, salvo que, en ese determinado tráfico mercantil, exista la costumbre de embarcar la mercancía sin embalar.

6.- Sufragar los gastos que ocasione operaciones de verificación (control de calidad, medida, peso, recuento) que sean necesarias para entregar la mercancía.

7.- Proporcionar, por su cuenta los documentos usuales que comprueben que la mercancía ha sido entregada a bordo del buque designado.

8.- Facilitar al comprador, el certificado de origen, siempre que lo solicite y lo pague.

9.- Otorgar al comprador, siempre que lo solicite y por su cuenta y riesgo toda la ayuda necesaria para obtener el conocimiento de embarque y cualquier otro documento, expedido en el país de procedencia y/o de origen, y que pueda necesitar para importar la mercancía en el país de destino (y, cuando sea necesario, para su tránsito por terceros países).

El comprador deberá:

1.- Fletar un barco o bien reservar el espacio necesario a bordo de un buque (todo por su cuenta), e

informar oportunamente al vendedor , el nombre del barco , el lugar de carga y las fechas en que debe entregar la mercancía al buque .

2.- Sufragar todos los gastos y asumir todos los riesgos de la mercancía desde el momento en que haya efectivamente sobrepasado la borda del buque en el puerto estipulado y pagar el precio contractual .

3.- Si el buque designado por él no llega en la fecha fijada o dentro del período convenido , o no puede embarcar la mercancía al concluir dicho período , sufragar todos los gastos adicionales y asumir los riesgos que pueda sufrir la mercancía desde la fecha de expiración del período convenido , siempre que la mercancía haya sido debidamente consignada , marcada y sea claramente identificable como el producto objeto del contrato .

4.- Si no ha designado al buque a tiempo y si habiéndose reservado un plazo para hacerse cargo de la mercancía y/o el derecho de escoger el puerto de embarque , no hubiere dado instrucciones detalladas a su debido tiempo , cubrir los gastos adicionales y asumir todos los riesgos que pueda correr la mercancía desde la fecha de expiración del periodo convenido para la entrega , siempre que la mercancía haya sido debidamente consignada , marcada y que sea claramente identificable como el producto objeto del contrato .

5.- Sufragar los gastos que haya que realizar para obtener el conocimiento de embarque .

6.- Sufragar todos los gastos que haya que realizar para obtener todos los documentos necesarios, incluyendo los correspondientes a los certificados de origen y documentos consulares.

**COMO CALCULAR UNA COTIZACION
F O B**

PRECIO F A S	U . S . \$ 21,192.00 DLLS
Maniobras de embarque del muelle al barco .	U . S . \$ 80.00 DLLS
Seguro del muelle hasta la borda del barco .	U . S . \$ 40.00 DLLS
Pedimento de exportación y licencias .	U . S . \$ 40.00 DLLS
Certificado de embarque .	U . S . \$ 48.00 DLLS
Impuestos , derechos o cuotas de exportación .	U . S . \$ <u>40.00</u> DLLS
PRECIO F O B ----->	U . S . \$ <u>21,440.00</u> DLLS

4 . 5 . C & F

En Español: Costo y Flete .

En Inglés: Cost and freight .

Indique el puerto de destino convenido .

Por ejemplo : C & F

Amberes , Bélgica .

El vendedor debera :

1.- Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato , de compra - venta así como los documentos exigidos en prueba de conformidad .

2.- Contratar por su cuenta y en las condiciones usuales , el transporte de la mercancía hasta el puerto de destino convenido y por ruta habitual , en un buque transatlántico (que no sea un velero) del tipo normalmente empleado para transportar la mercancía estipulada en el contrato ; deberá pagar así mismo los fletes y los gastos de descarga de la mercancía en el puerto de desembarque que puedan exigir las líneas regulares de navegación en el momento de cargarla en el puerto de embarque .

3.- Obtener , por su cuenta y riesgos , las licencias de exportación o cualquier otra autorización administrativa que sea necesaria para exportar la mercancía .

4.- Cargar la mercancía a bordo del buque por su cuenta , en el puerto y en la fecha fijada o dentro del

período convenido, o bien de no haberse fijado fecha o período, hacerlo en un plazo razonable y de inmediato notificar al comprador que la mercancía ha sido cargada a bordo del buque.

5.- A reserva de lo dispuesto en el punto 4 de las obligaciones del comprador, asumir todos los riesgos de la mercancía hasta el momento en que haya efectivamente sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque.

6.- Facilitar por su cuenta al comprador y de inmediato, el conocimiento de embarque limpio, es decir sin observaciones ni correcciones y negociable para el puerto de destino convenido, así como también la factura de la mercancía embarcada. El conocimiento de embarque debe amparar la mercancía contratada, estar fechado dentro del período convenido para el embarque y permitir la entrega de dicha mercancía al comprador o su representante autorizado mediante endoso o cualquier otra fórmula en uso. El conocimiento de embarque debe formar parte de un juego completo (dos originales y copias) de conocimientos con las menciones "a bordo" o "embarcados" o "recibido para embarque" endosados por la compañía naviera, que hagan constar que la mercancía se encuentra a bordo del buque. La fecha del endoso debe estar comprendida dentro del período de embarque estipulado. Si el conocimiento de embarque hace referencia a la póliza de fletamento, el vendedor también deberá facilitar una copia de este último documento.

7.- Proporcionar, por su cuenta el embalaje habitual

de la mercancía salvo que, exista la costumbre de embarcar la mercancía sin embalar.

8.- Sufragar los gastos derivados de las operaciones de verificación (control de calidad, medida, peso, recuento) que sean necesarias para el embarque de la mercancía.

9.- Pagar los derechos e impuestos que deba cubrir la mercancía hasta el momento de ser cargada, incluyendo los impuestos, tasas o gastos derivados de la exportación, así como también aquellos ocasionados por los trámites que haya que realizar para cargar la mercancía a bordo del buque.

10.- Facilitar al comprador, el certificado de origen y la factura consular siempre y cuando lo solicite y lo pague.

11.- Otorgar al comprador, siempre que éste así lo solicite y por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener cualquier documento, expedido en el país de procedencia y/o de origen, y que pueda necesitar para importar la mercancía en el país de destino y cuando sea necesario para su tránsito por terceros países.

El comprador deberá:

1.- Aceptar los documentos cuando se los presente el vendedor siempre y cuando estén de acuerdo con lo estipulado en el contrato de compra - venta, y pagar el precio contractual.

2.- Recibir la mercancía en el puerto de destino convenido y con excepción del flete, pagar todos los gastos que haya originado la mercancía durante el transporte por mar hasta su llegada al puerto de destino, así como también los gastos de descarga, incluidos los de barcaza y puesta en muelle a menos que esos estén incluidos en el flete o los haya cobrado la compañía naviera en el momento de pagar el flete.

3.- Asumir los riesgos de la mercancía desde el momento en que efectivamente haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque.

4.- Si habiéndose reservado un período de tiempo para hacer embarcar la mercancía y/o el derecho a escoger el puerto de destino, y no da instrucciones a su debido tiempo, soportar los gastos adicionales y asumir los riesgos que pueda correr la mercancía desde la fecha de expiración del período fijado para el embarque, siempre que la mercancía haya sido debidamente consignada, marcada, y que sea claramente identificable como el producto objeto del contrato.

5.- Sufragar los gastos que haya que realizar para obtener el certificado de origen y los documentos consulares.

6.- Sufragar los gastos que haya que realizar para obtener los documentos mencionados.

7.- Pagar los derechos arancelarios y cualesquiera otros derechos e impuestos que sean exigibles en el momento de la importación o a consecuencia de la misma.

8.- Obtener y facilitar, por su cuenta y riesgo, las licencias o permisos de importación, o documentos similares, que sean necesarios para importar la mercancía.

COMO CALCULAR UNA COTIZACION COSTO Y FLETE

PRECIO F O B	U . S . \$ 21,440.00 DLLS
Flete marítimo .	U . S . \$ 1,040.00 DLLS
Costo de descarga exigido en el momento del embarque .	U . S . \$ 120.00 DLLS
Conocimiento de embarque-factura comercial	U . S . \$ <u>80.00</u> DLLS
PRECIO C & F ----->	U . S . \$ <u>22,680.00</u> DLLS

4 . 6 . C I F

En Español : Costo , seguro , Flete .
En Inglés : Cost , Insurance , Freight .
Indique el puerto de destino convenido .

Por ejemplo : CIF
Rotterdam , Holanda

El vendedor deberá :

1.- Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de compra - venta así , como todos los documentos exigidos en prueba de conformidad .

2.- Contratar por su cuenta , el transporte de las mercancías hasta el puerto de destino convenido , y por ruta habitual , en un buque transatlántico del tipo normalmente empleado para transportar la mercancía del género de las descritas en el contrato ; así mismo deberá pagar los fletes y los gastos de descarga de la mercancía en el puerto de desembarque que fijen las líneas regulares de navegación en el momento de cargarla en el puerto de embarque .

3.- Obtener , por su cuenta y riesgo , las licencias de exportación o cualquier otra autorización administrativa que resulte necesaria para exportar la mercancía .

4.- Cargar la mercancía , por su cuenta a bordo del buque , en el puerto y en la fecha fijada o dentro del

período convenido, o bien, de no haberse fijado fecha o período, en un plazo razonable y de inmediato notificar al comprador, una vez que la mercancía haya sido cargada a bordo del buque.

5.- Obtener por su cuenta, y con carácter transferible, una póliza de seguro marítimo que cubra los riesgos de transporte a que da lugar el contrato. El seguro deberá ser contratado con aseguradores o compañías de seguro de buena reputación, debiendo cubrir el precio CIF, más un 10% adicional.

6.- Asumir los riesgos que pueda sufrir la mercancía hasta el momento en que haya efectivamente sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque.

7.- Facilitar oportunamente por su cuenta al comprador, un conocimiento de embarque limpio, así como también la factura de la mercancía embarcada y la póliza de seguros, o bien, si la póliza no está disponible en el momento de presentar los documentos, entregar un certificado de seguros expedido por los aseguradores y que otorga la póliza; el certificado reproducirá las celulas fundamentales de la póliza. El conocimiento de embarque debe amparar la mercancía contratada, estar fechado dentro del período convenido para el embarque, y permitir la entrega de dicha mercancía al comprador o su representante autorizado mediante endoso o cualquier otra fórmula en uso. Dicho conocimiento de embarque debe formar parte de un juego de conocimientos "a bordo" o

"embarcados" o bien de un conocimiento "recibido para embarque", debidamente endosado por la compañía naviera que pruebe que la mercancía se encuentre a bordo del buque. La fecha del endoso debe estar comprendida dentro del periodo de embarque estipulado. Si el conocimiento de embarque hace referencia a la póliza de fletamento, el vendedor también deberá facilitar una copia de este último documento.

8.— Proporcionar, por su cuenta el embalaje habitual de la mercancía, salvo que, en ese determinado tráfico mercantil, exista la costumbre de embarcar la mercancía sin embalar.

9.— Sufragar los gastos derivados de las operaciones de verificación que sean necesarias para cargar la mercancía.

10.— Pagar los derechos e impuestos a que este sujeta la mercancía hasta el momento de ser cargada, incluyendo los impuestos, tasas o gastos derivados de la exportación, así como también aquellos que se deriven de los trámites que haya que realizar para cargar la mercancía a bordo del buque.

11.— Facilitar al comprador, el certificado de origen y la factura consular, siempre y cuando lo solicite y lo pague.

12.— Proporcionar al comprador, siempre que lo solicite y por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria

para obtener cualquier documento (salvo los mencionados en el número anterior) expedido en el país de procedencia y/o de origen, y que pueda necesitar para importar la mercancía en el país de destino .

El comprador deberá :

1.- Aceptar los documentos cuando se los presente el vendedor siempre y cuando estén de acuerdo con lo estipulado en el contrato de compra - venta , y pagar el precio contractual .

2.- Recibir la mercancía en el puerto de destino convenido y con excepción del flete y el seguro marítimo, pagar todos los gastos que haya originado la mercancía durante el transporte por mar hasta su llegada al puerto de destino , así como también los gastos de descarga, incluidos los de barcaza y puesta en muelle a menos que esos estén incluidos en el flete o los haya cobrado la compañía naviera en el momento de pagar el flete .

3.- Asumir los riesgos de la mercancía desde el momento en que efectivamente haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque

4.- Si habiéndose reservado un plazo para hacer embarcar la mercancía y/o el derecho a escoger el puerto de destino , y no giró instrucciones a su debido tiempo, cubrirá los gastos adicionales y asumirá los riesgos que pueda correr la mercancía desde la fecha de expiración

del período fijado para el embarque, siempre que las mercancías estén debidamente consignadas, marcadas, y sean claramente identificables como el producto objeto del contrato .

5.- Sufragar los gastos que haya que realizar para obtener el certificado de origen y los documentos consulares .

6.- Cubrir todos los gastos que haya que realizar para obtener los documentos mencionados .

7.- Pagar los derechos arancelarios y efectuar cualquier otro gasto derivado que sea exigible en el momento de la importación o a consecuencia de la misma.

8.- Obtener y facilitar, por su cuenta y riesgo, las licencias o permisos de importación, o documentos relacionados que sean necesarios para importar la mercancía .

COMO CALCULAR UNA COTIZACION COSTO , SEGURO , FLETE

PRECIO C & F U . S . \$ 22,680.00 DLLS

Seguro de transporte marítimo
obligatorio . U . S . \$ 320.00 DLLS

PRECIO C I F -----> U . S . \$ 23,000.00 DLLS

4 . 7 . FREIGHT OR CARRIAGE PAID TO .

En Español : Flete o porte pagado hasta .

Por ejemplo : Porte pagado hasta
Dallas , Texas .

El vendedor deberá :

1.- Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de compra-venta , así como todos los documentos exigidos en el mismo , en prueba de conformidad.

2.- Enviar la mercancía por su cuenta (en la fecha fijada o dentro del plazo estipulado) al punto de entrega convenido en el lugar de destino .

3.- Asumir los riesgos que pueda correr la mercancía hasta que haya sido entregada en depósito a la primera empresa que efectúe el transporte dentro del plazo previsto en el contrato .

4.- Avisar al comprador de inmediato que la mercancía ha sido entregada en depósito a la primera empresa que efectúe el transporte .

5.- Proporcionar por su cuenta el embalaje habitual de la mercancía , salvo que , en ese determinado tráfico mercantil , exista la costumbre de enviar la mercancía sin embalar .

6.- Sufragar los gastos derivados de las operaciones de verificación que haya que realizar para cargar o entregar en depósito la mercancía a la primera empresa que efectúe el transporte .

7.- Si es costumbre , facilitar por su cuenta al comprador el título usual de transporte .

8.- Obtener por su cuenta y riesgo , la licencia de exportación o cualquier otra autorización administrativa que sea necesaria para exportar la mercancía además , pagar los derechos e impuestos exigidos en el país de procedencia , incluyendo los derechos de exportación , así como también aquellos gastos que se deriven de los trámites que haya que realizar para cargar la mercancía .

9.- Facilitar al comprador el certificado de origen y la factura consular siempre y cuando lo solicite y lo pague .

10.- Otorgar al comprador , siempre que lo solicite y por su cuenta y riesgo , toda la ayuda necesaria para obtener cualquier documento expedido en el país de procedencia y/o de origen y que pueda necesitar para importar la mercancía en el país de destino .

El comprador deberá :

1.- Hacerse cargo de la mercancía en el punto de entrega del lugar de destino ; pagar el precio convenido y sufragar todos los gastos que se originen a partir del momento en que la mercancía llegue al punto de entrega .

2.- Asumir los riesgos que pueda correr la mercancía desde el momento en que haya sido entregada en depósito a la primera empresa que efectúe el transporte conforme a lo dispuesto.

3.- De haberse reservado un plazo para hacer que le envíen la mercancía y/o el derecho de elegir el punto de destino y no hubiere dado instrucciones a tiempo, sufragar los gastos adicionales y asumir los riesgos que pueda correr la mercancía desde la fecha de expiración del plazo fijado, siempre y cuando la mercancía esté debidamente consignada, marcada y sea claramente identificable como el producto objeto del contrato.

4.- Cubrir todos los gastos que haya que realizar para obtener los documentos necesarios, incluyendo los correspondientes a los certificados de origen y facturas consulares.

5.- Pagar los derechos de aduana y cualquier otro derecho e impuesto exigible en el momento de la importación o a consecuencia de la misma.

COMO CALCULAR UNA COTIZACION FLETE O PORTE PAGADO HASTA

PRECIO DE FABRICA U . S . \$ 20,560.00 DLLS

Operaciones de Verificación . U . S . \$ 16.00 DLLS

Control de Calidad	U. S. \$	40.00 DLLS
Embalaje para exportación	U. S. \$	80.00 DLLS
Marcaje , Etiquetaje	U. S. \$	40.00 DLLS
Transporte de fábrica por FFCC o autotransporte hasta punto de entrega convenido.	U. S. \$	1,600.00 DLLS
Guía de transporte o conocimiento de embarque	U. S. \$	160.00 DLLS
Pedimento de exportación y/o Licencias .	U. S. \$	144.00 DLLS
Impuestos , Derechos , Cuotas de exportación .	U. S. \$	40.00 DLLS
Honorarios agente aduanal (país de origen) .	U. S. \$	<u>80.00</u> DLLS
PRECIO C & F ----->	U. S. \$	<u>22,760.00</u> DLLS

4 . 8 . E X - S H I P .

En Español : En el Barco .

En Inglés : EX - SHIP .

Indique el puerto de destino .

Por ejemplo : Valparaíso , Chile .

El vendedor deberá :

1.- Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de compra-venta , así como todos los documentos exigidos en prueba de conformidad .

2.- Colocar la mercancía a disposición del comprador , en la fecha prevista en el contrato , a bordo del barco y en el punto de descarga habitual del puerto convenido , de tal forma que pueda ser descargada utilizando el equipo que sea apropiado para ese tipo de mercancía .

3.- Asumir todos los riesgos y sufragar los gastos de la mercancía hasta el momento en que esté efectivamente a disposición del comprador , siempre y cuando la mercancía esté debidamente consignada , marcada y sea claramente identificable como el producto objeto del contrato .

4.- Proporcionar , por su cuenta el embalaje habitual de la mercancía , salvo que , en ese determinado tráfico

mercantil, exista la costumbre de enviar la mercancía sin embalar.

5.- Sufragar los gastos derivados de las operaciones de verificación que haya que realizar para colocar la mercancía a disposición del comprador.

6.- Notificar al comprador, por su cuenta y sin pérdida de tiempo, la fecha prevista para la llegada del barco convenido, y proporcionarle, a su debido tiempo, el conocimiento de embarque o la orden de entrega y/o cualquier otro documento que el comprador pueda necesitar para hacerse cargo de la mercancía.

7.- Facilitar al comprador el certificado de origen y la factura consular siempre que los solicite y pague.

8.- Otorgar al comprador, siempre que lo solicite, por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener cualquier documento expedido en el país de procedencia y/o de origen y que pueda necesitar para importar la mercancía en el país de destino.

El comprador deberá:

1.- Hacerse cargo de la mercancía tan pronto esté a su disposición y pagar el precio contractual.

2.- Asumir todos los riesgos y sufragar los gastos que ocasione la mercancía desde el momento en que esté a su disposición, siempre y cuando la mercancía esté

debidamente consignada , marcada y sea claramente identificable como el producto objeto del contrato .

3.- Sufragar los gastos que haya realizado el vendedor para obtener cualquiera de los documentos mencionados .

4.- Obtener , por su cuenta y riesgo , todas las licencias o documentos similares que se puedan necesitar para descargar y/o importar la mercancía .

5.- Pagar los derechos de aduana y los gastos de despacho de la mercancía así como todos los derechos e impuestos exigibles en el momento de la importación o que sean consecuencia de tales operaciones .

COMO CALCULAR UNA COTIZACION FLETE O PORTE PAGADO HASTA

PRECIO C & F U . S . \$ 23,000.00 DLLS

Desestiba en el puerto de
desembarque convenido . U . S . \$ 120.00 DLLS

PRECIO EX - SHIP -----> U . S . \$ 23,120.00 DLLS

4.9. EX - QUAY.

En Español: En el Muelle.

En Inglés: EX - QUAY.

Derechos Pagados; Indique el puerto de destino convenido.

Derechos por Cuenta del comprador; Indicar puerto de destino convenido.

Existen dos tipos de contrato "sobre muelle", a saber: "sobre muelle" derechos pagados y "sobre muelle" derechos por cuenta del comprador en el que las obligaciones especificadas, corren por cuenta del comprador y no del vendedor.

Por ejemplo: En el muelle o Ex - Quay derechos pagados.
Hamburgo, República Federal de Alemania.

O Bien: En el muelle o Ex - Quay derechos por cuenta del comprador.
Hamburgo, República Federal de Alemania.

El vendedor deberá:

1.- Enviar la mercancía de acuerdo en los términos del contrato de compra - venta, así como todos los documentos exigidos, en el mismo en prueba de conformidad.

2.- Colocar la mercancía a disposición del comprador, en el muelle del puerto designado y en la fecha prevista en el contrato.

3.- Facilitar por su cuenta y riesgo la licencia de importación y cubrir los derechos arancelarios e impuestos (incluyendo los gastos derivados del despacho de aduanas) así como cualquier otra erogación exigible en el momento de la importación o entrega de la mercancía al comprador (o por causa de esa importación o entrega).

4.- Proporcionar, por su cuenta el acondicionamiento y embalaje habitual de la mercancía, considerando su naturaleza y condiciones de salida del muelle.

5.- Sufragar los gastos derivados de las operaciones de verificación que haya que realizar para poner la mercancía a disposición del comprador.

6.- Asumir todos los riesgos y sufragar los gastos que consierne la mercancía hasta que esté efectivamente colocada a disposición del comprador, siempre y cuando la mercancía esté debidamente consignada, marcada y sea claramente identificable como el producto objeto del contrato.

7.- Facilitar por su cuenta la orden de entrega y/o cualquier otro documento que el comprador puede necesitar para hacerse cargo de la mercancía y para retirarla del muelle.

**COMO CALCULAR UNA COTIZACION
EN EL MUELLE EX - QUAY
(Derechos por cuenta del Comprador)**

PRECIO EX - SHIP U. S. \$ 23,120.00 DLLS

Descarga del barco al muelle,
puerto de destino convenido U. S. \$ 200.00 DLLS

PRECIO EX - QUAY --- U. S. \$ 23,320.00 DLLS

**COMO CALCULAR UNA COTIZACION
EN EL MUELLE EX - QUAY
(Derechos Pagados)**

PRECIO EX - QUAY U. S. \$ 23,320.00 DLLS

Derechos , cuotas , impuestos
de importación. U. S. \$ 240.00 DLLS

Despacho Aduanal U. S. \$ 120.00 DLLS

Orden de Entrega U. S. \$ 8.00 DLLS

PRECIO EX - QUAY -----> U. S. \$ 23,688.00 DLLS
(Derechos Pagados)

CAPITULO CINCO :

**DOCUMENTOS INDISPENSABLES
EN OPERACIONES CON
CARTAS DE CREDITO**

DOCUMENTOS INDISPENSABLES EN OPERACIONES CON CARTAS DE CREDITO

En éste capítulo pretendemos dar a conocer en forma detallada los documentos que se requieren para realizar operaciones con Cartas de Crédito .

Estos son :

5 . 1 . LETRA DE CAMBIO

a) Debe ser por el importe de la factura no excediendo el valor o saldo por disponer del crédito a menos que se especifique lo contrario .

b) Debe estar girada por el beneficiario del crédito a su favor , a cargo del banco señalado para tal efecto y endosada al banco negociador .

c) La cantidad en número deberá coincidir con la cantidad en letra .

d) La letra debe precisar si es pagadera a la vista o a determinados días , los que normalmente se cuentan con base en la fecha del embarque , de la factura o de la fecha de negociación , según se estipule en el crédito . Se acostumbra que los créditos documentarios indiquen que la letra o letras de cambio que extienda el beneficiario contengan una leyenda que las identifique con el mismo , por ejemplo : " Girada al amparo de la Carta de Crédito No. del Banco de fecha".

5 . 2 . FACTURA COMERCIAL

La factura es el documento más importante en la realización de una importación – exportación , ya que contiene datos como :

Nombre del proveedor .
Tipo de Unidades .
Pesos , Medidas , Etc .
Importes .
Condiciones de Pago .
Origen .
Nombre del agente aduanal que realizó el trámite .
Fecha de la Factura .
Número de Orden de Compra .
Número de la Factura .
Destinatario .

a) Las facturas deben de estar extendidas a favor del solicitante (comprador) del crédito documentario , salvo que expresamente se especifique lo contrario . Sea cual fuere el caso , las facturas deberán mostrar literalmente correctos el nombre y dirección de la firma a cuyo favor se extienden , así como el nombre y dirección del vendedor .

b) Las facturas no pueden incluir gastos especiales, tales como cables , manejo , comisiones , almacenaje , etc .; salvo que expresamente lo autorice la Carta de Crédito .

c) La mercancía deberá coincidir literalmente en descripción y volumen o cantidad , exactamente de

conformidad con lo que estipula la Carta de Crédito. El mencionar otras mercancías no estipuladas en el Crédito Documentario o aún una mayor cantidad o volumen de las que estipule, se considerará discrepancia, aún cuando no se cobre su importe. Esto es debido a la posibilidad de que el comprador tenga dificultades al introducir a su país mercancías que no concuerden precisamente con el permiso de importación, o simplemente que se pueda valer de ello para no aceptar la documentación. También puede suceder que el comprador se viera obligado a efectuar desembolso por fletes, seguro, maniobras, etc. por mercancías que no haya contratado.

e) Las facturas deberán mostrar los precios de cotización, según lo indique el crédito documentario, usando 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. Así mismo, deberán mencionar las marcas y números de bultos respectivos.

5.3 . CONOCIMIENTO DE EMBARQUE BILL OF LANDING

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

a) El beneficiario debe cuidar que los conocimientos que presente sean "limpios", o sea que no contengan ninguna cláusula que directa e indirectamente indique deficiencia en el empaque o en el estado en que fué recibida la mercancía al momento de embarque . Los conocimientos tampoco podrán mostrar alteraciones, enmendaduras , raspaduras , etc. salvo que hayan sido afectadas por el propio agente portador quien en ese caso deberá firmarla como certificación de su autenticidad .

b) Cuando la Carta de Crédito estipule conocimientos de embarque que muestren mercancías a bordo , debe cerciorarse de que la cláusula "On Board " o "Mercancía a Bordo " u otra equivalente , aparezca en los conocimientos de que éstos mencionen claramente la fecha y el punto de embarque . La expresión "Sobre cubierta", "On Deck " u otra equivalente constituye discrepancias. Esta consideración no surte efecto si el crédito permite expresamente embarques " Sobre Cubierta " .

c) La descripción de la mercancía en los

conocimientos de embarque podrá ser en términos generales, es decir, no tan detalladamente como en las facturas comerciales.

d) El beneficiario deberá presentar el juego completo de conocimientos, consistente en varios originales que los mismos señalen.

e) Los conocimientos deben señalar al beneficiario del crédito, embarcador de la mercancía, salvo que se permita lo contrario expresamente.

f) Los conocimientos deben mostrar claramente el importe del flete respectivo y si éste ya ha sido pagado o si es por cobrar, lo cual naturalmente debe estar de acuerdo a lo estipulado en la Carta de Crédito.

g) En los casos en que la Carta de Crédito así lo estipule, los conocimientos deberán mostrar una fecha de embarque no posterior a la que hubiera señalado el crédito como plazo máximo para efectuar el embarque. Tampoco se aceptará conocimientos fechados con anterioridad al establecido de la Carta de Crédito, salvo que la misma lo permita.

h) Es un contrato entre la empresa transportista y el embarcador que especifica las obligaciones del transportista.

i) Es una constancia de recepción de mercancías y representa un título de propiedad de la misma.

j) Generalmente el exportador debe aparecer como embarcador .

k) Deberá mostrar claramente la parte a consignar y a notificar como lo indica el crédito .

l) Cualquier cambio o alteración deberá ser autorizada por la compañía transportista .

m) Si es hecho a la orden o a la orden del embarcador deberá ser endosado al reverso por el exportador .

Una vez que ya hemos visto lo que es un conocimiento de embarque marítimo, mencionamos a continuación sus ventajas y desventajas .

Ventajas :

El costo del transporte marítimo es más económico que el aéreo , pudiéndose transportar grandes pesos y volúmenes .

Desventajas :

El tiempo de travesía es mayor con respecto a los demás tipos de transporte .

**5.3.1. CONOCIMIENTO DE EMBARQUE
AEREO (AVION)
AIR WAYBILL**

a) Es un contrato entre el Embarcador y la aerolínea, donde se especifican las obligaciones de la compañía, siendo la constancia de recepción de la mercancía .

b) No es título de propiedad e incluye seguro (limitado) para la mercancía .

c) Se expiden varios originales , los cuales tienen diferente uso , entregado al embarcador la rotulada " Para el cliente " o " Para el embarcador " , para el retiro de la mercancía .

d) Cuando el crédito pide se indique el vuelo así lo debe mostrar la guía .

Utilizar este tipo de embarque representa :

Rapidez .

Puede constituir una corriente de distribución más regular y fluida , lo que permite disminuir el volumen de existencias y espacios para almacenarlas .

**5.3.2. CONOCIMIENTO DE EMBARQUE
TERRESTRE (CAMION)
CARTA DE PORTE O CAMION DE EMBARQUE**

a) Es un recibo que ampara mercancías y no cubre seguro .

b) No es un título de propiedad .

c) También es llamado " Carta de Porte " o " Talón de Camión " .

d) En el caso de embarques de y hacia Estados Unidos , generalmente se usa " Talón de Camión " , el cual se expide en un original entregado al embarcador si el flete ha sido cubierto ; si es por cobrar se entrega una copia y el original viaja con la mercancía .

e) Si se trata de embarques a Sudamerica , generalmente se emite " Carta Porte " .

Algunos de los principales problemas que pueden resultar de utilizar éste tipo de transporte son :

1.- Demoras por causa de descomposturas .

2.- No existe un servicio muy especializado .

3.- La mayoría de las empresas realizan el recorrido cuando consideran que el viaje es costeable .

Cabe mencionar que el transporte de mercancías por carretera, juega un papel muy importante en el Comercio Interior, es decir, para las operaciones con Cartas de Crédito Domésticas.

**5.3.3. CONOCIMIENTO DE EMBARQUE
FERROVIARIO (FERROCARRIL)
BILL OF LANDING OF RAIL ROAD**

a) Es un contrato de transporte entre el Embarcador y el transportista a la vez que un recibo de mercancías .

b) Se expide en un original y no se pueden prohibir los transbordos , si se acepta flete por cobrar .

c) Se pueden fletar en :

- Embarque a granel .
- Embarque en carro por entero .
- Tanque plataforma .
- Contenedores

d) No es un título de propiedad .

Ventajas y Desventajas :

Existe la posibilidad de un " Cambio de Destino " , es decir , que permite al empresario comenzar el envío en una dirección y establecer o cambiar su destino mientras el vagón se encuentra en camino ; otra ventaja es el llamado " Preceso en Ruta " , es decir , si por falta de detalles y por falta de tiempo no se hubieren terminado al madar el envío , existe la posibilidad de trabajar sobre el producto complementando así su elaboración .

La limitación de éste medio es inflexibilidad , es decir , el producto sólo podrá ser transportado hasta donde lleguen las vías .

5.3.4. CONOCIMIENTO DE EMBARQUE COMBINADO

Son los documentos de embarque que amparan mercancía que usualmente viaja en contenedores desde el lugar donde el transportista la toma a cargo hasta el destino final, por lo que pueden ser utilizados diferentes medios de transportes.

5.4. POLIZA DE SEGURO

En cualquier movimiento de bienes de un punto a otro, éstos se encuentran sujetos a la ocurrencia de daños o pérdidas en mayor o menor escala; pero no terminan hasta su llegada al punto de su destino final. Estos riesgos se encuentran en relación íntima con la naturaleza propia del objeto transportado, medio de transporte empleado, forma de embalaje por empaque, distancia del recorrido de acuerdo con los puntos de origen, destino y circunstancias varias prevaletientes durante su tránsito tanto climatológicas como físicas.

Por las razones expuestas anteriormente, es necesario que se utilicen pólizas de seguro, las cuales tienen por objeto resarcir al asegurado de las pérdidas y/o daños que pudieran sufrir las mercancías transportadas por los medios propios de locomoción terrestre, marítima y aérea.

Todas las pólizas deben contener las siguientes características:

a) El original deberá ser firmado por la compañía aseguradora.

b) La fecha de la póliza no deberá ser posterior a la que muestre el conocimiento de embarque. En caso de que así sea deberá cubrir el embarque a partir de la fecha de expedición del conocimiento de embarque.

c) Deberá cubrir la mercancía que describe la factura comercial.

d) Expedida a favor de quien se indique en el crédito comercial .

e) Salvo estipulación en contrario deberá ser expedida en la misma moneda que el crédito comercial y al menos por el valor C.I.F. de la factura .

f) Las alteraciones y/o correcciones deberán ser autorizadas por la compañía aseguradora .

g) Deberá indicar punto de embarque y de destino y amparar transbordos , si éstos se efectúan .

h) Cubrir los riesgos especificados en el crédito , e incluir la cláusula de todo riesgo y de bodega del comprador a bodega del vendedor si así se requiere .

i) Los datos del embarque y/o marcas deberán concordar con el conocimiento de embarque , factura y otros documentos .

5.5. OTROS DOCUMENTOS

Los otros documentos que pida la Carta de Crédito, tales como :

Certificado de Origen ,

Calidad ,

Análisis ,

Peso ,

Listas de Empaque ,

Etc .

deberán coincidir en sus datos entre sí y con los documentos de embarque , debiendo ser expedidos por quien indique la Carta de Crédito , o por quien sea , si no se hace mención expresa de ello .

5.6. TRAMITE DE DOCUMENTOS CON DISCREPANCIAS

Si a pesar de haberse tomado las debidas precauciones, al propio exportador o el banco negociador encuentran discrepancias entre la documentación y la Carta de Crédito, el primer paso será hacer todo lo posible por corregir los documentos que están en falta. Cuando materialmente no sea posible lograrlo oportunamente, el exportador puede optar por alguno de los siguientes caminos para obtener el pago.

a) El banco negociador o pagador que comunique por la vía más adecuada (Cable, Telefono, Telex, Fax, Etc.), al banco emisor extranjero, las discrepancias que presentan los documentos solicitando su autorización para entregar el valor de los documentos.

b) Extenderle una Carta de Garantía al banco pagador o negociador, solicitando le entregue el importe bajo su responsabilidad, comprometiendose a su devolución en caso de que el importador extranjero no acepte los documentos con las discrepancias que presentan. Esta garantía esta sujeta a la aprobación del banco pagador o negociador, que estaría en función de la solvencia económica y moral del exportador y tal como si se tratara de una operación de Crédito normal. Además, ésta garantía una vez constituida no podrá cancelarse si no hasta que la institución local reciba la conformidad del banco emisor.

CAPITULO SEIS :

REGLAS Y USOS
UNIFORMES RELATIVOS
A LAS CARTAS DE CREDITO

REGLAS Y USOS UNIFORMES RELATIVOS A LAS CARTAS DE CREDITO :

El manejo de Cartas de Crédito es una práctica muy extendida en todo el mundo, que se presta a que no sólo cada país, sino inclusive cada institución de una interpretación a su manera individual, sus modalidades y estipulaciones, lo cual puede originar divergencias de opinión entre quienes intervienen en su manejo. Para evitar ésta situación, la Cámara Internacional de Comercio, con sede en París, ha logrado que la mayoría de los países adheridos a la misma, entre los cuales está México, unifiquen la interpretación de sus principales aspectos. Este criterio uniforme se conoce con el nombre "Prácticas y Usos Uniformes para Cartas de Crédito".

México se adhirió a estas reglas y todas las Instituciones de Crédito Mexicanas que establecen, notifican, negocian o pagan Cartas de Crédito, se rigen por ellas.

Sin embargo, la práctica de Cartas de Crédito está tan desarrollada que ha sido necesario revisar el texto existente con la mira de asegurar la adhesión de países que no había aceptado las prácticas y usos.

La Cámara Internacional de Comercio somete este texto a las Asociaciones de Banqueros de los distintos países para su adopción y recomienda ponerlo en vigor por los bancos.

La última de las revisiones que ha sufrido el texto de

reglas y usos uniformes realizada por la Cámara Internacional de Comercio fué en 1983 en la publicación 400 que es la vigente hasta nuestros días .

Las reglas y usos uniformes se refiere a cualquier diferencia que exista entre los términos de la Carta de Crédito y los documentos , es decir , las discrepancias , y son las normas que se deben cumplir para el establecimiento de la Carta de Crédito .

Por considerarse de interés general , ha continuación hacemos un comentario de los artículos mas importantes contenidos en la publicación 400 , y con relación a algunos que a nuestro juicio lo ameritan se incluye una breve interpretación , la cual no representa el criterio oficial de la Cámara Internacional de Comercio ni de ningún otro organismo similar .

6.1. DISPOSICIONES GENERALES Y DEFINICIONES.

Las disposiciones generles se refieren a que todos los artículos contenidos en la publicación 400 de las reglas y usos uniformes, son aplicables a todos los créditos (Cartas de Crédito, Créditos Documentarios, Stand By, Etc.).

Para efectos de cualquier operación de Comercio Exterior se entiende por Crédito: "Todo convenio en virtud del cual un banco (banco emisor) ordenado a petición y de conformidad con las instrucciones de un cliente (Ondenante del Crédito) se obliga a:

- Efectuar un pago a tercero (Beneficiario).
- Autorizar a un banco a efectuar dicho pago, contra entrega de los términos y condiciones del Crédito que se haya cumplido.

Por su naturaleza los Créditos son operaciones independientes de los contratos de venta o de cualquier otra índole, por lo que todas las partes involucradas negocian con documentos, y no con mercancías, servicios y/u otras actividades.

Las instrucciones para modificar cualquier término dentro de las Cartas de Crédito deben ser completas y precisas.

Las estipulaciones del Crédito deben ser de lo más sencillas posible evitando cláusulas demasiado complicadas.

6.2. FORMA Y NOTIFICACION DE LOS CREDITOS.

Las formas que pueden presentar los créditos son :

- a) Revocable .
- b) Irrevocable .

Todos los Créditos deben indicar claramente si son revocables o irrevocables , a falta de tal indicación el Crédito será considerado como revocable .

Dentro de éstos dos grupos hay muchas variantes, como por ejemplo , confirmados , transferibles , revolventes, contra aceptación , etc.; los cuales ya comentamos con anterioridad .

Un crédito revocable puede ser modificado o cancelado por el banco emisor en cualquier momento y sin notificación previa al beneficiario .

Un crédito irrevocable constituye un compromiso en firme por parte del banco emisor , siempre y cuando los documentos estipulados sean presentados en los términos y condiciones especificados .

Quando el banco emisor solicita o autoriza a otro banco a confirmar su crédito irrevocable , y éste último ha agregado su confirmación , esta confirmación constituye un compromiso en firme de tal banco (Banco Confirmante) .

Si el banco emisor solicita o autoriza a un banco a agregar su confirmación a un Crédito, pero éste no está en condiciones de hacerlo, éste banco debe informarlo sin demora al banco emisor.

Tales compromisos no pueden ser modificados ni cancelados sin la conformidad del banco emisor, del banco confirmante (si lo hay) y el beneficiario.

Todos los Créditos deben indicar claramente si son disponibles para pago a la vista, para pago diferido, para aceptación o para negociación. También deben designar a un banco, el cual está autorizado a pagar (banco pagador), o aceptar giros (banco aceptante), a negociar (banco negociador), a menos que el crédito permita la negociación en cualquier banco (banco negociador).

La telecomunicación será considerada como el instrumento operativo del crédito o de la modificación.

Si un banco recibe instrucciones incompletas o confusas para emitir, confirmar, notificar o modificar un crédito, podrá hacer una notificación previa al beneficiario solamente para su información y sin ninguna responsabilidad.

6.3. OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES

Los bancos tienen la obligación de examinar todos los documentos con razonable cuidado para determinar si aparentemente éstos están de acuerdo con los términos y condiciones del Crédito .

El banco emisor tendrá un plazo razonable para examinar los documentos y determinar si emite o rechaza los documentos .

Si el banco emisor decide rechazar los documentos debe notificar tal efecto sin demora , al banco de quien él recibió los documentos (banco remitente) , o al beneficiario si recibió la documentación de él directamente .

El banco emisor estará entonces en condiciones de reclamar al banco remitente la devolución de cualquier reembolso que se haya hecho a este banco .

Si el banco remitente no pone en conocimiento al banco emisor acerca de cualquier discrepancia en los documentos , o notificar al banco emisor que ha pagado, incurrió en un compromiso de pago diferido , aceptado o negociado bajo reserva o contra garantía con respecto a tales discrepancias .

6.4. CLAUSULAS EXONERATORIAS

Este tema se refiere a todo lo que no están obligados los bancos.

Los bancos no asumen ninguna responsabilidad u obligación en cuanto a:

a) Documentos, es decir, en cuanto a su forma, suficiencia, exactitud, autenticidad, falsificación o valor legal, ni tampoco asume responsabilidad alguna u obligación en cuanto a la descripción, cantidad, peso, calidad, estado, embalaje, entrega, o valor de las mercancías representadas por cualquier documento. Y en cuanto a la buena fé, solvencia, cumplimiento o reputación del embarcador, de los transportistas, o de los aseguradores o de cualquier otra persona.

b) Retraso, es decir, demora o pérdida en tránsito de cualquier mensaje, cartas o documentos en cuanto a la demora, mutilación o cualquier error derivado de la transmisión de cualquier telecomunicación, ni por errores de transmisión o interpretación de términos técnicos.

c) Por causas de fuerza mayor, es decir, la interrupción de sus propias actividades provocada por motines, conmociones civiles, insurrecciones, guerras o cualquier otra cosa fuera de su control.

El banco emisor no está exonerado de ninguna de sus obligaciones para efectuar él mismo el reembolso, si éste reembolso no es efectuado por el banco reembolsante.

El banco emisor será responsable ante el banco pagador por cualquier pérdida o interés si el reembolso no es efectuado a la primera demanda.

6.5. DOCUMENTOS

Los bancos pagan, negocian o aceptan contra los documentos estipulados en el crédito documentario. En consecuencia, no se aceptarán documentaciones incompletas y se podrán rechazar documentos adicionales que no exija el crédito, aún cuando en apariencia no afecten desfavorablemente a la operación.

Los bancos pagadores o negociadores no se les puede exigir que usen su criterio para determinar la eficiencia, solvencia, capacidad, etc.; de quien tenga que emitir algún documento, ya que la firma que para el banco negociador sea de "primera", pudiera no serlo para el banco emisor o el solicitante.

A menos de que se estipule lo contrario en la Carta de Crédito, los bancos aceptarán un documento que lleve fecha de emisión anterior a la fecha de emisión del crédito siempre y cuando tal documento sea presentado dentro de los límites de tiempo establecidos en el crédito.

6 . 6 . DOCUMENTOS DE TRANSPORTE

Referente a los documentos de transporte la reglamentación indica que los bancos los aceptarán cuando:

– Parezcan en apariencia ser emitidos por un transportista autorizado .

– Conste del juego completo de originales emitidos por el embarcador si fué emitido en más de un original y ;

– Cumpla con todas las estipulaciones del crédito .

Todo lo que se refiere al transporte de las mercancías debe estar indicado textualmente en los documentos de transporte , por ejemplo :

Si deseamos que la mercancía sea transportada sobre cubierta tendremos que incluir en el texto la frase "SOBRE CUBIERTA" .

Ahora bien , otro ejemplo sería que si es necesario un transbordo (transferencia o reembarque) durante el curso del transporte , los documentos deben indicar que las mercancías serán transbordadas .

Por último es importante señalar que por norma general un documento de transporte no debe llevar ninguna cláusula o anotación sobre añadida .

6.7. DOCUMENTOS DE SEGURO

Los documentos de seguro deben ser como se estipula en el crédito y deben ser emitidos y/o firmados por las compañías de seguros, aseguradores o sus agentes.

La fecha de iniciación de la cobertura será considerada a partir de la fecha de embarque, a menos que se estipule una fecha diferente dentro del crédito.

El documento de seguro deberá estar expresado en la misma moneda que la del crédito.

A menos que se estipule de otra forma el documento de seguro debe indicar como cobertura efectiva el valor C.I.F. (costo, seguro y flete) o el valor C. I. P. (flete, transporte y seguro pagado) de las mercancías según sea el caso, más un 10%. Si los bancos no logran determinar el valor C. I. F. o C. I. P., aceptarán como valor mínimo el valor exigido en el crédito como pago, aceptación o negociación o el valor de la factura comercial cualquiera que sea el mayor.

Los créditos deberán indicar el tipo de seguro requerido y en su caso los riesgos adicionales, que tengan que ser cubiertos.

6.8. FACTURA COMERCIAL

Las facturas comerciales deben ser expedidas a nombre del ordenante del crédito.

Los bancos pueden rechazar las facturas comerciales emitidas por importes superiores al importe permitido por el crédito.

La descripción de las mercancías en la factura comercial debe corresponder a la descripción que figura en el crédito.

Estos son los factores de mayor importancia a los que se refiere la reglamentación en cuanto a la Factura Comercial.

6.9. OTROS DOCUMENTOS

La reglamentación considera únicamente como otros documentos a los certificados de peso.

Si el crédito exige un testimonio o certificación de peso, los casos en que el transporte no sea por mar, los bancos aceptarán el sello de pesaje o declaración de peso que haya sido estampado en el documento de transporte por el transportista o su agente, a menos que el crédito específicamente estipule que el testimonio o certificación de peso se demuestre mediante otro documento separado.

6 . 10 . DISPOSICIONES DIVERSAS

Serán consideradas como disposiciones diversas las siguientes :

Las expresiones " alrededor de " o similares, empleadas en relación con el importe del crédito, serán interpretadas en el sentido de que permite una diferencia que no exceda del 10 % en más o menos, en el importe del crédito .

A menos que un crédito estipule que la cantidad de las mercancías que se especifica no debe excederse ni reducirse , se permite una tolerancia del 5 % en más o en menos.

Los libramientos y/o embarques parciales son permitidos a menos que el crédito contenga instrucciones en contrario .

Embarques por mar o por más de un medio de transporte pero que incluya transporte por mar efectuados en el mismo barco y en el mismo viaje no serán considerados como embarques parciales .

6.11. FECHA DE VENCIMIENTO Y PRESENTACION

Todos los créditos deben especificar una fecha de vencimiento para la presentación de documentos para pago, aceptación o negociación .

Los documentos deben ser presentados en o antes de la fecha de vencimiento .

Si un banco emisor estipula que un crédito es disponible por un "mes" o por "seis meses" o un período similar , pero no especifica la fecha por la cual se empieza a contar el plazo , la fecha de emisión del crédito por el banco emisor será considerada como el primer día desde el cual se empieza a contar el plazo .

Cada crédito que requiera de un documento de transporte , debe estipular también un período de tiempo específico después de la fecha de emisión de los documentos de transporte , durante el cual se deben presentar los documentos para pago , aceptación o negociación .

Si el crédito no estipula tal período de tiempo , los bancos rechazarán los documentos presentados después de transcurridos 21 días contando a partir de la fecha de emisión de los documentos de transporte .

Si la fecha de vencimiento del crédito y/o último día del periodo de tiempo caé en un día en el cual el banco,

está cerrado , la fecha de vencimiento estipulada y/o último día del período de tiempo será prorrogada para el primer día hábil siguiente en el cual dicho banco es abierto .

La última fecha de embarque a bordo o de despacho, o de toma de la carga no será prorrogada .

La palabra "a", "hasta", "de" u otra con similar significado aplicada a cualquier fecha en el crédito, se entenderá que incluye la fecha mencionada. La palabra "después" se entenderá que excluye la fecha mencionada .

Los terminos "primera mitad", "segunda mitad" de un mes interpretarán respectivamente como "del 1 al 15" y "del 16 al último día del mes".

6 . 12 . TRANSFERENCIA

Un crédito transferible es un crédito en virtud del cual el beneficiario tiene el derecho de dar instrucciones al banco designado para efectuar un pago o la aceptación, o cualquier banco facultado para efectuar la negociación, para que el crédito pueda ser utilizado en su totalidad o en parte por uno o más beneficiarios (segundos beneficiarios).

Un crédito puede ser transferido únicamente si éste es designado expresamente como "transferible" por el banco emisor.

El banco al cual se le solicita efectuar la transferencia, no tendrá la obligación de efectuar tal transferencia si no dentro de los límites y en la forma a la que expresamente haya dado su conformidad.

Un crédito transferible puede ser transferido solamente una vez. Y puede ser transferido únicamente bajo los términos y condiciones especificados en el crédito original.

El primer beneficiario tiene el derecho de sustituir con sus propias facturas las del segundo beneficiario, por importantes que no excedan del tiempo original estipulado en el crédito.

C O N C L U S I O N E S

CONCLUSION DEL TEMA

En la actualidad los Créditos han ocupado un lugar muy importante en la economía de los países, ya que por medio de ellos podemos contar con los recursos necesarios para obtener materia prima, materiales, etc., para el proceso productivo, así como también para maquinaria y todo lo que tenga que ver con nuestro giro. De aquí la "Importancia de las Cartas de Crédito en el Comercio Exterior", ya que son muchas las empresas mexicanas que realizan operaciones con otros países. Apoyadas en dichas Cartas de Crédito, podemos decir que son un valioso instrumento para incrementar el intercambio de mercancías entre un país y otro y la actividad económica.

Las Cartas de Crédito brindan seguridad tanto al Exportador en lo relacionado al cobro de su venta, como al Importador en lo relacionado al buen manejo y la recepción de sus bienes.

Considerando los aspectos anteriores nos damos cuenta de que las Instituciones de Crédito proporcionan un servicio efectivo a través del cual se pueden obtener los siguientes beneficios.

- Contar con el Recurso Monetario Indispensable para la adquisición.
- Mayor celeridad en cualquier operación respecto a la Compra - Venta de bienes.

- Mayor claridad en lo relacionado a los términos de venta pactados .

- Homogeneidad respecto a la reglamentación aplicada entre los diferentes países.

Tenemos la plena seguridad de que en los temas tratados en el presente trabajo se logra reunir lo mas sobresaliente respecto a las formas en que se pueden realizar operaciones con Cartas de Crédito , quienes intervienen en su realización , a que normatividad deben ajustarse cada una de las partes , la documentación que se requiere , de tal manera , que quienes necesitan información al recurrir a ésta investigación lograrán encontrar una buena orientación al respecto .

CONCLUSION DEL TRABAJO

1.- Este trabajo pretende ser cien por ciento práctico de acuerdo a lo que se vive y realiza diariamente en las empresas que importan y exportan con regularidad o para aquellas organizaciones que se inician en este campo .

2.- Este trabajo pretende coadyuvar a maestros y alumnos con los cambios que vive actualmente el mundo en todas las esferas : político social, económico, cultural, etc., lo que hace indispensable capacitar al personal del área de comercio exterior de las empresas para mejorar y eficientar el servicio con sus clientes internacionales .

3.- Consideramos importante este trabajo con motivo de la inminente firma del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá , ya que nuestro país va a tener un ambiente dinámico en su Comercio Exterior con estos países asiáticos y europeos éste mismo Comercio Exterior , por lo cual confiamos que este trabajo sirva de guía y orientación a personas , alumnos y maestros interesados en la materia .

4.- Consideramos que es necesario actualizar los programas en materia de Comercio Exterior , en las escuelas superiores , y este trabajo podría ser una sencilla y humilde colaboración para actualizar dichos conocimientos sobre todo en el campo práctico .

GLOSARIO EN TERMINOS DE COMERCIO EXTERIOR

BANCO CORRESPONSAL.— (Banco del Vendedor) Es el banco que se encarga de notificar y/o confirmar al beneficiario la aceptación de la Carta de Crédito .

BANCO EMISOR.— (Banco del Comprador) Es el banco que abre una Carta de Crédito , por medio de la cual se obliga a pagarle al vendedor por cuenta y orden del comprador .

CARTA DE CREDITO.— Compromiso que adquiere una Institución bancaria (Banco Emisor) por cuenta de la 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 la presentación de determinados documentos y el cumplimiento de las condiciones estipuladas .

CARTA DE CREDITO IRREVOCABLE CONFIRMADA.— Este documento constituye un compromiso irrevocable , es decir , que no puede cancelarse , de pago , no solamente del banco extranjero que la emite o establece , sino también del banco local (en este caso un banco mexicano) que se compromete solidariamente a efectuar al pago en algunas de sus oficinas .

CARTA DE CREDITO IRREVOCABLE NO CONFIRMADA.— Este documento constituye el compromiso

irrevocable que asume un banco extranjero de pagar el importe especificado en la Carta de Crédito, al recibir en sus oficinas los documentos respectivos, siempre y cuando estén extendidos de acuerdo con las condiciones de la misma.

CARTA DE CREDITO REVOCABLE .- Como su nombre lo indica, este tipo de Carta de Crédito ofrece una protección o garantía de pago muy relativa, ya que puede revocarse (cancelarse) o modificarse en cualquier momento, sin previo aviso al beneficiario, bastando para ello con que el solicitante pida su renovación o modificación al banco que emite la misma.

CARTA DE CREDITO DE EXPORTACION .- Son aquellas en las que un banco de determinado país notifica, avisa o confirma a una persona (beneficiario) que normalmente se encarga de efectuar la exportación de la mercancía.

CARTA DE CREDITO DE IMPORTACION .- Son aquellas que abre un banco de determinado país como medio de pago por las mercancías que normalmente serán importadas al mismo país.

C & F (Cost and Freight) .- Costo y Flete .

CIF (Cost, Insurance, Freight) .- Costo, Seguro, Flete .

COMERCIO EXTERIOR .- Es aquel que se realiza fuera de las fronteras de un país .

COMERCIO INTERIOR..- Es aquel que se realiza dentro de las fronteras de un país .

COMPRADOR .- Es la persona física o moral que acude a un banco al que le solicita la apertura de un crédito documentario , carta de crédito o crédito comercial a favor de su vendedor , para pagar sus compras en el mercado nacional o sus importaciones del mercado internacional .

CONOCIMIENTO DE EMBARQUE .- Es un documento expedido por el portador o en su nombre y que constituye la prueba del contrato de transporte , y de que la mercancía efectivamente se a cargado a bordo del buque .

CREDITO .- Es una transacción entre dos partes en la que una de ellas entrega dinero , bienes , servicios o títulos valores a cambio de la promesa de un pago futuro por la otra parte .

EXPORTACION .- Salida de cualquier mercancía de un territorio aduanero .

Ex Works .- Ex Fabrica .

Ex QUAY .- En el muelle .

Ex SHIP .- En el barco .

F A S .- (Free Along Side) .- Libre al costado del buque .

F O B .- (Free on Board) .- Libre a bordo .

FOR FOT.- Libre vagón o camión.

IMPORTACION.- Entrada de cualquier mercancía a un territorio aduanero.

REEMBARQUE.- Acción material de volver a embarcar una mercancía ya descargada.

TERRITORIO ADUANERO.- Territorio de un Estado en el cual las disposiciones de su legislación son aplicables.

TRANSBORDO.- Traslado de mercancía efectuado bajo control aduanero, desde una unidad de transporte a otra o a la misma en distinto viaje, incluida su descarga a tierra, para continuar a su destino.

VENDEDOR.- Es quien generalmente exige al comprador que le pague el importe de la venta con un crédito comercial a su favor.

B I B L I O G R A F I A

- 1.- Las Exportaciones y el Mercado Internacional .
Ed. Editasa .
- 2.- Manual del Exportador .
Ed. Banca Confía S.N.C.
- 3.- Teoría del Comercio Internacional .
Ricardo Torres Gaytán , Ed Siglo XXI
- 4.- Manual Práctico de Comercio Exterior .
Homero Sagahou Hervert .
- 5.- Tesis Promoción y Financiamiento a la
Exportacion .
Martha Elvia Valle Huerta .
U N A M 1989
- 6.- Enciclopedia Hispánica Vol. 4 Macropedia .
1989 - 1990

- 7.- El ABC de las Cartas Comerciales de Crédito .
John L. O'Halloran
New York , New York 1946

- 8.- Comercio Internacional .
Salvador Mercado . Vol I
Ed. Limusa .

- 9.- Comercio Internacional .
Salvador Mercado . Vol II
Ed. Limusa .

- 10.- Cartas de Crédito (Folleto Bancomer S.A.)
Sistema Bancos de Comercio
Deptos. de Negocios Internacionales .

- 11.- Regras y Usos Uniformes Relativos a las
Cartas de Credito .