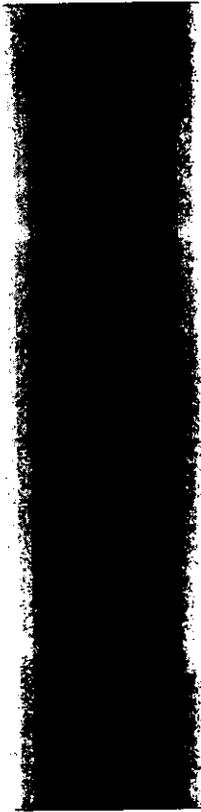


81  
281



Universidad Nacional Autónoma de México

UNIVERSIDAD NACIONAL AVANZADA DE MEXICO **Facultad de Contaduría y Administración**



**LA CARTA DE CREDITO  
COMO INSTRUMENTO DE  
FINANCIAMIENTO Y SU  
IMPORTANCIA EN EL  
COMERCIO INTERNACIONAL**

SEMINARIO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA  
PARA OBTENER EL TITULO DE:

**LICENCIADO EN ADMINISTRACION**

PRESENTA:  
**ERICK VINCENT QUEZADA GOMEZ**

ASESOR DEL SEMINARIO:  
**L.A. HECTOR ORTIZ REYES**



MEXICO, D.F.

**1998**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

266765



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



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

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

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

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



“ La disciplina es la parte más importante del éxito”.

*Truman Capote*



---

## **AGRADECIMIENTOS**

### **A MIS PADRES:**

- *Por ser un ejemplo de superación constante, donde la unión y la comunicación fueron factores importantes para terminar esta tesis.*

### **A MIS HERMANOS:**

- *Por su apoyo y confianza.*

### **A MIS AMIGOS:**

- *Por estar siempre ahí en la buenas y en las malas.*
-



## INDICE

<b>METODOLOGIA BASICA</b> .....	6
<b>INTRODUCCION</b> .....	9
<b>CAPITULO UNO</b> .....	11
<b>1.1 ¿QUE ES EL CREDITO?</b> .....	11
<b>1.2 UTILIDAD Y VENTAJAS DEL CREDITO</b> .....	15
<b>1.3 CLASES DE CREDITO.</b> .....	18
<b>1.3.1 CREDITO PUBLICO.</b> .....	19
<b>1.3.2 CREDITO PRIVADO</b> .....	20
<b>1.3.3 CREDITO A LA PRODUCCION</b> .....	21
<b>1.3.4 CREDITO AL CONSUMO.</b> .....	22
<b>1.3.5 CREDITO PERSONAL</b> .....	22
<b>1.3.6 CREDITO REAL.</b> .....	23
<b>1.3.7 CREDITO A CORTO PLAZO.</b> .....	24
<b>1.3.8 CREDITO A LARGO PLAZO</b> .....	25
<b>1.4 INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO O TITULOS DE CREDITO</b> .....	26
<b>1.4.1 INSTRUMENTOS A CORTO PLAZO</b> .....	26
<b>1.4.1.1 CREDITO MERCANTIL</b> .....	27
<b>1.4.1.2 PAGARES.</b> .....	27
<b>1.4.1.3 PRESTAMOS BANCARIOS.</b> .....	27
<b>1.4.2 INSTRUMENTOS A LARGO PLAZO</b> .....	29
<b>1.4.2.1 BONOS.</b> .....	29
<b>1.4.2.2 ACCIONES</b> .....	30
<b>1.4.2.3 INVERSION DE UTILIDADES.</b> .....	31
<b>1.4.2.4 VENTA DE ACTIVO FIJO INNECESARIO</b> .....	31



1.4.2.5 HIPOTECAS.....	31
<b>CAPITULO 2</b> .....	<b>34</b>
2.1 ORIGENES DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.....	35
2.1.1. ANTECEDENTES .....	37
2.2 ORGANISMOS QUE REGULAN EL SISTEMA FINANCIERO .....	40
2.2.1 SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO .....	40
2.2.2 BANCO DE MEXICO .....	40
2.2.3 COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS.....	42
2.2.4 COMISION NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES. ....	42
2.3 INSTITUCIONES QUE LA INTEGRAN.....	44
2.3.1 BANCA COMERCIAL.....	44
2.3.2 BANCA DE DESARROLLO .....	45
2.3.3 SOCIEDADES FINANCIERAS DE OBJETO LIMITADO (SOFOLES).....	46
2.3.4 CASAS DE BOLSA .....	47
2.3.5 FIDEICOMISO .....	48
2.3.6 UNIONES DE CREDITO.....	49
2.3.7 SOCIEDADES DE INVERSION .....	51
2.3.8 COMPAÑIAS DE SEGUROS.....	53
2.3.9 ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO.....	54
2.2.10 ARRENDADORAS .....	55
2.2.11 AFIANZADORAS .....	58
2.2.12 FACTORAJE .....	60
2.2.13 SOCIEDADES DE INFORMACION CREDITICIA.....	63
<b>CAPITULO 3</b> .....	<b>68</b>
3.1 DESARROLLO.....	68
3.2. GENERALIDADES.....	73



3.3 DEFINICION Y FINALIDAD DE LOS CREDITOS DOCUMENTARIOS.....	75
3.4 PARTES QUE INTERVIENEN EN EL CREDITO COMERCIAL.....	75
3.5 EL CREDITO DOCUMENTARIO Y EL VENDEDOR.....	78
3.5.1. LA SEGURIDAD .....	79
3.5.2. VENTAJAS QUE OFRECE EL CREDITO DOCUMENTARIO AL VENDEDOR.....	81
3.6 EL CREDITO DOCUMENTARIO Y EL COMPRADOR.....	83
3.6.1 DESVENTAJAS DEL CREDITO DOCUMENTARIO.....	84
<b>CAPITULO 4</b> .....	<b>85</b>
4.1. TIPOS DE CREDITOS DOCUMENTARIOS.....	85
4.1.1. CARTAS DE CREDITO DE IMPORTACION.....	87
4.1.2 CARTAS DE CREDITO DE EXPORTACION.....	89
4.1.3 CARTAS DE CREDITO DOMESTICAS.....	91
4.2. TIPOS DE CARTAS DE CREDITO:.....	91
4.2.1 CARTAS DE CREDITOS REVOCABLES.....	91
4.2.2 CARTAS DE CREDITO IRREVOCABLES.....	93
4.3 TIPO DE POR EL COMPROMISO QUE ADQUIERE EL BANCO AVISADO.....	96
4.3.1 CREDITOS NOTIFICADOS O NO CONFIRMADOS.....	96
4.3.2 CREDITOS CONFIRMADOS.....	96
4.4 POR SU DISPONIBILIDAD O FORMA DE PAGO :.....	97
4.4.1 CREDITOS A LA VISTA.....	97
4.4.2 CREDITOS A PLAZO.....	97
4.4.3 CREDITOS DE ACEPTACION.....	98
4.4.4 CREDITOS DE PAGO DIFERIDO.....	99
4.5 POR LA FACILIDAD DE TRANSFERIR DERECHOS :.....	100
4.5.1 CREDITO TRANSFERIBLE .....	100
4.5.2 ASIGNACION.....	101



4.6 POR LA FACILIDAD DE NUEVA DISPOSICION DEL IMPORTE NEGOCIADO.....	102
4.6.1 CREDITOS REVOLVENTES.....	102
4.6.2 CREDITO BACK TO BACK.....	102
<b>CAPITULO 5</b> .....	104
5.1. REGLAS Y USOS UNIFORMES DE LA CAMARA INTERNACIONAL DE COMERCIO. ....	106
5.1.1 ARTICULOS MAS RELEVANTES DE LAS REGLAS Y USOS UNIFORMES RELATIVOS A CREDITOS DOCUMENTARIOS VERSION 500 PUBLICACION 1993 DE LA CAMARA INTERNACIONAL DE COMERCIO. ....	107
5.2 TERMINOS DE VENTA O INCOTERMS. ....	109
5.3 MEDIOS Y DOCUMENTOS DE TRANSPORTE O DE EMBARQUE.....	123
5.4 SEGURO DE LA MERCANCIA.....	125
5.5 NEGOCIACION DEL CREDITO.....	127
5.5.1 DOCUMENTACION REQUERIDA.....	128
5.5.2 DISCREPANCIAS .....	131
5.6 SOCIEDAD PARA LAS TELECOMUNICACIONES FINANCIERAS INTERBANCARIAS MUNDIALES (S.W.I.F.T).....	132
<b>CAPITULO 6</b> .....	135
6.1 INTRODUCCION. ....	135
6.2 DEFINICION. ....	136
6.3 TIPOS DE GARANTIA. ....	137
6.3.1 STAND BY. ....	137
6.3.2 TENDER BOUND (BONO DE OFERTA).....	138
6.3.3 BID BOND (BONO DE OFERTA O ADJUDICACION).....	138
6.3.4 ADVANCED PAYMENT BOND (BONO DE ANTICIPO).....	139
6.3.5 PERFORMANCE BOND (BONO DE EJECUCION).....	139
<b>CAPITULO 7</b> .....	140
7.1 CREDITO COMERCIAL IRREVOCABLE DE IMPORTACION.....	140
COMENTARIOS: .....	153



7.2 USO CORRECTO DE INCOTERMS.....	154
<b>GLOSARIO DE TERMINOS</b> .....	<b>158</b>
<b>CONCLUSIONES</b> .....	<b>168</b>
<b>BIBLIOGRAFIA</b> .....	<b>171</b>
<b>WEB SITES VISITADOS</b> .....	<b>172</b>
<b>ANEXOS</b> .....	<b>175</b>



## **METODOLOGIA BASICA**

### **1. CARRERA:**

Licenciado en Administración.

### **2. AREA:**

Finanzas.

### **3. TEMA GENERICO:**

Instrumentos de crédito.

### **4. TEMA ESPECIFICO:**

La carta de crédito.

### **5. ESPECIFICACION DEL TEMA.**

La carta de crédito como instrumento de financiamiento y su importancia en el comercio internacional.

### **6. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:**

¿Qué beneficios se obtienen al utilizar la carta de crédito y sus modalidades como instrumento de financiamiento en el nuevo entorno financiero mundial?



## **7. PLANTEAMIENTO DE LA HIPOTESIS:**

Comprobar que la carta de crédito y sus variantes tienen suma importancia en el comercio internacional como instrumento de financiamiento, dando a conocer los procedimientos de realización y tramitación del instrumento, así como las ventajas y desventajas que presentan sus variantes, contemplando el marco jurídico legal que los regulan, tanto nacional como mundial, y su aplicación práctica en los mercados.

### **Variable dependiente:**

El desarrollo del comercio internacional.

### **Variable independiente:**

Las variantes de la carta de crédito presentan ventajas y desventajas al aplicarse en el mercado en sus diversas modalidades

## **8. OBTENCION DE INFORMACION**

La información para la realización de esta tesis, se obtuvo mediante dos técnicas: La búsqueda clásica de información, en libros y revistas directamente



en bibliotecas y centro de información, y mediante el uso de la tecnología mediante **Internet**.

Esta última, fue esencial, esto es debido a que **Internet** es la base de datos más completa y actualizada del mundo, lo que me permitió obtener la información al día, permitiéndome no solo consultar a los organismos y fuentes locales, sino ampliar mi visión a los internacionales, y siendo ésta una tesis que habla de la importancia del comercio internacional, es la fuente ideal donde se puede obtener los datos mas apegados a la realidad.

Para ello se utilizó los diversos servidores de búsqueda como son **Yahoo, Infoseek, Webcrawler, Weboot, Yupi, Excite, North Light, Superdirectorío**, entre otros, lo que facilito encontrar y desarrollar algunos de los datos plasmados en los diversos capítulos de esta tesis.

La información inconclusa, o no adecuada a la realidad nacional fue complementada con bibliografía tradicional.



## INTRODUCCION

La presente investigación da a conocer a quienes se interesan en realizar operaciones de compra/venta de bienes y/o servicios tanto en el exterior como en el interior del país, las diferentes modalidades de la carta de crédito comercial.

Muestra el uso y beneficio de la misma y su papel dentro del comercio internacional; proporciona una guía sobre los aspectos técnicos y conceptuales, exponiendo el marco legal nacional, así como el internacional que regula a este instrumento de crédito.

La finalidad de realizar la investigación enfocada en este tema surge a través de la observación financiera de servicios bancarios, y de la creciente importancia que ha ido adquiriendo la globalización económica y la integración mundial por medio de la formación de bloques comerciales, por lo que esta tesis estudia y profundiza en unos de los instrumentos más utilizado en el comercio internacional: **La carta de crédito.**



Hoy en día diversas empresas pretenden realizar operaciones de comercio exterior, por lo que una de las operaciones básicas que tendrán que realizar será la obtención de créditos de diversas fuentes, así como el uso de instrumentos financieros que agilicen sus procesos de comercialización, y otorguen el máximo beneficios en el mercado.

La utilidad de los Créditos Documentarios o Cartas de Crédito radica en la confiabilidad que ofrece a las partes que intervienen en una operación comercial, lamentablemente son pocas las empresas que utilizan o aprovechan al máximo sus ventajas, principalmente por el desconocimiento de las oportunidades que ofrece, así como sus múltiples posibilidades y opciones de aplicación.

Este trabajo se da a conocer esas ventajas, así como su carácter técnico, su utilización y normatividad



## CAPITULO UNO

### CONCEPTO DE CREDITO

#### **1.1 ¿QUE ES EL CREDITO?**

Casi todos los escritores que tratan el tema, tienen elaborada su propia definición, John Stuart Mill, en su *Economía Política*, definió al crédito como el permiso para usar el capital de otro. Charles Gide, lo define como una " extensión del cambio, o el cambio de una riqueza presente por una riqueza futura", Joseph French Johnson, en *El dinero y la Circulación*, lo llama " el poder para obtener bienes y servicios por medio de una promesa de pago.... en una fecha determinada en el futuro". Federico Von Kleinwachter expresa que el crédito es " La confianza en la posibilidad, voluntad y solvencia de un individuo en lo que se refiere al cumplimiento de una obligación contraída". Una definición de las más ampliamente aceptadas, establece que el crédito "es un derecho preferente a pago futuro".

Yo la defino como " **la confianza depositada en una persona mediante el análisis integral de su solvencia con el fin de otorgarle un bien por medio de una promesa de pago**".



Las diversas definiciones tienen validez en la literatura usual de negocios. Sin embargo, muchas de ellas, tocan un solo aspecto del crédito. Para tener una apreciación más clara del concepto crédito como entidad, debemos remontarnos a su etimología latino: **creditum**, que significa confianza.

En los diversos significados de la palabra crédito, desde su aceptación el siglo XVI, confianza es su denominador común. Crédito sin confianza es inconcebible, crédito es confianza; en negocios es la confianza dada o tomada a cambio de dinero, bienes o servicios

El crédito puede también ser detenido en términos de sus funciones. Como un medio de cambio puede ser llamado "dinero futuro". Como tal, provee el elemento tiempo en las transacciones comerciales que hacen posible a un negociante, satisfacer sus necesidades a pesar de su carencia de dinero para pagar en efectivo.

Actualmente en negocios, hay tres diferentes usos de la palabra "crédito".

Esta puede significar:



1. Una transacción a crédito.
2. Un crédito establecido, o.
3. Un instrumento de crédito

**En principio**, los términos usuales como "comprando a crédito" o "extendiendo crédito", implican una transacción a crédito, o el cambio de un valor presente, por una promesa de pago en un tiempo especificado en el futuro. En una transacción a crédito el comprador (deudor) demuestra su poder o influencia para obtener el permiso del vendedor (acreedor) para Su capital. La consumación de la transacción crea el derecho del vendedor a recibir el pago en el futuro y la obligación del comprador de pagar en el tiempo designado. La obligación de pagar es, a la vez moral y legal; las leyes de todo estado previenen la acción legal en contra del deudor moroso.

En su **segunda acepción** "crédito" es un sinónimo de crédito establecido. Aquí crédito significa la aceptación de la promesa de pagar, emitida por el comprador, o la buena voluntad del vendedor para creer en la promesa del comprador. La frase "su crédito es bueno", significa que la persona puede ser



relevada de pagar por qué su palabra es buena y su capacidad para pagar es digna de confianza.

Basándose en las recientes opiniones del mundo de los negocios, una persona o sociedad tiene, acerca de su personalidad y honorabilidad la "reputación de solvencia y probidad que les da derecho para ser creídas".

En su **tercera acepción**, crédito significa un instrumento de crédito, que consisten en una promesa de pago documentada que manifiesta una transacción formal de crédito. Los cheques, los pagarés y las aceptaciones mercantiles, son instrumentos comunes de crédito. Tiempo y riesgo quedan implícitos en todo crédito. La pérdida de la confianza ocurre con frecuencia; la reputación es, cuando mucho, una apreciación de la personalidad y, con el tiempo, queda sujeta a cambios. El deudor de mayor confianza es, a menudo, sujeto a presiones que afectan su promesa de pago.

Los bienes se cambian a crédito por dinero, el dinero por supuesto, es normalmente más aceptado que el crédito, pero cuando consideramos que nueve décimas de las transacciones entre los fabricantes y los comerciantes al por mayor y al por menor, son a base de crédito, nos damos cuenta de que éste es usado generalmente como dinero.



La amplia aceptación del crédito como un medio de cambio ha inclinado a mucha gente a considerar que el crédito es propiamente riqueza. Esto es falso, La extensión del crédito no crea capital, simplemente transfiere los medios de producción de una persona a otra. " Una vez otorgado el crédito, no más riqueza, no más capital, ni más existencia de bienes". No obstante, el uso del crédito conduce a una incremento de la riqueza al quedar los agentes productivos de un país o individuos en poder de aquellos personas que son más competentes para utilizarlos.

### ***1.2 UTILIDAD Y VENTAJAS DEL CREDITO.***

Crédito se ha convertido en un instrumento esencial en la economía moderna; hace más productivo al capital, acelerando el movimiento de los bienes del productor al consumidor y aumenta el volumen de los bienes producidos y vendidos.

Alguien que disponga de capital y no esté capacitado para emplearlo, puede depositarlo en un banco y recibirá un interés como compensación por la transferencia de capital. Sumas de dinero demasiado pequeñas por sí mismas,



para ser productivas, son combinadas en los bancos para hacer grandes cantidades de capital. Así el banquero presta el dinero a fabricantes y comerciantes, quienes emplean el mismo para que produzca, convirtiendo el capital pasivo a activo, y cerrando un ciclo económico.

Consideremos el número de coches, de casas, herramientas de trabajo y diversos bienes comprados cada año. ¿Cuánto se compraría si cada uno tuviera que pagar en efectivo?. El papel que el crédito juega no termina en el consumidor, el pequeño comerciante obtiene sus bienes a crédito del fabricante o del distribuidor por mayoreo, así como por autofinanciamientos (tarjeta de crédito), y préstamos personales. El fabricante a su vez, obtiene refacciones y materias primas por medio de transacciones a crédito. Realmente, el crédito es un elemento en cada fase de la producción y de la distribución, de la recaudación de materias primas hasta la venta final al cliente. Si para comprar más bienes que desea cada uno de los interesados, tuvieron que esperar hasta que pudiesen pagarlos en efectivo, la producción y las ventas presentarían una tendencia a desaparecer, afectando gravemente a la nuestra economía, al no generar factores de producción y consumo.

Una gran ventaja del crédito en los negocios es la conveniencia, los instrumentos del crédito lo convierten en una simple transferencia de grandes



cantidades de dinero, aún a grandes distancias; el pago por medio de un cheque es tan común actualmente, que estamos inclinados a olvidar que un cheque es un instrumento de crédito.

Otra ventaja del crédito consiste en que eleva el nivel de los negocios y les presta dignidad mostrándose a sí mismo el mérito de tener confianza, en pocas palabras genera status, al poseerlo y saber hacer buen uso del él.

Se resume: crédito es la confianza dada o recibida a cambio de un valor, el crédito coloca una obligación de pagar por el comprador y da el derecho de recibir el pago al vendedor. El crédito es usado como un medio de cambio y como un agente de producción, da flexibilidad a la oferta y la demanda, hace más productivo al capital, acelera la producción y la distribución, aumenta el volumen de los negocios, agiliza la transferencia de dinero y sirve para elevar el nivel de manejo de los negocios.

El monto del crédito en uso, depende de la probabilidad de su liquidación cuando vence, y de la necesidad de un medio de cambio. Un vendedor debe tener total confianza moral en la capacidad y buena voluntad del comprador para pagar; también debe protegerse contra la falsa confianza. La necesidad de un medio de cambio varía con el estado de los negocios.



El crédito juega un importante papel en el ciclo de los negocios, el gobierno controla el crédito través de las autoridades hacendarias, cambiando los requisitos para la reservas de los bancos miembros, comprometiéndose en operaciones de mercado abierto o mediante descuentos y cambiando el tipo de redescuentos.<sup>1</sup>

### ***1.3 CLASES DE CREDITO.***

El crédito puede clasificarse de muchas maneras, de acuerdo con el tipo de transacción crediticia por la cual se establece. Sobre estas bases, el crédito puede clasificarse en cuatro grupos y/o dividirse en las siguientes categorías:

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

---

<sup>1</sup> Se denomina redescuento a toda operación en la que el banco descuenta a otra institución de crédito documentos de su cartera.



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

También no podemos clasificar en las clientes categoría:

1. Crédito público.
2. Crédito privado.
3. A la producción.
4. Al consumo.
5. Personal.
6. Real.
7. A corto plazo.
8. A largo plazo.

### ***1.3.1 CREDITO PUBLICO.***

Crédito público es el que los pueblos conceden u otorgan a sus gobiernos. En México se dice que el crédito público es aquel que se otorga a personas de derecho público, es decir, aquellos casos de empréstitos que reciben los gobiernos a nivel federal, estatal o municipal, a través de emisiones de bonos y valores.



Los valores del Estado que existen actualmente son de muy variada clase; algunos de ellos son:

- Certificados de tesorería (CETES),,
- Unidades de inversión (UDI 's)
- Petrobonos
- Pagafes.

Cuando invertidos en valores del gobierno estamos prestando nuestro capital, en otras palabras, le estamos dando crédito al gobierno a cuenta de un premio o tasa de interés anual que los será pagada en anualidades vencidas según el plazo del "crédito"; esta inversión es redituable y proporciona recursos para solventar el gasto originado por los proyectos nacional.

### ***1.3.2 CREDITO PRIVADO.***

El que se otorga a los particulares, ya sea que se trate de personas físicas o morales. Existen muchas modalidades de crédito privado, entre las que sobresalen la compra venta a pleito entre empresas mercantiles; las ventas a plazos del comercio de los particulares; el crédito practicado entre instituciones de crédito; las operaciones críticas entre instituciones de crédito y particulares,



o con empresas comerciales, industriales o agrícolas y las operaciones de crédito comercial internacional que regularmente se practica con la intervención de los bancos

### ***1.3.3 CREDITO A LA PRODUCCION.***

El crédito a la producción es aquel cuyos capitales objeto del crédito mismo, se destinan a fomentar el desarrollo de todas las actividades productivas. El crédito a la producción aprovechado adecuadamente, permite el acreditado en un plazo determinado, obtener rendimientos suficientes para cubrir tanto el importe del crédito como sus intereses, y además una razonable utilidad para acrecentar su patrimonio. Esta clase de crédito permite una mejor distribución de los recursos o capitales de la colectividad y contribuye al mejor desenvolvimiento de todas las actividades económicas. El crédito a la producción puede subdividirse en crédito a la industria, a la agricultura y a la ganadería.



### ***1.3.4 CREDITO AL CONSUMO.***

Este tipo de crédito es el que se destina a satisfacer las necesidades del acreditado, o también ha dado considerarse crédito al consumo el que se destina a fomentar el comercio que vende directamente al consumidor. Desde el punto de vista económico, esta clase de crédito se considera un tanto inconveniente, pues en el primer caso origina frecuentemente que el acreditado gaste sumas superiores a sus ingresos, dando lugar a una demanda artificial de mercancías que puede precisar un alza de precios. Tal como sucedió en la crisis de 1994.

El crédito al comercio tiene efectos similares, pues el comerciante que lo disfruta puede mantener precios elevados en su mercancía y con el crédito que recibe puede cubrir sus obligaciones inmediatas, sin verse obligado a sacrificar existencias a precios bajos para obtener numerario.

### ***1.3.5 CREDITO PERSONAL***

Es aquel que puede considerarse como crédito clásico: es el que nace precisamente cuando los atributos de reputación de solvencia de un sujeto



satisfacen las exigencias del acreedor, para confiarle el usufructo de bienes o riquezas, durante un plazo determinado, a fin del cual podrá recuperarlos, inclusive con un premio o interés.

El crédito personal, a su vez puede ser dividirse en unilateral o simple y en bilateral o complejo, el primero es el garantizado por una sola persona, ya sea directamente las que recibe el crédito, o por un tercero. El bilateral es aquel que garantizan dos o más personas.

### ***1.3.6 CREDITO REAL***

Contrariamente a lo que es el crédito personal, el crédito real es el que se otorga con base en los bienes que el acreditado afecta en garantía, pudiendo subdividirse pignoraticio, hipotecario y fiduciario.

Por crédito pignoraticio se entiende aquél cuyo cumplimiento se asegura mediante el otorgamiento de un contrato de prenda.

Crédito hipotecario, como su nombre lo indica es mediante la constitución de una hipoteca, y crédito con garantía fiduciaria es aquel cuyo cumplimiento queda al amparo de un contrato de fideicomiso de garantía.



### ***1.3.7 CREDITO A CORTO PLAZO.***

La apreciación de si un crédito es a corto o largo plazo, depende en cierta forma del lugar y de la época en los que se otorgue el crédito, así como a cuantía y finalidad del mismo.

En el medio bancario se ha tenido aceptando como créditos a corto plazo aquellas operaciones que no exceden de un año; en el comercio el plazo del crédito depende de innumerables factores, pues no es lo mismo el plazo que otorga un proveedor de materia prima a una industria, que el que la propia industria concede al consumidor, así como el que a su vez este concede al consumidor. Sin embargo, solamente las operaciones antes señaladas son las que se han venido aceptando dentro de los límites del corto plazo, aun cuando sabemos que, por ejemplo, algunas comerciantes llegan a efectuar ventas ha dieciocho o más meses para dominar la competencia, sin que por ello se estime que están dentro del crédito a largo plazo.



### **1.3.8 CREDITO A LARGO PLAZO**

El crédito a largo plazo es el que generalmente por su cuantía requiere más tiempo para su liquidación, aun cuando por las diversas modalidades que existen, dé la impresión de que la cuantía no es el factor decisivo en este aspecto. Los ejemplos clásicos del crédito a largo plazo desde el punto de vista activo son: Las operaciones de hipoteca; créditos de habilitación o avió y refaccionarios y algunas modalidades de fideicomisos de garantía inmobiliaria, y desde el punto de vista pasivo, las emisiones de bonos hipotecarios y financieros; emisiones de células hipotecarias; certificados financieros y certificados de participación, etcétera.

En los medios económicos y financieros, se reconoce que el crédito a corto plazo se desarrolla dentro del mercado de dinero, y el crédito a largo plazo dentro del mercado de capitales

Se entiende por mercado de dinero al medio económico en que se maneja fondos que circunstancialmente se emplean, aplican o invierten en un lapso más o menos inmediato. Por esta razón los recursos provenientes de este mercado deben ser utilizables en operaciones liquidables en el corto plazo.



El mercado de capitales lo integrada fundamentalmente el ahorro creador, por lo que los recursos que provienen del mismo pueden invertirse en créditos a largo plazo, que por conveniencia económica deben ser canalizados hacia las actividades productivas.

#### ***1.4 INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO O TITULOS DE CREDITO.***

Un instrumento o título de crédito, es una promesa o una orden para pagar una suma definida o determinada de dinero al portador, a una persona específica a su orden. Sus ejemplos más comunes son cheques, pagarés, letras de cambio, bonos, acciones, etcétera .

##### ***1.4.1 INSTRUMENTOS A CORTO PLAZO.***

Los instrumentos a corto plazo son aquellos cuyo plazo generalmente es menos de 360 días o un año, así que cualquier pagaré, letra de cambio, etcétera que este pactada a un plazo menor de un año será considerada como un instrumento a corto plazo.



### **1.4.1.1 CREDITO MERCANTIL.**

Se otorga por lo general mediante "pagarés", "aceptación de letras de cambio" o por el simple expediente de "cargar a cuenta" el valor de la mercancía y cobrar después de determinado tiempo.

### **1.4.1.2 PAGARES.**

Un pagaré es una promesa de pago en virtud de la cual, quien la suscribe se compromete a pagar determinada cantidad de dinero al tenor del documento en una fecha futura. Muchos pagarés no tienen más garantía que la rectitud, integridad, solvencia y reputación de quien los suscribe. Para fines de negocios casi todos los pagarés son a corto plazo y suministran fondos de emergencia o son utilizados para necesidades temporales de expansión.

### **1.4.1.3 PRESTAMOS BANCARIOS.**

Los bancos constituyen probablemente la más importante fuente de préstamos a corto plazo para las empresas. Los préstamos bancarios suelen ser de dos clases: con garantía y sin garantía. En el primer caso, antes de conceder el préstamo, el banco exige una garantía que puede consistir en materiales o



mercancías amparados por certificados de depósito en almacenes autorizados, documentos descontables, seguros de vida y otros valores; comúnmente el banco queda autorizado a disponer de la garantía si fuere necesario para protegerse contra pérdidas.

El segundo tipo de préstamo, sin garantía, se otorga cuando el funcionario de crédito del banco juzga, basado en la experiencia pasada, y en la reputación general, confianza y crédito del solicitante, que el préstamo y sus intereses serán pagados a su vencimiento. Normalmente el solicitante firma un pagaré a favor del banco. En cualquiera de los dos casos, otorgar un préstamo no significa que el solicitante reciba dinero en efectivo, sino que se acredita en su cuenta de cheques para que vaya disponiendo de el según lo necesite.

Cabe mencionar que este tipo de préstamos se hacen al amparo de una línea de crédito que previamente ha sido autorizada por el banco; la magnitud financiera de ésta, dependerá del resultado del análisis efectuado por el banco a los estados financieros consolidados, auditados y dictaminados de la empresa, además de su comportamiento como cuentahabiente en otros bancos, así como el promedio mantenido en sus cuentas.



## **1.4.2 INSTRUMENTOS A LARGO PLAZO.**

Son aquéllos cuyo plazo generalmente es mayor de 360 o un año, así que cualquier título de crédito que pactado a un período mayor del señalado será considerado como un instrumento a largo plazo.

### **1.4.2.1 BONOS.**

Hay dos diferentes clases de bonos:

Con garantía específica, que generalmente consiste en comprometer determinados bienes; y sin garantía específica, frecuentemente llamados obligaciones, por los cuales responden los bienes generales o el crédito de un negocio. Los bonos son préstamos, por cuanto el prestatario acepta a pagar un interés fijo anual hasta su vencimiento, los bonos son propios para financiar ampliaciones o mejoras permanentes; generalmente el costo de los bonos es menor para el prestatario que otras formas de financiamiento tales como los pagarés y las acciones, más aún, los bonos permiten a los propietarios actuales retener el control de la empresa.



### **1.4.2.2 ACCIONES.**

Las acciones son el medio del que comúnmente se valen las empresas u otras formas de propiedad corporativa para reunir fondos. Las acciones equivalen a vender una participación en el negocio; la propiedad está representada por las acciones.

Existen acciones preferentes y acciones comunes, las acciones preferentes como su nombre lo indica, aseguran a sus tenedores trato preferencial en cosas tales como dividendos, capital (en caso de disolución), dividendos acumulados, disponibles, convertibles y de participación dependiendo del tipo de acción preferente que se emita.

La venta de bonos y acciones constituye una importante fuente de financiamiento para compañías o sociedades. Las instituciones bancarias de inversión son los mejores intermediario que se conocen para vender tales valores a los inversionistas.



### ***1.4.2.3 INVERSION DE UTILIDADES.***

Si una empresa muestra un excedente de los ingresos sobre los ingresos de un año, en forma de ganancias, es posible devolver éstas a la empresa y así aumentar su activo circulante. Un buen número de empresas reinvierten por lo menos una parte de sus utilidades.

### ***1.4.2.4 VENTA DE ACTIVO FIJO INNECESARIO.***

Se pueden vender los excedentes de terrenos, edificios o maquinaria que ya no se necesiten y el importe declararse para cubrir las necesidades financieras. Este método sencillamente convierte activo fijo en circulante, y generalmente el activo total no se altera, a menos que el activo fijo se malbarate.

### ***1.4.2.5 HIPOTECAS.***

Si una persona o negocio tiene bienes raíces y desea un préstamo, generalmente se pueden hipotecar como garantía. Una hipoteca es como una cesión de propiedad, pero sin traspasar el título al acreedor, pues en las hipotecas modernas tal estipulación es nula mientras el prestatario pague su



deuda en la forma y plazos convenidos. Las hipotecas son medios satisfactorios de conseguir fondos a largo plazo, y su empleo es común en toda clase de negocios.

#### ***1.4.2.6 COMPAÑÍAS DE SEGUROS SOBRE LA VIDA.***

Los bancos de inversión y actos procuradores de capital encuentran en las compañías de seguros los inversionistas más fuertes, por que éstas reciben la mayoría de los nuevos ingresos de las primas, y la inversión "legal" y segura de estos fondos es de vital importancia.

Cada tipo de crédito tiene su propia forma o formas especiales de operación, pero todos ellos tienen tres aspectos esenciales que los distinguen de otros documentos de hecho o de derecho:

- 1) Una promesa u orden de pago futuros;
- 2) Riesgos y
- 3) El establecimiento de relaciones deudor - acreedor.

Los títulos de crédito escritos caen dentro de dos amplias clasificaciones:

- a) de aceptación general y



b) de aceptación limitada.

Un título de crédito que es universalmente aceptado, es llamado propiamente dinero o moneda en circulación. Bonos sobre valores federales de reserva, billetes de banco y certificados de plata, todos los cuales son promesas de pago que pertenecen a este grupo. Es necesario hacer notar, que los títulos de crédito de aceptación general o limitada sirven como sustitutos para el sistema monetario en el país que los emite.

Los títulos de crédito de aceptación limitada incluyen todas las otras formas en las que se manifiesta que el crédito ha sido extendido. Estas pueden dividirse en *promesas de pago* y *ordenes de pago*.

Las principales promesas de pago son: cuentas corrientes o cuentas en libros (conocidas como crédito en libros, pagarés y bonos. Las principales órdenes de pago son cheques, aceptaciones comerciales, aceptaciones bancarias, giros, letras de cambio, cobranzas y **cartas de crédito** .



## CAPITULO 2

### SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

El crédito es una actividad propia del sistema financiero de cualquier país. Nuestro país cuenta con uno de los sistemas más antiguos y completos de América.

El Sistema Financiero Mexicano es el conjunto de organizaciones públicas y privadas a través de los cuales se realizan las actividades de circulación de dinero, **otorgamiento de crédito**, realización de inversiones, prestación de servicios bancarios de seguros y fianzas, etc.

Por lo que se puede afirmar que el Sistema Financiero constituye el mercado donde se desarrollan actividades de financiamiento e inversión, en el sector económico de nuestro país.



## **2.1 ORIGENES DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO**

Con la necesidad de tener un control financiero en la Nueva España, para lograr el desarrollo económico del país, en el siglo XVIII, nació el llamado Sistema Financiero.

El surgimiento de las Instituciones de Crédito como el Banco de Avío, primera institución de promoción industrial, (el cual estaba en manos del clero, sin concesión legal), la caja de ahorros del Nacional Monte de Piedad, etc., dan origen al Sistema Financiero Mexicano.

Con lo cual se pretendía controlar la actividad económica del país, así como unificar diversos criterios que existían respecto a la emisión de circulante en varios estados del República Mexicana.





### 2.1.1. ANTECEDENTES

<b>EVENTOS RELEVANTES DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.</b>	
<i>SU EVOLUCION HISTORICA.</i>	
<b>1821</b>	Consumada la independencia no existía un S.F. Se consolida La Casa de la Moneda y El Nacional Monte de Piedad, ambas subsisten.
<b>1830</b>	Primer Banco: Banco de Avio-Industria Textil.
<b>1837</b>	Banco de Amortización de la Moneda de Cobre.
<b>1854</b>	Se constituye el código de comercio.
<b>1864</b>	Banco de Londres, México y Sudamerica-Capital
<b>1880</b>	Banco de Londres y México-Serfin; y Banco Nacional
<b>1895</b>	Bolsa de México, S. A.
<b>1897</b>	Se promulga la Ley General de Instituciones de Crédito, limita facultades emisión billetes, fija normas para establecer sucursales y otorgar crédito, se reorganiza el S.F.M.
<b>1907</b>	Se reorganiza la Bolsa de Valores de la Ciudad de México; con la revolución, 1910 viene excesiva emisión de papel moneda por cada grupo contendiente. Entra en colapso y deja de funcionar el Sistema Financiero Mexicano.
<b>1914-1916</b>	Diversas Medidas y Decretos por reencauzar el Sistema Financiero Mexicano; emisiones billetes falsos, circulante en metálico.
<b>1917</b>	La nueva constitución establece un nuevo S.F.M. fundado en el monopolio gubernamental de la misión de billetes, bajo la jurisdicción de la SHCP, se organiza el Banco de México, se le dota de facultad de emisión de billetes, fijar tipo de cambio frente a la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros. (Ahora separada en CNB y CNSF). Banco Central, inician sus operaciones las instituciones nacionales de crédito; Banco Mercantil de Crédito Agrícola, HIP, y de O. Públicas, Banco Mercantil de Comercio Exterior, Nafin., Almacenes Nacionales de Depósito, surgen instituciones privadas.
<b>1925</b>	Banco de México.
<b>1931</b>	Ley Orgánica de Banco de México.
<b>1934</b>	Nacional Financiera.
<b>1946</b>	Reglas y Ordenamientos para que la Comisión Nacional de Valores regule la actividad bursátil.
<b>1975</b>	Ley del Mercado de Valores.
<b>1976</b>	Reglas de Banca Múltiple.
<b>1977</b>	Emisión de Petrobonos.
<b>1978</b>	Emisión de Cetes.
<b>1980</b>	Emisión de papel comercial.
<b>1982</b>	Estatización de la Banca Privada Establecimiento del control generalizado de cambios.
<b>1990</b>	Reprivatización, reestablecimiento régimen mixto de servicios de banca y crédito.
<b>1991</b>	Formación de grupos financieros.

Tabla 1



Con el establecimiento de los primeros bancos comerciales en la época de la Colonia, como el ya mencionado Banco de Avío, el Banco de Londres y México (actual Serfin) y el Nacional Monte de Piedad, en 1897 nace la Ley General de Instituciones de Crédito, la cual impone limitaciones en la emisión del papel moneda y reservas monetarias

Después de la promulgación de la Constitución Política de 1917, se dieron los siguientes hechos relevantes:

- En 1931 se emite la Ley Orgánica del Banco de México
- En 1934 se crea Nacional Financiera, como Primer Banco de Fomento.
- En 1946 se publican reglamentos y ordenamientos legales para la Comisión Nacional de Valores regule las actividades bursátiles
- En 1975 se promulga la Ley del Mercado de Valores.

A partir de esa fecha y con la idea de otorgar una mejor distribución de recursos enfocados al crecimiento y desarrollo de las empresas. El sistema financiero mexicano va sufriendo diferentes modificaciones en su estructura que van de acuerdo a la manera de gobernar de cada uno de los presidentes en turno.



Durante el sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado, la actividad bancaria, estaba a cargo de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, había la Comisión de Valores, para la regulación de instrumentos de inversión y financiamiento, a través del mercado de valores.

Cuando tomó la presidencia Carlos Salinas de Gortari, dividió la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, dejando la actividad económica en manos de tres dependencias:

- La Comisión Bancaria
- La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas
- La Comisión Nacional de Valores.

Con el Dr. Ernesto Zedillo se convirtieron nuevamente en dos comisiones:

- La Comisión Nacional Bancaria y de Valores
- La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

Con las diversas reestructuraciones del sistema financiero mexicano, cada gobernante ha pretendido optimizar los recursos económicos del país mediante



la captación, administración y orientación de recursos, hacia factores económicos del país, donde se base el desarrollo económico.

## ***2.2 ORGANISMOS QUE REGULAN EL SISTEMA FINANCIERO***

### ***2.2.1 SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO***

Es el organismo del Gobierno Federal que representa la máxima autoridad, en la estructura del sistema financiero mexicano, y que tiene a su cargo entre otras funciones, las que a continuación se mencionan:

1. Planear, coordinar, evaluar y dirigir el Sistema Bancario del país, ya que comprende la Banca de Desarrollo y las demás instituciones encargadas de prestar servicio público de banca y crédito.
2. Dirigir las políticas monetarias y crediticias.
3. Ejercer atribuciones que señalen las leyes en materia de seguros, fianza, valores y de organizaciones auxiliares de crédito.

### ***2.2.2 BANCO DE MEXICO***



Es el Banco Central de la Nación. Fue fundado en 28 de agosto de 1925, tiene por finalidad emitir moneda, poner en circulación los signos monetarios y procurar condiciones crediticias y cambiarias favorables a la estabilidad del poder adquisitivo del dinero, al desarrollo del sistema financiero y en general al crecimiento sano de la economía nacional.

Conforme a la Ley Orgánica del Banco de México, desempeña las siguientes funciones:

1. Regular la emisión y circulación de la moneda, el crédito y los cambios.
2. Operar con instituciones de crédito como banco de reserva y regular el servicio de cámara de compensación.
3. Prestar servicios de Tesorería al Gobierno Federal y actuar como agente financiero del mismo en operaciones de crédito interno y externo.
4. Fungir como asesor del Gobierno Federal en materia económica y particularmente financiera.
5. Participar en el Fondo Monetario Internacional y en otros organismos de cooperación financiera internacional que agrupen bancos centrales.

El ejercicio de estas funciones deberán de efectuarse en acuerdo con los objetivos y prioridades del plan nacional de desarrollo y conforme a las



directrices de política monetaria y crediticia, que señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

### ***2.2.3 COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS***

Se creó como un órgano descentralizado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, encargado de la regulación, inspección y vigilancia de los sectores aseguradores y afianzador, por medio de un cuerpo de visitadores e inspectores que deben poseer amplios conocimientos en materia de Seguros y Fianzas.

### ***2.2.4 COMISION NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES.***

El 28 de abril de 1995 es creada por el Dr. Ernesto Zedillo, como un órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, con autonomía y facultades.

Tiene por objeto supervisar y regular el ámbito de su competencia, a las entidades financieras a financieras a fin de procurar su estabilidad y correcto funcionamiento, así como mantener y fomentar el sano y equilibrado desarrollo de el Sistema Financiero en su conjunto en atención a los intereses públicos.



**Funciones:**

1. Funge como órgano de consulta del Gobierno Federal
2. Vigila los procedimientos establecidos en las leyes que regulan al sistema financiero, así como que las entidades financieras cumplan debida y eficazmente con las operaciones y servicios.
3. Imponer sanciones administrativas por infracciones a las leyes que regulan las actividades, entidades y personas sujetas a sus servicios.
4. Determinar los días en que las instituciones deberán cerrar sus puertas y suspender operaciones.
5. Elaborar estadísticas relativas a entidades y mercados financieros.
6. Participar en foros de consulta y organismos de supervisión y regulación financiera a nivel nacional e internacional.



## **2.3 INSTITUCIONES QUE LA INTEGRAN**

### **2.3.1 BANCA COMERCIAL**

También se le conoce como Banca Múltiple o Banca de Primer Piso, la integran todos los bancos comerciales que se conocen, tales como: Serfin, Bancomer, Banamex, Bital, Inverlat, BBV, City Bank, Santander Mexicano, etc.

Realizan principalmente dos tipos de operaciones, activas y pasivas:

- Operaciones pasivas: Son todas aquellas a través de las cuales captan recursos, por ejemplo, cuentas de cheques, cuentas de ahorro, inversiones, etc.
- Cuentas activas: Son todos los financiamientos que otorgan, por ejemplo, tarjeta de crédito, préstamos quirografarios, prendarios, simples, hipotecarios, de habilitación o avío, etc.

La banca comercial presta recursos a tasas caras. La base de dichas tasas es la tasa líder (que la fija el banco según sus intereses) + "x" número de puntos adicionales (sobretasa)



### **2.3.2 BANCA DE DESARROLLO**

Es la Banca creada por el Gobierno Federal, para impulsar el crecimiento y desarrollo de ciertos sectores económicos, por ejemplo:

- Nacional Financiera (NAFIN) – financia a empresa micro, pequeñas y medianas.
- Banco de Comercio Exterior (Bancomext) – financia a empresas que desean exportar
- Banco Nacional de Comercio Interior (B.N.C.I.) – financia a pequeños comerciantes, actualmente se encuentra en proceso de liquidación.
- Banrural – financia a empresas agrícolas, ganaderas, etc.

Otras ejemplos de banca de desarrollo son:

- Banco Pesquero y Portuario
- Banobras
- Banjercito
- Fondo de Fomento (Fideicomisos creados también por el Gobierno Federal), por ejemplo Fomex, Fovi, Fonart, Fonatur, Fonei, Fira, etc.



La banca de desarrollo también es conocida como banca de segundo piso, ya que para tener acceso a ella, se hace a través de la banca comercial.

### **2.3.3 SOCIEDADES FINANCIERAS DE OBJETO LIMITADO (SOFOLÉS)**

También conocidas como non-bank banks. Tienen la finalidad de captar recursos provenientes de la colocación de instrumentos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios y otorgar créditos para determinada actividad o sector.

La operación básica de este tipo de instituciones consiste en que no captan depósitos a la vista y se fondean en los mercados de papel comercial y bonos corporativos a través de emisiones.

Actúan bajo tres modalidades:

- Operaciones de banca de mayoreo,
- Crédito al consumo y
- Compañías financieras comerciales.

Sus ventajas son:



- No tienen regulaciones tan fuertes como los bancos;
- No están sujetos a reglamento.

Las SOFOLES sólo podrán efectuar las siguientes operaciones:

- Captar recursos del público exclusivamente mediante la colocación de valores inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios.
- Obtener créditos de entidades financieras del país y del extranjero en los términos de las disposiciones legales aplicables
- Otorgar créditos a la actividad o sector que se señale en la autorización correspondiente.

### **2.3.4 CASAS DE BOLSA**

Las casas de bolsa son instituciones que lleva a cabo colocación de títulos, así como compra y venta de los mismos. Realizan principalmente cuatro funciones:

- a) Banca de inversión, en donde dan asesoría a empresas y toma en firme de valores;
- b) Agente de valores;
- c) Corretaje, (compra y venta por cuenta de terceros) y
- d) La administración de sociedades de inversión.



### ***2.3.5 FIDEICOMISO***

El fideicomiso es una figura jurídica que se crea para encomendar al fideicomisario la custodia o destino de ciertos bienes a un fin lícito determinado. en la creación de un fideicomiso existen varias figuras: el fideicomitente que es quién dona los bienes, el fiduciario que en todo caso debe ser una institución bancaria autorizada para este fin.

El fideicomiso le transmite al fiduciario los bienes y derechos que constituyen el patrimonio del mismo para que a través del ejercicio de tales derechos, se cumplan los fines que el fideicomiso señala expresamente.

Existen diversos tipos de fideicomisos:

- Fideicomiso de Administración, aquí el fiduciario recibe los bienes o derechos fideicometidos, para poder proceder a efectuar las inversiones señaladas en el acta constitutiva del fideicomiso, o para encargarse de la guarda, conservación, o en general de cualquier otro acto de administración de los mismos en beneficio del fideicomisario.



- Fideicomiso de Garantía, el fiduciario recibe los bienes o derechos fideicometidos para que con ellos se garantice el cumplimiento de una obligación principal que es a cargo del fideicomitente.
- Fideicomiso de Inversión, consiste en la entrega de ciertos bienes que hace el fideicomitente a una institución fiduciaria, para que esta invierta, administre y reinvierta en títulos o en valores, generalmente en beneficio del mismo fideicomitente o de otras personas designadas por este.
- El Fideicomiso de fondo de ahorro, se integra con aportaciones periódicas de las empresas, con la finalidad de invertirlo, buscando siempre el mayor rendimiento en beneficio de los ahorradores, encargándole a la institución fiduciaria, la inversión y administración de dicho fondo.

### ***2.3.6 UNIONES DE CREDITO.***

Son organizaciones auxiliares de crédito con personalidad jurídica diferente a la de sus socios, constituidas bajo la modalidad de sociedades anónimas de capital variable, cuya función es agrupar a productores medianos, pequeños y micro para que realicen actividades agropecuarias, comerciales o industriales.



Su propósito es obtener el crédito necesario a tasa preferencial y en forma oportuna, así como encauzar acciones conjuntas en materia de abasto, comercialización y asistencia técnica.

Su objetivo principal es agrupar a productores medianos, pequeños y micro para que, por medio del trabajo de grupo, mejorando su capacidad de negociación en los mercados de materias primas, productos y financieros, ya que en esta forma logran ventajas económicas que individualmente le sería difícil obtener.

Se asocian con un mínimo de 20 accionistas, prestando únicamente recursos a sus asociados, hasta dos veces el capital aportado.

Los tipos de crédito que normalmente otorgan son:

- Créditos simples
- Créditos refaccionarios
- Créditos de habilitación o avío
- Créditos con garantía en la unidad industrial.



Ejemplos de uniones de crédito:

- Unión de Crédito de industriales del zapato
- Unión de Crédito de la Industria del Construcción.
- Unión de Crédito del Valle de México
- Unión de Crédito de panaderos.
- Unión de Crédito de productores de parafina, etc.

### ***2.3.7 SOCIEDADES DE INVERSION***

Las sociedades de inversión de renta variable, funcionan por la suma de aportaciones de miles de inversionistas en un fondo común, el cual se utiliza para la compra de valores en el mercado bursátil.

La decisión de qué valores comprar o vender, cuándo, cuánto y a qué precio es tomada por un comité integrado por profesionales del ramo. Un accionista de un fondo de inversión, al invertir en el mismo, lo que adquiere es la participación en los resultados del propio fondo. Los resultados del fondo dependerán de las inversiones en las que haya participado durante un periodo determinado.



Las decisiones de inversión son aportadas por el comité de inversiones constituido para tal efecto. Las acciones de los fondos de inversión son realizables de un día para el otro. Todas las sociedades de inversión se otorgan por permiso expreso del gobierno federal.

Las sociedades de inversión de renta fija funciona de manera similar a una sociedad de renta variable, excepto que, los valores que adquiere son obligaciones y principalmente los diversos instrumentos que existen en el mercado de dinero, tales como CETES, papeles comerciales y aceptaciones bancarias.

Los objetivos de ambos tipos de sociedades de inversión son muy distintos entre sí. La de renta variable busca apreciación del capital a través de plazos largos y riesgos mayores.

La fluctuación de precios suele ser sustancial en ambas direcciones. Las sociedades de inversión de renta fija tienen como objeto la obtención de plusvalía, pero vía intereses. Los plazos de inversión son muy cortos y los rendimientos obtenidos son usualmente muy seguros y constantes



### **2.3.8 COMPAÑÍAS DE SEGUROS.**

Se consideran empresas financieras, por que van a financiar los posibles gastos de la empresa por siniestros.

Entre los diversos tipos de seguros, se pueden mencionar los siguientes:

- Vida
- Gastos médicos mayores
- Transportación
- Flotilla de automóviles
- Asaltos
- Incendios
- Terremotos
- Inundaciones, etc.

La compañía de seguros analiza la posible siniestralidad que una empresa tendrá por los conceptos anteriores, en base a las medidas y controles empleados en su operación y determina el monto de la prima a cobrar por un año.



### **2.3.9 ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO.**

Son empresas que auxilian la actividad crediticia al fungir como depositantes de productos que queden como garantía de pago, en un determinado tipo de crédito (prendario). Cuando una empresa va a dejar mercancía como prenda a un banco acude a un almacén general de deposito, a guardar dicha mercancía, el almacén entregará un certificado de deposito y un bono de prenda, los cuales entregará al banco para tener la propiedad de la prenda, en estos documentos se mencionan las características de la mercancía, tales como su precios, su peso, volumen, etc. Se endosan en blanco y se entregan al banco.

La empresa solicitante del crédito y propietaria de la garantía, para la almacén general de deposito por el servicio de almacenamiento por el tiempo que dure la operación.

Definición: Como dadora de crédito es el lugar donde se depositan las propiedades que se dejan en prenda.

Emite dos documentos: certificados de deposito y bono de prenda

Da el servicio de almacenamiento.



### **2.2.10 ARRENDADORAS**

Para entender estas sociedades se debe comprender sus dos acepciones:

- Arrendamiento puro
- Arrendamiento financiero

#### **Arrendamiento puro.**

Es un contrato mediante el cual la arrendadora se compromete a adquirir un bien y rentárselo a la empresa solicitantes, quien pagará rentas mensuales por el uso del bien arrendado, el arrendatario nunca será el propietario del bien, no hay opción a compra.

Este tipo de arrendamiento es muy caro, solo lo utilizan empresas que tiene altas utilidades y desean disminuir la base de calculo para el pago de impuestos, ya que las rentas son 100% deducibles de impuestos.



Algunos de los productos que se arriendan mediante este tipo de arrendamiento, puede ser: Automóviles, maquinaria, camiones, equipo de computo, mobiliario, televisores, videocaseteras, teléfonos, celulares, etc.

**Definición:** Uso o goce temporal de un bien a cambio de un pago.

**Características:**

- Se manejan por medio de contrato.
- Tiene el incentivo fiscal de que es 100% deducible
- Se financia el I.V.A.
- El arrendatario no puede adjudicarse el bien, tan sólo puede ser un tercero y lo adquiere a valor comercial.

Las empresas con mucha utilidad o poca liquidez recurren al uso del arrendamiento puro.

**Arrendamiento Financiero:**

Es un financiamiento mediante el cual se puede adquirir cualquier tipo de activo fijo.



Es un contrato a través del cual la arrendadora se compromete a comprar algún bien mueble o inmueble que posteriormente rentara a la empresa solicitante del crédito, quien pagará rentas periódicas durante un plazo determinado y al final podrá ejercer la opción de compra, con la cual el bien pasará a ser de su propiedad.

#### Características:

- Comisión por apertura de crédito, varía del 1 al 15% dependiendo del plazo y de la institución.
- Plazo, varía de 12 hasta 60 meses.
- Gastos administrativos aproximadamente 300 pesos más I.V.A.
- Opción de compra varía del 1 al 5% dependiendo del plazo y de la institución.
- El I.V.A. en la mayoría de los casos no se financia.
- La tasa de financiamiento es líder.
- Están regulados por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
- Pago inicial que incluye a
  - a) Comisión por apertura.
  - b) Gastos administrativos.
  - c) El I.V.A.
  - d) Una renta en depósito (la última del plazo).



Para aceptación fiscal, en el arrendamiento financiero únicamente son deducibles de impuestos los intereses pagos en cada una de las rentas, el equipo adquirido se deprecia en línea recta normal, de acuerdo a los plazos de vida establecidos por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para cada uno de los casos.

### **2.2.11 AFIANZADORAS**

Son empresas que participan en negociaciones entre otras empresas, para garantizar el cumplimiento de las obligaciones adquiridas entre unas de las partes.

Es decir, una empresa se compromete ante otra a cumplir con ciertas condiciones comerciales y para garantizar la realización de las mismas establece una fianza con una compañía afianzadora, quedando como beneficiario de la misma, la otra empresa a quien le tiene que cumplir dichas condiciones. La garantía es una cantidad determinada de dinero, que se deja en manos de la compañía afianzadora para garantizar el cumplimiento de



alguna condición comercial, el beneficiario de dicha suma es la empresa a la que se le deberán cumplir las condiciones mencionadas.

Por ejemplo, existen fianzas para licitaciones. Cuando una determinada empresa invita a otras a participar en concursos para ser sus proveedores, además de los requisitos que deben cumplir estas empresas invitadas, tales como:

- Capacidad de producción.
- Tamaño de empresa
- Volumen de ventas.
- Inversión en el capital contable, etc.

Se solicita también una fianza por un determinada monto a favor de la empresa que convoca, garantizando que las empresas interesadas en participar en el concurso, cumple con los requisitos solicitados, etc.

Si la empresa no cumple con el capital suficiente para dejarlo en garantía con la compañía afianzadora, esta última le puede otorgar una línea de crédito.

Definición: Es una garantía de cumplimiento.



Tipo:

- Fianza penal
- Fianza para la venta (exportación)
- Fianza de cumplimiento de los estándares pactados.

### ***2.2.12 FACTORAJE***

El factoraje es un financiamiento sobre la cartera de clientes de la empresa solicitante, es decir, la empresa que vende a crédito, solicita financiamiento sobre su cartera de clientes (facturas y contrarecibos pendientes de cobro)

Básicamente existen tres tipos de factoraje:

1. Factoraje puro
2. Factoraje financiero
3. Factoraje a proveedores.

Para cualquier tipo de factoraje existen dos modalidades, con recursos y sin recursos.



Con recursos: El cliente es responsable de los documentos entregados al factoraje por venta o por garantía de financiamiento, en caso de que exista riesgo de incobrabilidad de alguno de los documentos.

Sin recursos: La empresa de factoraje asume el riesgo y al responsabilidad sobre los documentos cedidos a su favor, aún sobre aquellos que lleguen a tener problemas de cobro.

Para cualquier tipo de factoraje, se realiza un contrato de cesión de derechos mediante el cual se transfiere la propiedad de los documentos, hacia la empresa de factoraje.

### **1. Factoraje puro**

La empresa solicitante, vende la cartera de clientes a la empresa de factoraje, en un valor por debajo de su valor nominal.

El valor de compra puede ser del 70% hasta el 90% de acuerdo a lo negociado.

### **2. Factoraje financiero.**



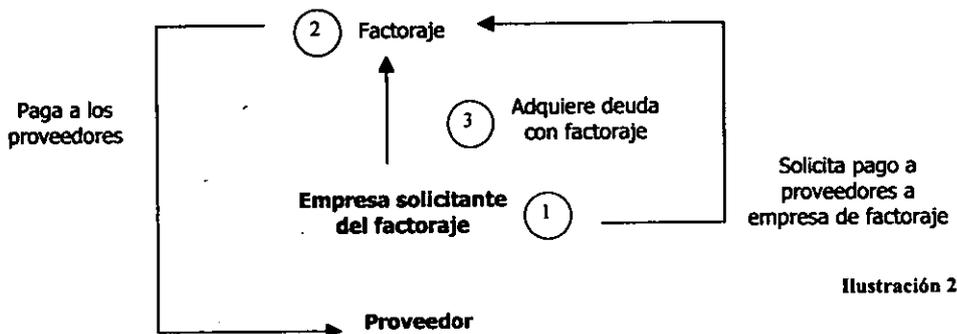
Es un financiamiento, en el cual la empresa deja como garantía los documentos por cobrar, la base del financiamiento es la tasa líder más la sobretasa. Por lo general se deja un 20% adicional al monto solicitado.

Para este tipo de factoraje se solicita el tramite de una línea de crédito.

### 3. Factoraje a proveedores.

Es una línea de crédito en donde la empresa solicita a la de factoraje que pague sus compromisos con sus proveedores, y a partir de ese momento la deuda que tenía con los proveedores, la cambia con la de factoraje a partir de que esta le paga el adeudo a los proveedores, la empresa solicitante garantiza el pago con las facturas y contrarecibos de sus ventas a crédito.

Ejemplo.





A partir del pago a proveedores, inicia el financiamiento por un plazo establecido, dejando como garantía los documentos de sus ventas a crédito.

#### Características del factoraje:

- Tiene la ventaja de que no crea pasivos y genera liquidez.
- Es una opción para quitarse cargas administrativas y evitar área de cobranzas.
- Operaciones de factoraje internacional son muy usuales y se pueden dar los siguientes personajes:
  - a) Factoraje importador
  - b) Factoraje exportador.
- El factoraje no acepta cartera vencida.
- Todos los factorajes están regulados por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

### ***2.2.13 SOCIEDADES DE INFORMACION CREDITICIA***

A raíz de la crisis económica de 1995, la manera de hacer negocios en México se transformó significativamente.



La carencia de sistemas de control y otorgamiento del crédito, dio fruto en la monstruosa cantidad de recursos convertidos en cartera vencida de bancos e instituciones de crédito.

Para tal efecto, y con el fin de no repetir tan grave error, se crearon las Sociedades de Información Crediticia, que tiene como función dar seguimiento al comportamiento crediticio de Personas Físicas y Morales, auxiliando a las instituciones otorgadoras de crédito, para disminuir el riesgo y conocer mejor a sus clientes.

Funcionan a través de Reportes que integran:

- ✓ Datos Generales del Investigado (nombre(s) y domicilio(s))
- ✓ Registro de cuentas y su correspondiente comportamiento de pago
- ✓ Historial crediticio
- ✓ Resumen del total de las cuentas

Dichos reportes son compilaciones de las diversas bases de datos de las instituciones otorgadoras de crédito, y solo podrán ser otorgadas a tres tipos de usuarios:



- Entidades Financieras
- Personas Morales que en forma habitual y profesional otorgan crédito
- Personas Físicas y Morales con actividades análogas o similares al otorgamiento de crédito.

Este servicio a los otorgantes de crédito y/o financiamiento que cuenten con la *autorización expresa y por escrito de cada una de las personas a investigar*, previo a su consulta. Al respecto, deberá comprobarse la existencia de dicha autorización bajo los siguientes lineamientos:

→ Las *Entidades Financieras* autorizadas para operar en territorio nacional deberán entregar a las sociedades de información crediticia el documento que acredita a los empleados y/o funcionarios facultados para solicitar el servicio, quienes bajo protesta de decir verdad, manifestarán que cuentan con la autorización del sujeto a investigar, previo a la consulta del servicio.

Estas Entidades deberán mantener en sus archivos el original de la autorización con la firma autógrafa y no será necesario que la envíen



Entendiéndose por Entidades Financieras a las Instituciones Bancarias, Organizaciones Auxiliares, Sociedades de Ahorro y Préstamo, Uniones de Crédito, Instituciones Financieras de Objeto Limitado y Representaciones de Entidades Financieras del Exterior, entre otras.

La *Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)* tiene la facultad de solicitar a las Entidades Financieras las autorizaciones del sujeto investigado cuando lo considere conveniente.

→ *Las Personas Morales que en forma habitual y profesional otorgan crédito* deberán entregar el documento que acredite a los empleados y/o funcionarios facultados para solicitar servicios, quienes bajo protesta de decir verdad, manifestarán que cuentan con la autorización del sujeto a investigar, previo a la consulta del servicio.

Estos usuarios deberán enviar a la sociedad de información crediticia el original de la autorización con la firma autógrafa en un plazo máximo de 30 días posterior a la consulta.



En caso de no enviar dicho documento en los siguientes diez días posteriores al plazo establecido originalmente (30 días), las sociedades tienen la obligación de reportar esta anomalía a la *Comisión Nacional Bancaria y de Valores* y suspender el servicio que otorga.

Es importante señalar que las Personas Morales son aquellas que otorgan crédito en forma habitual y profesional tales como: Tiendas Departamentales, Empresas Comerciales, Sistemas de Crédito Automotriz, entre otras.

*Las Personas Físicas y Morales con actividades análogas o similares al otorgamiento del crédito* podrán consultar a las sociedades de información, siempre y cuando adjunten a sus solicitudes el original de la autorización del sujeto a investigar, negándose a proporcionar información cuando estos usuarios no cumplan con el lineamiento arriba descrito.



## **CAPITULO 3**

### **LA CARTA DE CREDITO COMERCIAL O CREDITO**

#### **DOCUMENTADO**

##### ***3.1 DESARROLLO.***

El crédito indudablemente ha contribuido grandemente en el desarrollo del comercio, ya que antiguamente los productos no salían de manos del vendedor, hasta en tanto éste recibía su importe, ya fuera en efectivo o en ocasiones a base de trueque o intercambio de mercancías. Por lo que el comercio tuvo auge gracias al crédito, logrando salir de la estrechez en que se encontraba.

Antes de la Primera Guerra Mundial, Inglaterra estaba en una posición prominente frente al resto del mundo, con ello la Libra Esterlina era fácilmente aceptada en el comercio mundial y los banqueros ingleses poseían un conocimiento técnico de los negocios internacionales bastante extenso, razón por lo cual Inglaterra tenía la primicia en estas operaciones.

Durante el período intermedio entre la Primera y Segunda Guerra Mundiales, los bancos tuvieron una creciente participación en el comercio internacional, lo



que permitió la expansión de los créditos documentados comerciales hasta llegar a América.

Posteriormente, la Segunda Guerra Mundial trajo como una de sus consecuencias el que, al cerrarse las fronteras de algunos países, los importadores recurrieran a otros en busca de nuevas fronteras de abastecimiento para mantener sus negocios y al mismo tiempo satisfacer la demanda de sus clientes de determinados productos, en vista de lo cual, cada país buscó mercados de compra que cubrieran sus necesidades, produciéndose la demanda de toda clase de mercancías, razón por la que el mercado para los vendedores tuvo un incremento que posiblemente haya sido el mayor de la historia. Debido a esto, compradores y vendedores que nunca habían tenido contacto entre sí, se encontraron negociando la compra y la venta de materias primas y artículos manufacturados, no teniendo tiempo para investigaciones crediticias, lo que ocasionó muchos trastornos, y los vendedores se vieron en la necesidad de determinar el establecimiento de créditos comerciales bancarios que les garantizaran el pago de sus mercancías.

Fue de esta manera que nacieron los créditos comerciales, como un medio de pago de mercancías o servicios, ofreciendo el crédito del banco emisor que es



bueno y conocido en lugar del crédito del comprador que puede ser bueno, pero no tan conocido.

Día a día el comercio internacional aumenta debido a diversas causas, siendo una de las más importantes las facilidades que otorgan los bancos tanto para acercar compradores con posibles vendedores, como para fines de reembolso de las operaciones, dependiendo del tipo de arreglo entre comprador y vendedor.

Los créditos comerciales se encontrarían con grandes problemas de diversos tipos, si no existiesen reglas internacionales, las cuales tuvieron su origen en 1920, llamándose entonces **Reglas de Créditos Comerciales de Exportación**, adoptadas por la conferencia de banqueros de Nueva York y Boston, las cuales fueron conocidas en forma de folletos por casi todos los bancos del mundo.

Posteriormente dicha reglas fueron modificadas por el **XII Congreso de la Cámara Internacional de Comercio** celebrado en Lisboa en junio de 1951, luego en México en junio de 1962; hubo una nueva revisión en 1974; en 1983 y posteriormente en 1993, se aprobó la última versión que entró en vigor el 1



de Enero de 1994, bajo el folleto No. 500 de la Cámara Internacional de Comercio constando de 49 artículos.

Las reglas internacionales unifican criterios de las partes que intervienen complementando las discrepancias que pudieran tener las documentaciones presentadas por los beneficiarios.

Cabe aclarar que las reglas internacionales nunca pueden contravenir lo indicado en el crédito comercial, siendo reglas y no leyes.<sup>2</sup>

Por lo que en base a estas reglas, podemos definir los principales objetivos de las partes involucradas en una operación de comercio internacional mediante un crédito documentado como sigue:

**Los objetivos del comprador son:**

***Contractuales.***

- 1) Recibir los bienes o servicios adquiridos en la cantidad y calidad correctas según lo indicado en el contrato de compra – venta previo.
- 2) Recibir de manera oportuna y en el lugar indicado los bienes o servicios contratados.



- 3) La seguridad de que no se pagará al vendedor hasta que éste haya cumplido con sus obligaciones completamente.

***De crédito.***

- 1) Controlar un flujo de efectivo con la posibilidad de obtener financiamiento bancario y/o
- 2) Diferir el pago según las ventajas financieras que se puedan obtener.

***De conveniencia.***

- 1) La conveniencia de usar la intervención de un tercero en el cuál ambas partes confíen, tal como un banco y su experiencia en créditos documentarios cuando el pago está a punto de ser efectuado.

**Los objetivos del vendedor son:**

***Contractuales.***

- 1) Asegurarse de que el pago será efectuado dentro del tiempo límite pactado y/o
- 2) Entregar los bienes o servicios contratados tan pronto como sea posible

---

<sup>2</sup> Osorio Arcilla, Cristobal "Diccionario de Comercio Internacional", Grupo Editorial Iberoamericana S.A. de C.V. México 1995, 1ª. Edición



### ***Pronto Pago***

- 1) Recibir el pago correspondiente en los términos contratados.
- 2) Recibir dicho pago en la cantidad y divisa correcta.

### ***Conveniencia.***

- 1) La conveniencia de recibir el pago en su propio banco o a través de un banco en su propia localidad.

## ***3.2. GENERALIDADES.***

El comercio internacional se desenvuelve con mayor frecuencia entre regiones distantes entre sí. Ocurre, por consiguiente, que entre vendedor y comprador se firman contratos en los cuales por diferentes razones no caben ni los pagos anticipados ni la entrega de mercancías a crédito.

Desde la iniciación del comercio moderno, los bancos, gracias a sus redes internacionales de corresponsales, ayudan a la celebración de estos contratos y a su buena ejecución.

*¿Cómo intervienen los bancos?*



El comprador pide a su banco abrir, por intermediario de un corresponsal, un crédito documentado a favor del vendedor. Este crédito documentario representa el compromiso del banco de poner a disposición del vendedor por cuenta del comprador, una suma convenida, en condiciones muy precisas. El banco no efectuará el pago sin que el vendedor le presente los documentos requeridos, dentro del plazo fijado. Estos documentos comprenden generalmente una factura, un documento de embarque (conocimiento o recibo de embarque, etc.) lo mismo que otros documentos que permitan establecer que las mercancías, exactamente identificadas, han sido despachadas.

Una vez que el vendedor dispone de un crédito documentario, tiene la certeza de que el pago será efectuado por una parte independiente, tan pronto haya hecho el envío de las mercancías y presente al banco los documentos requeridos. Por su parte, el comprador tiene la certeza de que el pago al vendedor no se hará sino contra la presentación de los documentos que él mismo ha indicado:

El banco interviene a título fiduciario entre el comprador y el vendedor facilitando la conclusión de los negocios, y aún cuando las mercancías son compradas en el extranjero, el banco hace posible realizar la transacción paso por paso sin demora, salvando los obstáculos de distancia y de tiempo.



### ***3.3 DEFINICION Y FINALIDAD DE LOS CREDITOS DOCUMENTARIOS.***

Un crédito comercial o crédito documentario, es un medio de pago, el cual a solicitud y de conformidad con las instrucciones de un cliente comprador (ordenante o aplicante), es emitido por un banco (banco emisor) obligándose a pagar a un vendedor (beneficiario) directamente o a un banco corresponsal contra la entrega de documentos que demuestren el embarque de la mercancía de acuerdo a las condiciones estipuladas en el crédito.

La finalidad de los créditos documentarios es facilitar el comercio externo e interno, eliminando la desconfianza que pudiera existir entre compradores y vendedores que desean celebrar operaciones como sí lo hicieran en persona.

### ***3.4 PARTES QUE INTERVIENEN EN EL CREDITO COMERCIAL.***

En los créditos comerciales intervienen básicamente cuatro actores:

1. El ordenante.
2. El beneficiario.
3. El banco emisor, y



#### 4. El banco designado.

A continuación se describe el papel que juega cada una de las partes:

##### **El ordenante:**

También conocido como **Comprado, Importador, Aplicante, etc.;** es aquel que como su nombre lo indica en el punto 3.3 de este capítulo, solicita a un banco del cual es cliente, que abra una carta de crédito comercial irrevocable según las instrucciones que el mismo le proporcione al banco.

##### **El beneficiario:**

El cual también conocemos como **Exportador o Vendedor,** es quien se verá beneficiado con la compra de sus mercancías en el extranjero, amparando esta operación a través de la carta de crédito comercial irrevocable, la cual le va a asegurar el pago de sus bienes una vez cumplidos los requisitos de la misma y una vez transcurrido el plazo proveedor que este haya otorgado.



### **El banco emisor:**

Es el banco del ordenante, es la institución a través de la que el ordenante girará instrucciones para la apertura de la carta de crédito. Dicho banco se encargará del establecimiento del crédito, de la recepción de los documentos para su negociación, así como del pago por parte del importador para pagarle a su vez al banco designado.

### **El banco designado:**

Dentro de este punto dividido al banco designado como avisador y banco confirmante:

- **Banco designado avisador:** En este caso se trata de un banco corresponsal extranjero el cual únicamente se encargará de avisar o de notificarle al beneficiario (exportador), que un crédito comercial ha sido establecido a su favor, éste banco puede en un momento dado negociar la documentación requerida en el crédito comercial, pero no puede adquirir el compromiso de pago al beneficiario.



- **Banco designado confirmador:** Es aquel banco corresponsal con el cual el banco emisor de la carta de crédito tiene una línea de crédito para confirmación de créditos documentarios, de tal manera que el banco confirmador adquiere el compromiso irrevocable de pago al beneficiario al amparo de la línea de crédito mencionada, en este caso cuando los documentos son presentados en completo orden de acuerdo a las instrucciones de la carta de crédito y, llegando el vencimiento del plazo para que el importador u ordenante efectúe el pago, si por alguna razón el banco emisor no efectúa el envío de los fondos para realizar dicho pago, el banco confirmador lo hará con sus propios recursos y al amparo de la línea de crédito que le lleva al banco emisor, claro que con el correspondiente coste de intereses por los días que el banco emisor tarde en situar los fondos.

### ***3.5 EL CREDITO DOCUMENTARIO Y EL VENDEDOR.***

En este punto se analizarán las ventajas principales que los créditos documentarios ofrecen al ordenante o vendedor.



En síntesis.

- Un crédito documentario irrevocable, no confirmado por el banco notificador, ofrece la seguridad propia del banco emisor y del país de su domicilio.
- Un crédito documentario irrevocable, confirmado por el banco notificador, es tan seguro, como el banco que lo ha confirmado.

Las circunstancias y las garantías que se juzguen necesarias en cada caso, llevarán a solicitar la apertura de un crédito comercial irrevocable no confirmado por el banco notificador o de un crédito confirmado por éste.

Si el país del comprador es conocido por su estabilidad política y económica, porque no tiene problemas de divisas y por que la reputación de sus bancos es indiscutible, un crédito documentario irrevocable no confirmado por el notificador deberá por regla general ser suficiente. Pero si una sola de estas condiciones falla, es oportuno solicitar un crédito documentario irrevocable, confirmado por el banco notificador, para poder asegura el pago de la mercancía.



Entre más largos sean los plazos de pago, es más fácil juzgar el riesgo en relación con el país del comprador y de sus bancos. Si la mercancía que se desea despachar no interesa más que a un pequeño número de compradores o esta es de tipo especial, las pérdidas que podrían resultar de no aceptación serían considerables. En cualquiera de ambos casos, se aconseja exigir un crédito comercial irrevocable, confirmado por el banco notificador, para así reducir los riesgos al mínimo.

### ***3.5.2. VENTAJAS QUE OFRECE EL CREDITO DOCUMENTARIO AL VENDEDOR.***

Además de la seguridad, el crédito documentario ofrece aún estas otras ventajas al vendedor:

- El banco paga, independientemente del comprador según los términos mismos del crédito documentario, siempre y cuando se trate de una carta de crédito irrevocable confirmada, y que se hayan cumplido completamente los términos y condiciones de la misma.
- El comprador no puede retener el pago de las mercancías con un pretexto cualquiera. Si quiere alegar un defecto de las mercancías, tiene el derecho de hacerlo pero fuera del crédito documentario. El



vendedor estaría más fuerte en caso de litigio, ya que debemos recordar que según las prácticas y usos uniformes para créditos documentarios los bancos solo pueden negociar un crédito de este tipo en base a documentos.

- El comprador no puede retrasar el pago, ni intencional ni involuntariamente.
- Hay que considerar que las comisiones y gastos que cobran los bancos pueden ser ampliamente cubiertos con los beneficios del servicio y con la captación de negocios en el exterior; sin embargo para aprovechar estas ventajas será necesario observar rigurosamente todos los términos del crédito, pues de lo contrario, la obligación de pago del banco caduca y el vendedor pierde el beneficio de la seguridad bancaria que garantiza el pago de su reclamación .

Por otra parte, respetando las condiciones requeridas, con puntualidad y exactitud, se crea para el cliente un círculo de compradores satisfechos, con la ventajas que se describen en el siguiente punto.



### **3.6 EL CREDITO DOCUMENTARIO Y EL COMPRADOR.**

Si durante la negociación de las cláusulas del contrato usted ofrece a su proveedor como garantía la apertura de un crédito documentario para cubrir los embarques, a menudo se le concederá una rebaja en el precio u otras ventajas que compensarán ampliamente los gastos correspondientes a la carta de crédito, por lo que en ese momento, su vendedor lo considerará como un cliente interesante, ya que sabe que, gracias al crédito documentario, sus despachos serán pagados regularmente, y más aún si existe un plan de adquisiciones a futuro o sí existe algún programa de compras por temporadas.

El vendedor no puede aprovechar las ventajas de un crédito documentario sino en tanto observe estrictamente los plazos y todas las demás condiciones. Esto es también una ventaja para el comprador, ya que por su conveniencia el proveedor querrá respetar todos los términos del crédito documentario

Para el comprador o aplicante, las ventajas se utilizar un crédito documentario pueden resumirse como sigue

- Cuando no tiene crédito en el exterior.



- Cuando pretenda recibir sus mercancías en un plazo determinado.
- Cuando busque dejar una buena imagen ante el proveedor para obtener créditos posteriores, mejores precios y mejores plazos.
- El comprador tiene la certeza de que la suma del crédito sólo será puesta a disposición del vendedor si las condiciones que él mismo ha identificado han sido cumplidas.
- Cuando el conocimiento del vendedor no sea del todo completo o solo parcial.

### ***3.6.1 DESVENTAJAS DEL CREDITO DOCUMENTARIO***

Los bancos no pueden controlar si la mercancía enviada corresponde estrictamente a la descrita en el crédito y no serán responsables de las diferencias entre la mercancía facturada y la efectivamente despachada. Las diferencias de este tipo deben ser directamente solventes entre el comprador y el vendedor.

Asimismo, las discrepancias en las condiciones del crédito documentario que pueden surgir al momento del pago, llegan a complicarse cuando no existe un acuerdo entre el comprador y el proveedor, originándose demandas judiciales o retrasos en el embarque de los bienes, e inclusive litigios internacionales.



## **CAPITULO 4**

### **MODALIDADES DE LOS CREDITOS DOCUMENTARIOS**

#### ***4.1. TIPOS DE CREDITOS DOCUMENTARIOS***

De la movilización de las mercancías se derivan 3 tipos de cartas de crédito, las cuales en sí son exactamente lo mismo, sólo varía el origen y destino de las mercancías, así como la parte que fungirá como ordenante y beneficiario, y su relación con el banco que emite la carta de crédito, como se detallará en el desarrollo de este capítulo.



## TIPOS DE CARTAS DE CREDITO

<b>1. Por facilidad de cancelación o modificación</b>	a) Revocables b) Irrevocables
<b>2. Por el compromiso que adquiere el banco avisador.</b>	a) Notificado A) Confirmado
<b>3. Por su disponibilidad o forma de pago.</b>	a) Vista. • Días vista. b) Aceptación • Fecha embarque c) Pago diferido • Fecha factura
<b>4. Por la facilidad de transferir derechos.</b>	a) Transferible • Parcial b) Intransferible • Total
<b>5. Por la facilidad de nueva disposición de importe negociado.</b>	a) Revocables • Automático. • No acumulativo. • Sujeto a pago. b) No revocables
<b>6. Back to back</b>	
<b>7. Por su origen y destino.</b>	a) Importación b) Exportación c) Domésticas

Tabla 2



#### **4.1.1. CARTAS DE CREDITO DE IMPORTACION**

Los créditos documentarios de importación son aquellos que emite un banco de un determinado país, por instrucciones de un cuentahabiente que va a comprar mercancías a un vendedor en el extranjero, como medio de pago por las mercancías o servicios que serán internadas en el país del banco emisor, por ejemplo:

*Una empresa establecida en México tiene la necesidad de adquirir cierta materia prima de un proveedor en Alemania, pero para poder adquirir estos insumos el proveedor le solicita que establezca una carta de crédito comercial irrevocable en su favor, para esto el comprador mexicano acude a una institución bancaria de la cual tiene línea de crédito abierta, vigente y sin antecedentes negativos, y le solicita la apertura de un crédito documentario a favor del vendedor Alemán, esto significa que la carta de crédito siempre será emitida por un banco en el país del comprador.*

## FLUJO DE LA APERTURA DE UN CREDITO DOCUMENTARIO

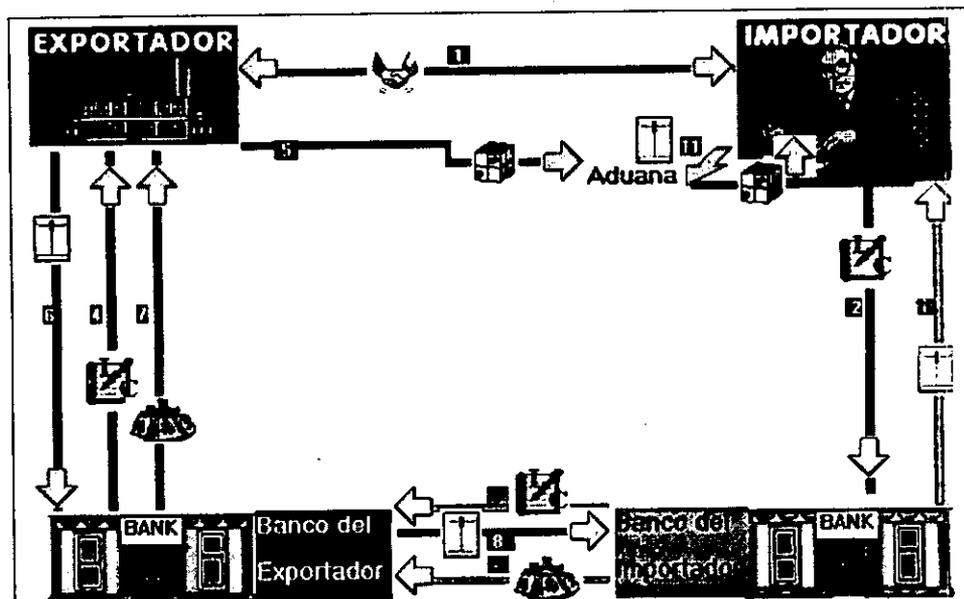


Ilustración 3

- 1- Contrato
- 2- El importador solicita a su Banco (Banco Emisor) la apertura de un crédito documentario a favor del exportador.
- 3- El Banco Emisor (tras estudiar el riesgo) emite el crédito y solicita a un Banco Intermediario (generalmente el del exportador) que avise y/o confirme el crédito.
- 4- El Banco Avisador / Confirmador revisa los documentos y remite el crédito al exportador
- 5- Si el exportador está de acuerdo con las condiciones del crédito, envía la mercancía al país del destino en función del Incoterm pactado.
- 6- El exportador presenta la documentación al banco exigida en el crédito.
- 7- El Banco Avisador / Confirmador revisa los documentos y si los acepta, paga o negocia (bajo las condiciones del crédito).
- 8- El Banco Avisador / Confirmador remite los documentos al Banco Emisor.
- 9- El Banco Emisor revisa la documentación y reembolsa el importe al Banco Intermediario.
- 10- El Banco Emisor adeuda al importador y le entrega la documentación al importador.
- 11- El importador, con los documentos, procede a retirar la mercancía.



#### **4.1.2 CARTAS DE CREDITO DE EXPORTACION.**

Los créditos documentarios de exportación, son aquellos que se reciben en un banco mexicano proveniente de un banco de un país extranjero para ser notificado o confirmado a un beneficiario o exportador mexicano, quien se encargará de efectuar la venta de bienes y/o servicios a un comprador u ordenante en el extranjero. En este caso el ejemplo del punto anterior se puede adaptar de la siguiente forma:

*Pensemos que la empresa mexicana referida, además de importar materias primas también exporta producto terminado, para lo cual se contacta con un posible comprador en el extranjero y le ofrece cotizaciones de su producto, con la condición de que si se interesa por sus mercancías éstas sean vendidas o exportadas únicamente con la garantía de una carta de crédito en su favor, de esta manera el comprador extranjero acude a su banco y establece o abre una carta de crédito de "importación" a favor de la compañía mexicana, lo que para nosotros será considerada una carta de exportación y para el ordenante, es una carta de crédito de importación, dicha carta será notificada o confirmada según haya sido requerido por el vendedor a través de un banco mexicano, en el cual el exportador sea cuentahabiente; una vez recibida la carta de crédito por el*

vendedor, éste procederá la envío de los bienes según los términos y condiciones que contenga la carta de crédito.

## FORMA DE PAGO DE UN CREDITO DOCUMENTARIO

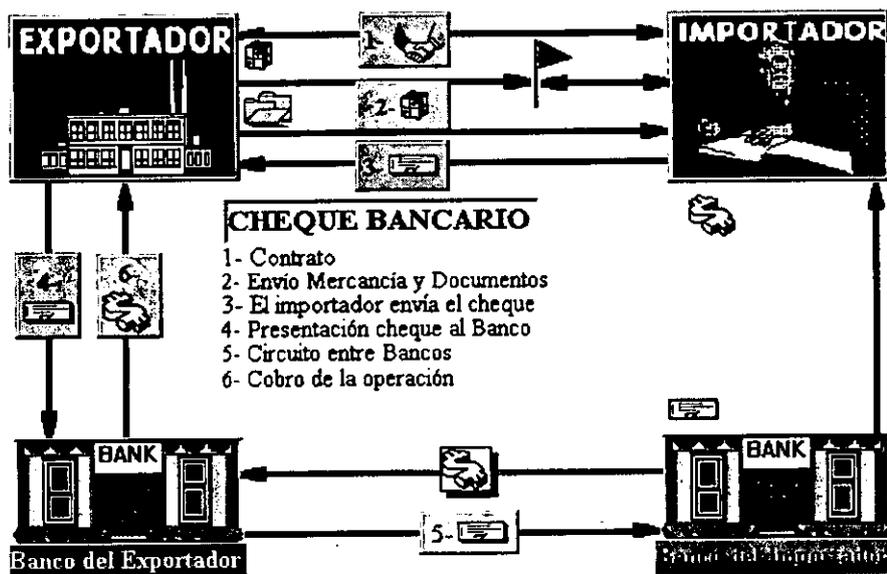


Ilustración 4



### **4.1.3 CARTAS DE CREDITO DOMESTICAS**

Este tipo de crédito documentario, es aquel que es emitido por un banco como medio de pago de mercancías y/o servicios que comercian dentro de un mismo país o dentro de una misma plaza o ciudad, su manejo es exactamente igual que las anteriormente descritas y de igual forma, están sujetas a las Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios revisión 1993 publicación 500 emitida por la Cámara Internacional de Comercio

### **4.2. POR SU FACILIDAD DE MODIFICACION O CANCELACION EXISTEN LOS SIGUIENTES TIPOS DE CARTAS DE CREDITO:**

#### **4.2.1 CARTAS DE CREDITOS REVOCABLES.**

Este tipo de créditos son aquellos que pueden ser modificados o cancelados en cualquier momento por el ordenante mediante instrucción al banco emisor, sin previ6 aviso al beneficiario, este crédito ofrece muy poca seguridad y, en la práctica, se utiliza muy raramente.



De hecho, debido al riesgo y a la inoperatividad que representan, se puede mencionar que su existencia es meramente nominativa.

### ORDEN DE PAGO DE UN CREDITO DOCUMENTARIO

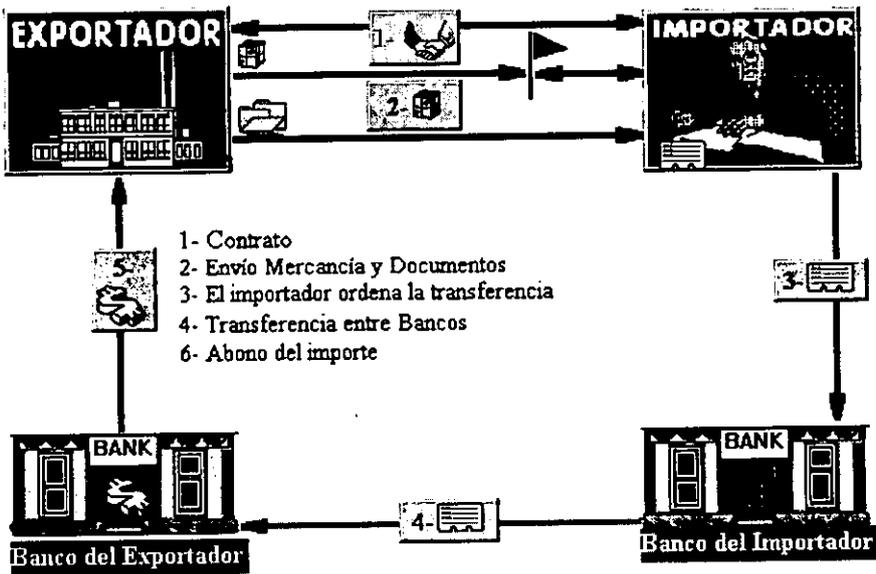


Ilustración 5



## **4.2.2 CARTAS DE CREDITO IRREVOCABLES**

Este tipo de crédito constituyen un compromiso irrevocable de todas las partes que intervienen, no pudiendo ser modificados ni cancelados total o parcialmente sin la aprobación de cualquiera de las partes que intervienen<sup>3</sup>

Así, el banco emisor se compromete irrevocablemente a efectuar la prestación prometida según los términos del crédito, tan pronto se cumplan todas las condiciones. El beneficiario recibe aquí un compromiso firme del banco emisor, que no puede ser modificado o cancelado sin acuerdo de las partes.

Generalmente en un crédito documentando hay dos bancos participantes, mientras que la responsabilidad del banco emisor permanece siempre en vigor, la del Banco notificado depende de las órdenes recibidas:

- a) Si el Banco notificador no es requerido para confirmar el crédito, el no asume ningún compromiso propio; actúa solamente como mandatario del banco emisor; sin embargo, se esforzará, en condiciones normales, por honrar el compromiso de pago del banco emisor, por lo que este crédito se denominará *irrevocable y no confirmado por el Banco notificador*.



b) Si este banco es requerido para confirmar el crédito documentado y procede, en consecuencia asume una obligación de pago independiente y firme, en el mismo grado que el banco emisor; por lo que deberá pagar aún si el banco emisor no está en condiciones de suministrar la cobertura por una u otra razón, denominándose este crédito como *irrevocable y confirmado*, de esta forma, el exportador se beneficia con un máximo de seguridad.

<sup>3</sup> Artículo 6 de las Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios publicación 500, revisión 1993 de la Cámara Internacional de Comercio.



## ORDEN DE PAGO DE UN CREDITO DOCUMENTARIO POR MEDIO DE REMESA SIMPLE

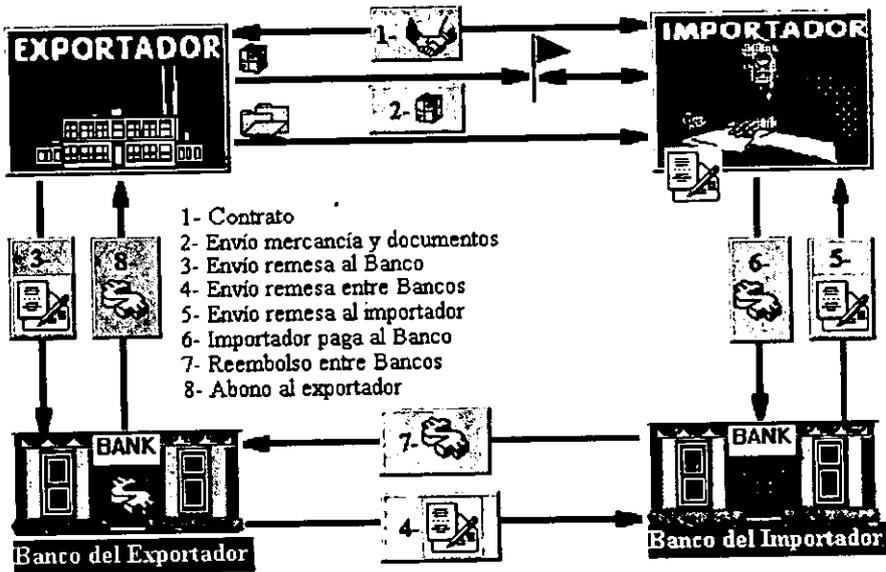


Ilustración 6



### **4.3 POR EL COMPROMISO QUE ADQUIERE EL BANCO AVISADO, EXISTEN DOS TIPOS:**

#### **4.3.1 CREDITOS NOTIFICADOS O NO CONFIRMADOS.**

Para notificar el crédito al beneficiario, el banco emisor lo hace a través de un banco corresponsal (Banco designado), el cual es requerido sólo para avisar ó notificar el crédito al beneficiario, sin ningún compromiso. En este caso la obligación de pago la tiene exclusivamente el banco emisor.

#### **4.3.2 CREDITOS CONFIRMADOS.**

Cuando un banco es requerido a agregar su confirmación, y lo hace, ésta representa su compromiso irrevocable aunado al del banco emisor de pagar y/o negociar y/o aceptar las letras emitidas por el beneficiario, siempre y cuando los documentos sean presentados en estricto apego a los términos y condiciones del crédito.



## **4.4 POR SU DISPONIBILIDAD O FORMA DE PAGO EXISTEN:**

### **4.4.1 CREDITOS A LA VISTA.**

Una vez que el banco que tiene el compromiso de pago ha recibido los documentos requeridos y los ha verificado y encontrado en estricto orden, de acuerdo a los términos y condiciones del crédito documentado, el importe del crédito estará disponible de esta manera, el beneficiario de un crédito de tal naturaleza, puede normalmente disponer de él inmediatamente. Cuando se trata de créditos documentados emitidos en monedas extranjeras y en algunos otros casos, pueden correr muchos días entre el envío de los documentos y el pago. Estos días representan el tiempo necesario a los bancos para la transferencia de la suma en cuestión (en promedio cinco días).

### **4.4.2 CREDITOS A PLAZO.**

El importe no está disponible inmediatamente desde la remisión de los documentos en conformidad, sino solamente después de un cierto plazo. El crédito documentario menciona la duración del plazo y la fecha a partir de la cual deberá calcularse.



Un crédito documentado con **pago diferido** permite al comprador beneficiarse de un lapso de pago. El vendedor, por su parte, recibe la certeza de que el pago le será hecho al vencimiento de dicho plazo; siendo este plazo producto de la negociación entre el comprador y el vendedor.

#### **4.4.3 CREDITOS DE ACEPTACION.**

El beneficiario de un crédito de esta naturaleza está autorizado a girar una letra contra el Banco indicado, letra que remitirá con los documentos requeridos. En contraprestación a los documentos remitidos, recibe la letra devuelta después de que ella ha sido aceptada por el banco librado.

El texto de la carta de crédito indica el banco contra el cual la letra deberá ser girada (*sea el banco emisor, el banco encargado del pago o confirmador o un tercer banco mencionando el plazo del vencimiento*).

Si el beneficiario desea disponer del importe de la letra antes de su vencimiento, puede hacerla descontar en condiciones favorables, dada su aceptación por un banco. Para el vendedor, el precio de venta resulta así obtenible inmediatamente; el comprador, por su parte, no deberá pagar sino hasta el vencimiento de la letra.



#### **4.4.4 CREDITOS DE PAGO DIFERIDO.**

El Banco designado al recibir del beneficiario documentos en estricto apego a los términos del crédito, le entregará al beneficiario un simple recibo de los documentos indicando la fecha en que el pago será efectuado de acuerdo a los términos originales del crédito.

El beneficiario se verá limitado, ya que no tiene una letra que pudiese descontar en el mercado de aceptaciones. Este tipo de créditos son muy usuales en países donde la emisión de letras de cambio está sujeta al pago de impuestos del timbre.

Usualmente los plazos para determinar la fecha de vencimiento de un pago diferido se calculan a partir de:

- Número de días a partir de la fecha de embarque mostrada por el conocimiento de embarque (B/L, AWB, Truck B/L, etc.).
- Número de días a partir de la fecha de la factura comercial.
- Número de días a partir de la fecha de recepción de la mercancía por el ordenante.



## **4.5 POR LA FACILIDAD DE TRANSFERIR DERECHOS EXISTEN:**

### **4.5.1 CREDITO TRANSFERIBLE**

Es el que permite al beneficiario transferir total o parcialmente montos del crédito, a uno o varios beneficiarios, si el crédito permite embarques parciales. Para poder transferir un crédito se debe especificar que es transferido al momento de emitirlo<sup>4</sup>, y el beneficiario deberá instruir a su banco para que acepte documentos de otro beneficiario e inclusive que efectúe los pagos a quienes el beneficiario original designe.

#### Ventajas:

El transferido obtiene el derecho de presentar documentos y letras de cambio, así como de reclamar el pago.

<sup>4</sup> "Sólo se puede transferir un crédito si se emite específicamente como transferible. Términos tales como *divisible, fraccionable, cedible y transmitible* no se tendrán en cuenta". Art. 48 inciso B de las RUUCD versión 500 publicación 1993



### Desventajas:

El comprador acepta el riesgo de recibir bienes de una parte que puede no ser conocida por el mismo y con la cual no ha tenido trato comercial.

### **4.5.2 ASIGNACION.**

El beneficiario puede instruir al banco para que al negociar el crédito se le asignen total o parcialmente los productos del crédito a un tercero previamente asignado<sup>5</sup>; sin embargo, la obligación de cumplir con los términos y condiciones del crédito documentado continua siendo únicamente del beneficiario, es decir, el beneficiario destina los fondos recibidos a un tercero asignado, para cubrir adeudos que no pueden o no tienen relación con la operación de comercio exterior, de la cual recibió dicho pago.

<sup>5</sup> Art. 49 de las RUUCD versión 500 publicación 1993



## **4.6 POR LA FACILIDAD DE NUEVA DISPOSICION DEL IMPORTE NEGOCIADO.**

### **4.6.1 CREDITOS REVOLVENTES**

Son aquellos cuyo monto negociado, puede estar nuevamente disponible para el beneficiario de acuerdo al tipo de revolencia al que está sujeto acumulable o no acumulable.

Este tipo de crédito es renovable, es decir, que a cada vez que se ejecuta un pedido, se abre un crédito de igual cuantía, (o de cuantía superior) dentro del límite fijado, de forma automática con el fin de permitir la financiación de nuevos pedidos. El límite del crédito es objeto de revisión periódica (trimestral, semestral o anual, según la duración de fabricación y la duración media de los plazos de entrega), en función de la evolución del mercado de la empresa en el extranjero.

### **4.6.2 CREDITO BACK TO BACK**



Puede suceder que un crédito documentario en favor del beneficiario no sea transferible o que no cumpla con los requerimientos de transferencia de valores según las condiciones del artículo 48 de las *Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios (R.U.U.C.D)*.

El beneficiario por sí mismo, puede ser incapaz de promover los bienes y podría necesitar adquirir dichos bienes de parte de otro proveedor, por lo consiguiente tendría que efectuar un pago. En este caso, algunas veces puede ser posible el uso de un Crédito Documentario Back To Back..

Este tipo de crédito documentario es esencial cuando los términos y condiciones de un crédito transferible no pueden ser aplicados a las transacciones.

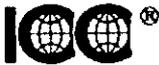
Un crédito Back to Back involucra a dos créditos por separado:

- Uno abierto en favor del primer beneficiario y,
- Uno abierto por parte del primer beneficiario en favor de un segundo beneficiario que es quien está realmente surtiendo los bienes. El primer beneficiario del primero crédito comercial se convierte así en el ordenante del segundo crédito.



## CAPITULO 5

### ASPECTOS TECNICOS Y REGULADOTORIOS DE LOS CREDITOS DOCUMENTADOS



**International Chamber of Commerce**  
*The world business organization*

La **Cámara Industrial de Comercio (C.I.C)**, es una organización no gubernamental fundada en 1919 y con sede en París para dar servicio al comercio mundial. Los miembros de la C.I.C. en 123 países representan a millares de compañías y organizaciones comerciales. Los comités o consejos nacionales de la Cámara Internacional de comercio en unos sesenta países coordinan actividades a nivel nacional.

Esta organización:

- Representa la comunidad de comercio mundial a nivel nacional e internacional;



- Promueve el comercio y la inversión a escala mundial basados en la libre y leal competencia;
- Armoniza las prácticas comerciales y formula terminología y líneas de actuación para importadores y exportadores;
- Proporciona una gama creciente de servicios prácticos a los negocios.

Al referirnos a los aspectos regulatorios de los créditos documentarios sujetos a las normas de la C.I.C., hablamos principalmente de las Reglas y Usos Uniformes<sup>6</sup> y a los Incoterms<sup>7</sup>. Los primeros se refieren a todas las normas de aplicación general que buscan armonizar las prácticas comerciales y cuya aplicación sirve de base y referencia a los créditos documentarios. En el caso de los Incoterms, éstos son términos de transporte de mercancías, y son parte primordial en el acuerdo comercial entre las partes involucradas.

Considerando el gran número de países afiliados a la C.I.C. y al volumen de operaciones que generan éstos, podemos decir del grado universal de aplicabilidad de las regulaciones de la C.I.C.

<sup>6</sup> Por sus siglas en Inglés UCPDC (Uniform Customs and Practice for Documentary Credit), Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios.

<sup>7</sup> Por sus siglas en Inglés INCOTERMS (International Commerce Terms), Términos del Comercio Internacional.



Hoy en día está de manifiesto que son muy pocos los países que efectúan sus prácticas de comercio internacional fuera de este organismo..

### ***5.1. REGLAS Y USOS UNIFORMES DE LA CAMARA INTERNACIONAL DE COMERCIO.***

Todos los créditos documentarios emitidos por bancos de países miembros de la Cámara Internacional de Comercio, se sujeta a las reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios aprobadas por dicha cámara. Actualmente está en vigor la versión 500 publicada en 1993 y que entró en vigor a partir del primero de enero de 1994, conteniendo los criterios a seguir por los bancos en cuanto al manejo de los créditos documentarios. Aunque cabe mencionar que ante todo serán ejecutadas las instrucciones originales del texto del crédito documentario y cabe mencionar que son reglas y no leyes.



**5.1.1 ARTICULOS MAS RELEVANTES DE LAS REGLAS Y USOS  
UNIFORMES RELATIVOS A CREDITOS DOCUMENTARIOS  
VERSION 500 PUBLICACION 1993 DE LA CAMARA  
INTERNACIONAL DE COMERCIO.**

A continuación citaremos algunos de los artículos más importantes:

**Artículo 1:** Estas reglas se aplican a todos los créditos documentarios incluyendo los Stand by (en la medida en que sean aplicables), siempre que así se establezca en el texto del crédito, obligando a todas las partes que intervienen el.

**Artículo 3.** Para el banco emisor sólo es válido el texto del crédito documentarios, independientemente de cualquier otro contrato en que pueda estar basado.

**Artículo 4.** Los bancos negocian con documentos y no con mercancías, y/o servicios u otras prestaciones, a que tales documentos puedan referirse



**Artículo 9.** Un crédito irrevocable constituye un compromiso firme por parte del banco emisor, siempre que los documentos requeridos hayan sido presentados y cumplan con los términos y condiciones del crédito.

**Artículo 10.** Todos los créditos debe indicar claramente si son utilizables para pago: **A la vista, Pago diferido, o aceptación.**

**Artículo 13.** Los bancos deben examinar todos los documentos entregados por los beneficiarios, con razonable cuidado, para comprobar si están de acuerdo con los términos del perito, y dispondrán de un tiempo razonable no mayor a siete días hábiles bancarios para decidir si se aceptan o se rechazan.

**Artículo 15.** Los bancos no asumen ninguna responsabilidad en lo concerniente a la forma, autenticidad y adjudicación de los documentos.

**Artículo 17.** Los bancos no asumen ninguna responsabilidad por consecuencias derivadas de fuerza mayor.

**Artículo 18** si las instituciones que ellos transmiten, no se cumplen, ruso aunque ellos mismos hayan tomado la iniciativa en la elección de tales otros bancos.



**Artículo 43** los bancos rechazaban los documentos que serles presenten con posterioridad a los veintidós días de la fecha de embarque, salvo instrucciones en contrario; sin embargo en ningún caso se podrán presentar tales documentos con posterioridad a la fecha de vencimiento del crédito documentario.

**Artículo 45.** Los bancos no estarán obligados a aceptar la presentación de documentos puedan de su horario de atención al público.

## ***5.2 TERMINOS DE VENTA O INCOTERMS.***

Los incoterms representan la cotización pactada entre el comprador y el vendedor en cuanto a la compra-venta de la mercancía, así mismo determinan hasta dónde llega la responsabilidad del vendedor y donde empieza la del comprador por el embarque de dicha mercancía.

Como sabemos, el envío de bienes de un país a otro a causa de una transacción comercial puede implicar algunos riesgos para esos bienes. Si se extravían o sufren algún daño, o si la entrega, por alguna razón, no es efectuada, puede alterarse el clima de confianza entre el vendedor y el



comprador hasta el punto de desembocar en un pleito; sin embargo, finalmente lo único que desean ambas partes en transacciones internacionales es que sus tratos sea cumplidos oportuna y satisfactoriamente. Aparte si al redactar el contrato el comprador y el vendedor se refieren específicamente a uno de los incoterms de la cámara internacional de comercio, pueden estar seguros de definir sus respectivas responsabilidades de manera segura y sencilla, ya que la finalidad de los incoterms es la de establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional y evitar así la incertidumbre derivada de las distintas declaraciones de esos términos en diferentes países, o por lo menos, podrá reducirse grandemente, ya que con frecuencia las partes contratantes tienen un conocimiento poco preciso de las diferentes prácticas comerciales usadas en sus respectivos países. Esto puede originar malos entendidos, litigios y procesos, con todo cuanto esto implica en pérdidas de tiempo y dinero.

A través de los años los términos de venta se han conocido por abreviaturas de su nombre en inglés, que constante de tres letras.

Hoy se manejan trece términos de venta, desde el E.X.W. (Ex-Works) en el cual el comprador incurre en todos los riesgos y costos del transporte de la mercancía desde que la recoge en la bodega del vendedor, hasta el D.D.T.



(entrega con derechos pagados), en el cual el vendedor se obliga a poner la mercancía en la bodega del comprador, teniendo este último únicamente la responsabilidad de asegurar la mercancía.

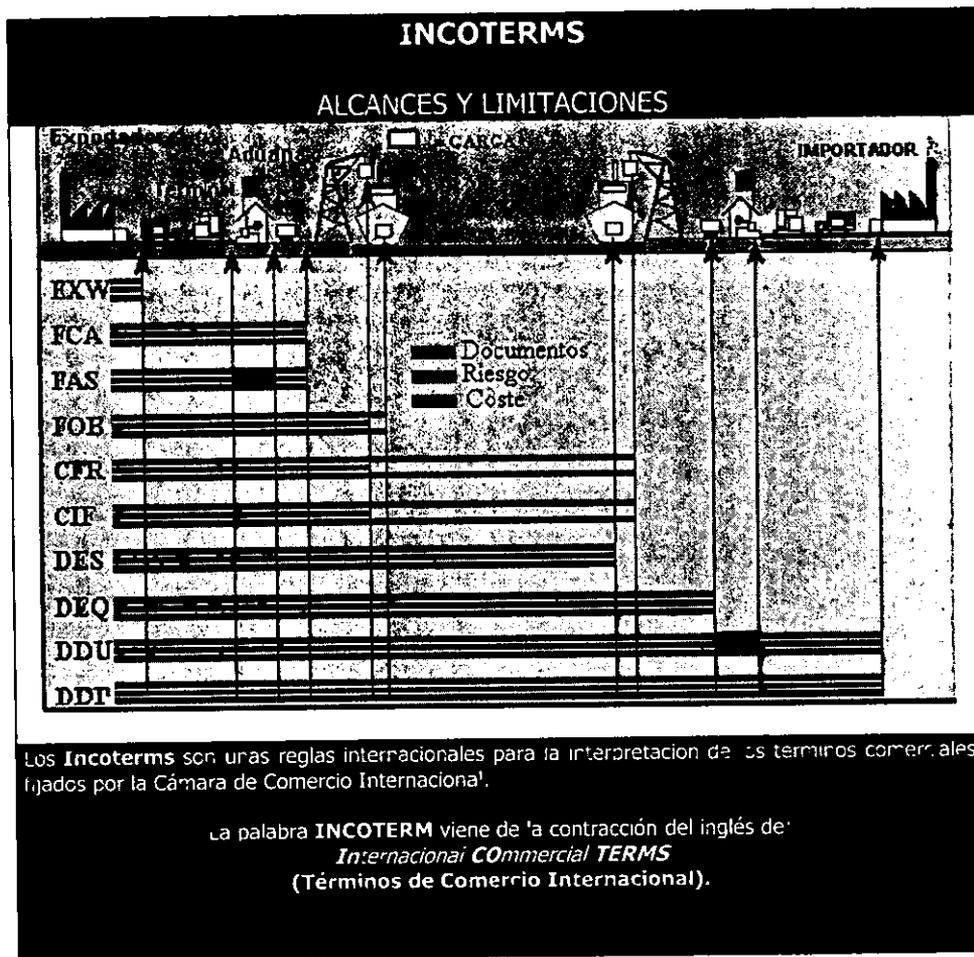


Tabla 3



## EVOLUCION DE LOS INCOTERMS

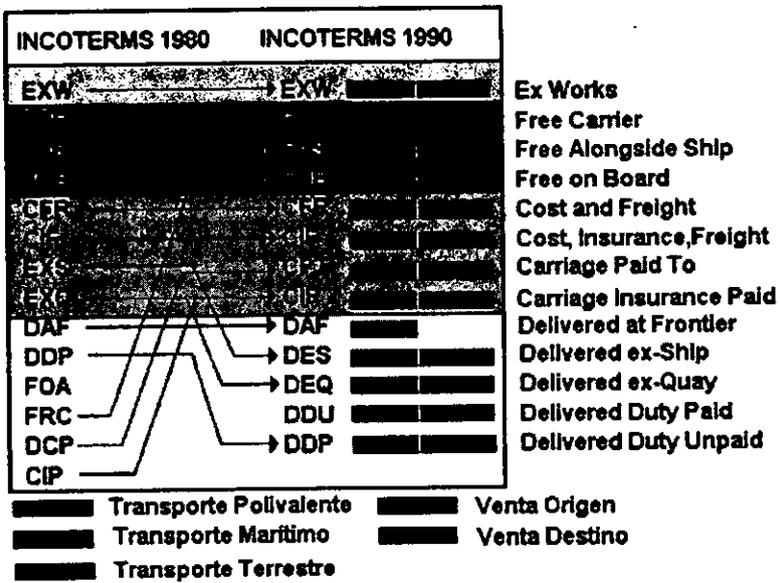


Ilustración 7



## DOCUMENTOS E INCOTERMS

	Emba- laje	CARGA+ TRA local	DESP Expor	CARGA TRA Ppal	TRA Ppal	Seguro CIF+10%	DESCAR TRA Ppal	DESP Impor	TRA Local +DESCAR	Entrega en
EXW										EXW
FCA										FCA
FAS										FAS
FOB										FOB
CFR										CFR
CIF										CIF
CPT										CPT
CIP										CIP
DAF						hasta frontera				DAF
DES										DES
DEQ								Duty Paid		DEQ
DDU										DDU
DDP										DDP

= Vendedor  
 = Comprador  
 Entrega Origen =   
 Entrega en Frontera =   
 Entrega en Destino =

DESCAR = Descarga    Ppal = Principal    DESP = Despacho    TRA = Transporte

Ilustración 8



Los trece términos de venta en la operación de créditos comerciales más usuales son:

### **F.O.B. Free On Board (Libre a bordo)**

Flete y seguro por cuenta del comprador. A partir de que el vendedor pone la mercancía a bordo del barco, el flete, seguro y demás gastos son por cuenta del comprador, este término es exclusivo para transporte marítimo. Existen casos en los que se requiere que el flete sea pagado en el lugar de embarque para obtener el conocimiento del embarque a bordo. En estos casos se debe autorizar el pago del flete en exceso del valor del crédito documentario contra el comprobante respectivo y el conocimiento de embarque deberá mostrar "Flete Pagado".

### **C.F.R. Coast and Freight (Costó y flete).**

El costo y el flete son por cuenta del vendedor y el seguro es por cuenta del comprador. Es obligación del vendedor poner la mercancía a bordo del buque y pagar el flete hasta el punto de destino convenido. El seguro deberá ser por



cuenta del comprador, este término es exclusivo para transporte marítimo, y el conocimiento de embarque deberá mostrar "Flete Pagado".

### **C.P.T Carriage Paid To.. (Transporte pagado hasta).**

Este término es idéntico al C.F.R, sólo que se usa para transporte multimodal o no marítimo.

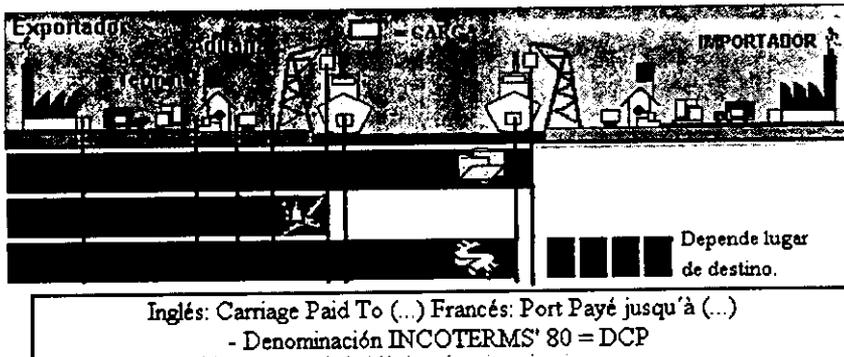


Ilustración 9

### **C.I.F. Cost, Insurance and Freight Freud (Costo, seguro y flete).**

El costo, flete y seguro hasta el punto de destino convenido son por cuenta del vendedor. El vendedor está obligado a poner la mercancía a bordo del barco y a pagar el flete y el seguro hasta el lugar de destino pactado, este término es



exclusivo para transporte marítimo, y el conocimiento de marque deberá mostrar "Flete Pagado"

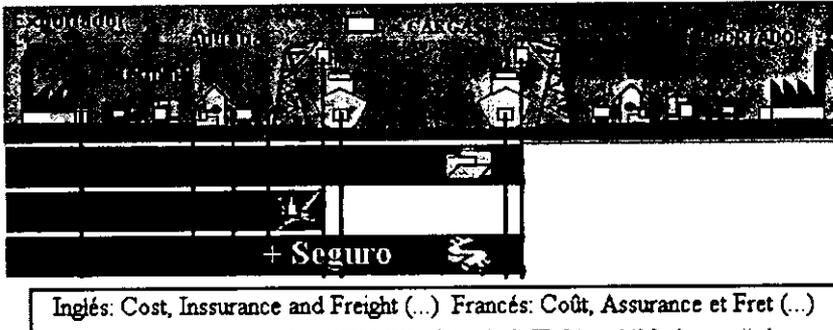


Ilustración 10

**C.I.P. Carriage and Insurance Paid To..(Transporte y seguro pagado hasta).**

Idéntico al término C.I.F, sólo que se usa para transporte multimodal o no marítimo.

En los términos C.I.F. y C.I.P., el seguro es por cuenta del vendedor, quien para la negociación del crédito documentario debe presentar la póliza y certificado de seguro a favor del banco emisor, cubriendo todo riesgo hasta la bodega del comprador, pudiendo cubrir riesgos adicionales, de acuerdo a lo requerido en el crédito, según instrucciones del ordenante.

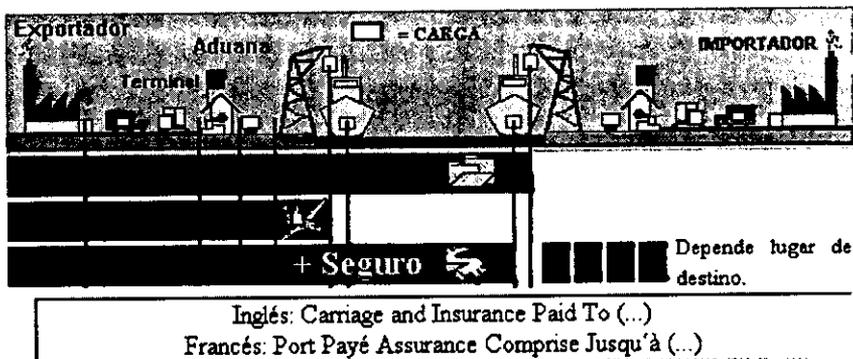


Ilustración 11

### **F.C.A. Free Carrier (Libre transportista)**

Costo, flete y seguro por cuenta del comprador. La responsabilidad y riesgo del vendedor terminan cuando entrega la mercancía, de acuerdo a lo pactado a un transportista en un lugar previamente acordado. Aplicable a cualquier medio de transporte.

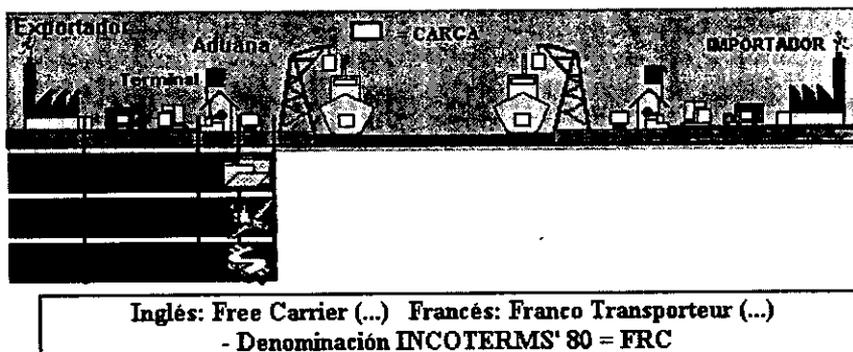
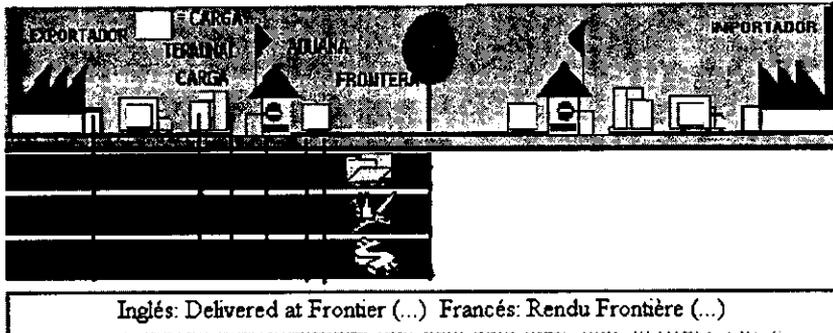


Ilustración 12



### **D.A.F. Delivered At frontier (Entrega en frontera).**

Los costos por flete y seguros desde el punto de origen hasta la frontera de entrega (antes del despacho de importación), son por cuenta del vendedor; de ahí en adelante son por cuenta del comprador. Se utiliza sólo para embarques terrestres.



**Ilustración 13**

### **D.E.S. (Delivered Ex Ship, Entrega sobre buque)**

El vendedor escoge el barco, paga el flete y soporta los riesgos del transporte marítimo hasta el destino. Los gastos de descarga corren por cuenta del comprador.

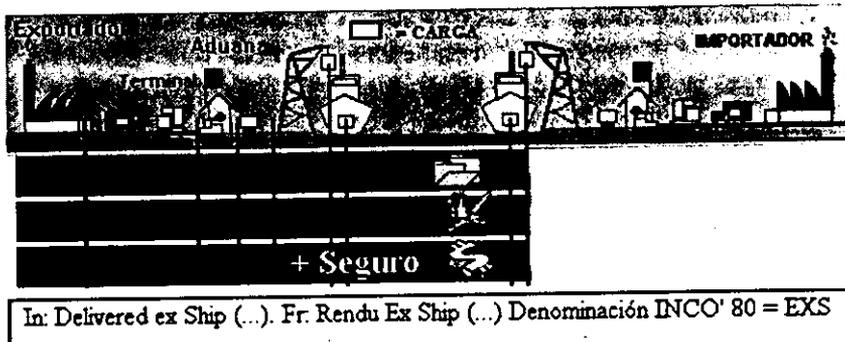


Ilustración 14

### D.E.Q. (Delivered Ex Quay, Entrega sobre muelle, Derechos pagados)

El vendedor pone la mercancía a disposición del comprador sobre el muelle en el puerto destino convenido, despacha en aduana para la importación. El vendedor ha de asumir todos los riesgos y gastos hasta aquel punto, incluidos también los de descarga.



Ilustración 15



## DDU (Delivered duty Unpaid, Entrega derechos no pagados)

El vendedor entrega la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en el lugar convenido del país de importación. El vendedor ha de asumir todos los riesgos y gastos hasta aquel punto, excluidos los derechos e impuestos exigibles a la exportación.

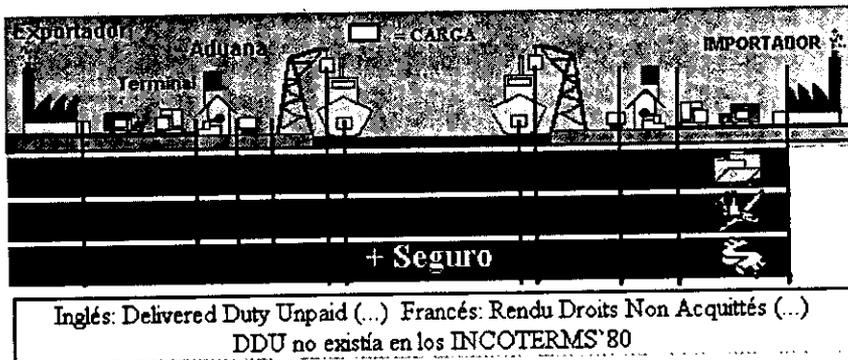


Ilustración 16

## DDP (Delivered Duty Paid, Entrega derechos pagados)

El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo DDU, pero además paga los derechos de la importación de la mercancía. Supone la mayor obligación y riesgos para el vendedor dentro de los Incoterms.

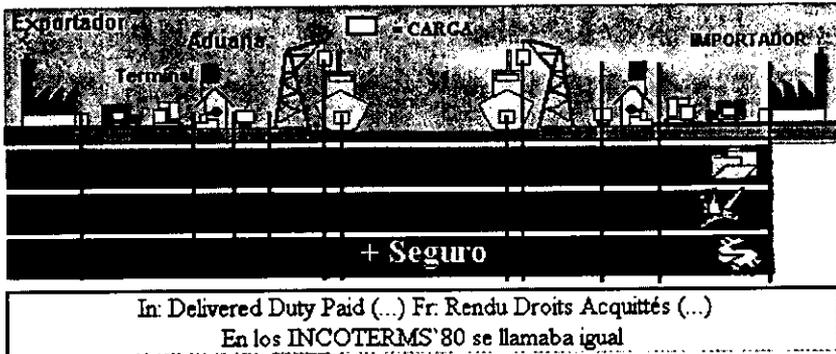


Ilustración 17

### EXW (Ex Works, a la salida).

La responsabilidad del vendedor consiste en colocar la mercancías a disposición del comprador en las propias instalaciones del vendedor. El comprador soporta todo los costes y riesgos de transporte de la mercancía desde ese punto al destino deseado. Este término Incoterm supone el mínimo de obligaciones para el vendedor.

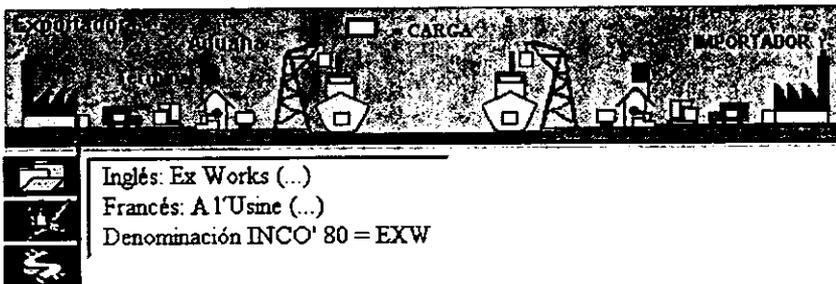
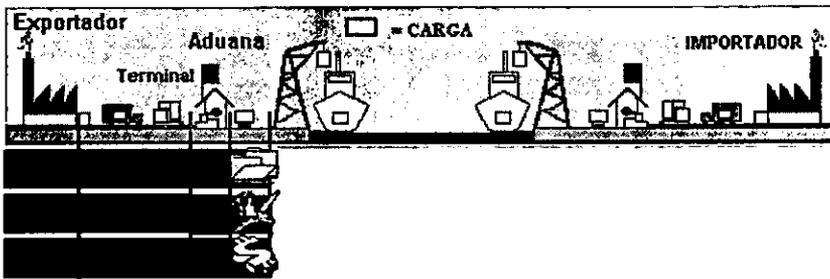


Ilustración 18



## FAS (Free Alongside Ship, puerto de embarque convenido).

Las obligaciones del vendedor es la de entregar la mercancía colocándola al costado del buque o sobre el muelle en el puerto de embarque convenido. Los gastos de transporte y seguro, así como los riesgos por daño de la mercancía son por cuenta del comprador una vez entregada la mercancía. Debe usarse únicamente para el transporte por mar o vías acuáticas.



Inglés: Free Alongside Ship (...) Francés: Franco le Long du Navire (...)  
Incoterm 90 (y 80)= FAS. Términos USA = III FAS

Ilustración 19



### **5.3 MEDIOS Y DOCUMENTOS DE TRANSPORTE O DE EMBARQUE.**

En un crédito documentario es común requerir que el conocimiento de embarque muestre la consignación de las mercancías al banco emisor, ya que generalmente se está otorgando crédito al importado, por lo tanto la mercancía representa una garantía para el banco, y el poseedor de este documento es en realidad quien tiene el control de dicha mercancía.

## MEDIOS Y DOCUMENTOS DE TRANSPORTE O DE EMBARQUE

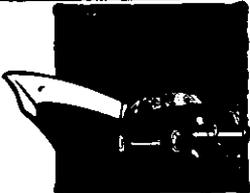
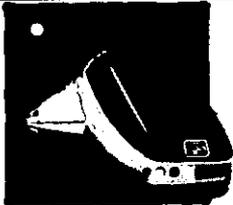
	MEDIO DE TRANSPORTE	REQUERIMIENTO DE CONOCIMIENTO DE EMBARQUE
	<p><b>MARITIMO</b></p>	<p>Juego completo de conocimiento de embarque marítimo "Limpio a bordo".</p>
	<p><b>TERRESTRE O MULTIMODAL</b></p>	<p>Talón de camión o carta de porte, talón de ferrocarril.</p>
	<p><b>TRANSPORTE MULTIMODAL AMPARADOS O MAS MEDIOS DE TRANSPORTE</b></p>	<p>Juego completo de conocimiento de embarque multimodal "limpio a bordo".</p>
	<p><b>AEREO</b></p>	<p>Guía aérea o AWB</p>

Tabla 4



El conocimiento de embarque (Bill of landing), cumple con tres funciones importantes, que son las siguientes:

- Da testimonio de la entrega de la mercancía a bordo del buque o medio de transporte requerido en la carta de crédito.
- Es prueba del contrato de transporte.
- Constituye un medio de transferir los peritos sobre la mercancía en tránsito mediante la transferencia de documento empate (endoso).

El documento de transporte ha de constituir prueba no sólo de la entrega de la mercancía al transportista, sino también de que la mercancía, en la medida en que alcance a saberlo el porteador, fue recibida en buen estado y condición. Cualquier reserva en el documento de transporte que indique que la mercancía no había estado en tales buenas condiciones, cometiera argumentó en "sucio".

#### ***5.4 SEGURO DE LA MERCANCIA.***

Es indispensable que en todos los casos la mercancía esté asegurada, ya que ésta representa una garantía para el banco emisor y dado que su transporte



trae consigo la posibilidad de pérdida o daño, el seguro protege los intereses tanto del cliente como del banco. Se recomienda que dicho seguro cubra la mercancía contra todo riesgo (si es posible), desde la bodega del vendedor hasta la bodega del comprador y por un importe de 110% sobre el valor de la factura comercial, de esta forma la cobertura de riesgos será bastante amplia dando la tranquilidad al comprador y al banco emisor.



## ***5.5 NEGOCIACION DEL CREDITO.***

Al embarcar y tener toda la documentación en regla, el beneficiario la presenta a su banco para su pago, que efectúa una revisión de los documentos con sumo cuidado, verificando que los datos que aparecen en cada documento concuerdan con los términos y condiciones solicitados en el crédito comercial, aplicando también lo dispuesto a las reglas internacionales.

El importante que el beneficiario verifique el lugar de pago y el vencimiento de su crédito, ya que si el vencimiento es en " Las cajas del banco emisor ", deberá presentar los documentos a su banco, con la anticipación necesaria, para que lleguen al banco emisor antes de su vencimiento.

El pago al beneficiario se efectúa una vez que la documentación ha sido encontrada en estricto orden por el banco que tiene el compromiso de pago, dentro de los términos del propio crédito.



### **5.5.1 DOCUMENTACION REQUERIDA.**

En un crédito comercial la documentación mínima normalmente requerida al beneficiario para negociar el crédito comercial consta de los siguientes documentos:.

- Giro (Draft o Bill of Exchange).
- Factura comercial (Commercial invoice)
- Conocimiento de embarque. (Bill of landing, Airway bill o Truck b/l)
- Póliza de seguro (si se pacto término de venta / incoterm C.I.F., o C.I.P.)

**Giro:** es la letra de cambio que expire el beneficiario al plazo estipulado de acuerdo a los términos del crédito y a cargo del Banco que tiene el compromiso de pago.

**Factura comercial:** salvo que se estipule lo contrario, generalmente es expedida por el beneficiario (vendedor) a nombre del ordenante (comprador).



La descripción de la mercancía deberá ser " literal" a la indicada en el crédito, citando si se requiere precios unitarios. Se extravián en la moneda del crédito y por el monto autorizado en el mismo, se puede requerir quemada en original y por el número de copias deseadas, normalmente se requieren cinco copias.

**Conocimiento de embarque:** es un título de crédito mediante el cual, un armador reconoce haber recibido para transportar ciertas mercancías a través del mar y se compromete a entregarlos al verdadero poseedor de documento cuando el buque y a su destino, dicho documento deberá contener los siguientes datos:

1. Nombre, matrícula y porte del buque.
2. Nombre del capitán.
3. Puertos carga y de descarga hipócritas partir nombre del cargador.
4. Nombre el conservatorio.
5. Cantidad, calidad, número de piezas y marcas de la mercancía.
6. Valor del flete.
7. Estado y o condición aparente de las mercancías.



**Documentos adicionales:** dependiendo del tipo de mercancía y de lo pactado entre el comprador y el vendedor, existen otros documentos adicionales de los cuales destacan:

- Certificado de calidad.
- Certificado de origen contrapartida certificado de peso.
- Certificado de análisis.
- Certificado de sanidad.
- Certificado de inspección.
- Certificado de fumigación.
- Certificado fitosanitario
- Certificado de cuarentena.
- Lista de empaque.
- Lista de peso.

Cuando se refiera este tipo de documentos, deberá especificarse en el crédito documentario quien deberá expedirlas y la información que deberán contener, debiendo existir consistencia en su contenido, con los demás documentos (ver anexos).



### **5.5.2 DISCREPANCIAS**

Son las faltas o fallas en cuanto a los documentos solicitados o a los requisitos exigidos en cada uno de ellos. Existen dos tipos de discrepancias, de forma y de fondo; desde las faltas de ortografía hasta la falta de alguno de los documentos solicitados.

Las **discrepancias de forma**, en su caso y a juicio del banco negociador, se pueden suplir con una carta garantía suscrita por el beneficiario, en la que se compromete a reintegrar al banco, cualquier cantidad que se le pague, siempre y cuando no pueda obtener el reembolso del banco emisor de esas cantidades por motivo de esas discrepancias;

Cuando las **discrepancias son de fondo**, el banco negociador no pagada sino hasta tener la autorización del banco emisor, quien a su vez deberá tenerla de parte del comprador u ordenante.

Algunas de las discrepancias que más frecuentemente contienen los documentos negociados son:.



- Incongruencia de los documentos entre sí.
- Descripción de mercancía en la factura comercial diferente de la solicitada en el texto del crédito.
- Incongruencia de peso en los documentos.
- Las cantidades indicadas en la factura son distintas de las indicadas en las letras o giros.
- El importe indicado en la factura excede al monto del crédito.
- El crédito documentario ya ha vencido.
- Los documentos no han sido presentados dentro del tiempo requerido.
- Se omitió la presentación de algún documento solicitado.
- Se hicieron embarques parciales aún cuando el crédito lo prohibía.
- Los documentos de embarque, de seguro o las letras de cambio no fueron endosados.
- Cuando en alguno de los documentos se ha omitido alguna información importante y solicitada en el texto original de crédito.

## **5.6 SOCIEDAD PARA LAS TELECOMUNICACIONES FINANCIERAS INTERBANCARIAS MUNDIALES (S.W.I.F.T)**

Antes de 1973, los bancos utilizaban mayormente el cable o el telefax para comunicarse entre ellos, el costo de cada mensaje fluctuaba entre 7 y 15



dólares americanos, pero era común recibir mensajes incompletos o mutilados, así como también existía el riesgo de que personas ajenas al sistema bancario hicieran uso ilícito de tales vías de comunicación, para evitar este riesgo se recurría al sistema de claves y contraseña, el cual requería de un complicado proceso de administración y de control, así como de un intenso intercambio de mensajes para interpretar dichas contraseña con todo los bancos corresponsales.

Otro problema era la forma en que los operadores de dichos sistemas transmitían los mensajes, ya que los formatos de éstos no eran estándar, lo cual originaba errores y demoras recurrentes, finalmente los mensajes se llegaban a extraviar si se transmitía a un país con horario de labores diferente, lo cual afectaba directamente a los clientes, quienes no recibían sus pagos a tiempo.

La constante demanda por transferencias seguras e inmediatas entre bancos, originó la conformación de un organismo mundial que les garantizara eficiencia y oportunidad, se desarrollaron entonces sofisticados sistemas de computación, una importante red de satélite y se creó la "**Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication**" que es lo que se conoce con el nombre de sistema **SWIFT**. Sus miembros son exclusivamente instituciones



financieras y en 1973 entró con doscientos cuarenta bancos fundadores; hoy día la mayoría de los bancos en el mundo son socios que la **SWIFT**, permitiéndoles agilizar sus funciones y simplificar la transcripción de los datos, ya que se emplean formatos estándar para cada tipo específico de operación.

Este sistema se opera en tiempo real con lo cual se ofrece una rapidez inigualable por otro sistema, ya que no es necesario verificar claves o contraseñas de autenticidad, y por otra parte el costo de los mensajes es más reducido, no así la inversión que un banco deberá hacer para implantar el sistema y para ser socio de la SWIFT, pero las ventajas a largo plazo son evidentes.

Por otra parte no existe la posibilidad de que personas ajenas al sistema bancario tengan acceso al SWIFT, debido a los candados y contraseñas de acceso, y a que los mensajes que maneja con una sintaxis especial la cual está monitoreada y actualizada constantemente por el propio sistema.



## **CAPITULO 6**

### **CARTAS GARANTIA STAND BY Y BONDS**

#### ***6.1 INTRODUCCION.***

Los Stand by y Bonds, son garantías bancarias de pago de practica mundial que las instituciones de crédito emiten por cuenta de sus clientes a favor de diversos beneficiarios para garantizar incumplimiento de un determinado concepto, las obligaciones a que se somete el banco emisor son la siguiente:.

- a) Pagar algún crédito solicitado por el ordenante o cumplir con algún anticipo en nombre de éste.
- b) Efectuar el pago de alguna deuda contraída por el ordenante.
- c) Efectuar el pago de alguna deuda del ordenante originada por el incumplimiento de una obligación.

Los créditos Stand By sirven a manera de un Back Up (respaldo, garantía), o un medio de pago secundario, no obstante es reconocido como una obligación de pago primaria por el banco emisor. En ambos modos de uso, los créditos documentarios comerciales y Stand By son similares.



Los principios fundamentales de los bancos emisores es el de pagar por bienes proveídos o por servicios otorgados, según se haya estipulado mediante un contrato previo entre las partes.

La diferencia en su aplicación puede ser expresada mediante la indicación de que el crédito documentario es activado por la actuación del beneficiario, y en contraste, el crédito Stand By es activado por la falla del ordenante en el cumplimiento del contrato previo; es decir, un crédito Stand By no puede ser activado o "hecho efectivo" mientras el ordenante cumpla con las condiciones de un contrato de prestación de bienes y servicios o el de cumplir con una obligación crediticia.

## **6.2 DEFINICION.**

El Stand By y Bid Bond, son garantías contractuales, en donde interviene un solicitante, un Banco emisor, un Banco Notificador y el Garantizado (beneficiario), este tipo de cartas de crédito sólo requieren para ser cobradas del reclamo por parte del beneficiario, que deberá presentar evidencia de que el deudor no pagó oportunamente. El nombre proviene del término del idioma inglés "Stand By", lo cual indica que el banco emisor permanece a la



expectativa para efectuar el pago en caso de que no haya sido efectuado por el deudor original en la fecha pactada.

### **6.3 TIPOS DE GARANTIA.**

Dentro de los créditos documentarios Stand By, existen diferentes modalidades, pero todos ellos tienen un objetivo, que es el de garantizar desde el pago de una obligación, el cumplimiento de un contrato, el sostenimiento de una oferta, hasta la garantía de devolución de un importe dado como anticipo por un servicio o por bienes determinados.

Comúnmente los Stand By se clasifican como:

- Comerciales.
- Financieros.

#### **6.3.1 STAND BY.**

Los Stand By comerciales se refieren cuando el crédito se establece para garantizar el pago de bienes y mercancías; y los Stand By financieros se establecen para garantizar el cumplimiento de pago de algún financiamiento externo recibido por el oponente.



### **6.3.2 TENDER BOUND (BONO DE OFERTA).**

Son garantías previas a la presentación de una oferta, sirven para garantizar al importador que el exportador es técnica y financieramente competente para ejecutar contratos. Su utilización es muy común en el caso de empresas que buscan contratos en el exterior y son participantes en licitaciones para obras de infraestructura, para proveer materias primas o bienes de capital y servicios diversos.

Este tipo de créditos pueden ser utilizados en el caso de las compañías extranjeras que participan en las licitaciones de gobierno para llevar a cabo proyectos nacionales de gran magnitud.

### **6.3.3 BID BOND (BONO DE OFERTA O ADJUDICACION).**

Son garantías de sostenimiento de la oferta, sirven para garantizar al importador que el exportador sostenga su oferta en los términos propuestos y que firmará el contrato respectivo en caso de que se le aplique el pedido.



También en el caso de su utilización como garantía para participar en una licitación pública, en la cual una entidad licitante tendrá la garantía de cumplimiento del contrato en caso de asignación, y en caso de no asignación tendrá la garantía de pago de los montos estipulados como daños económicos provocados por no sostener una oferta previa con la cual se participó en un concurso de licitación.

#### **6.3.4 ADVANCED PAYMENT BOND (BONO DE ANTICIPO).**

Son garantías de devolución, sirven para garantizar al importador que cualquier anticipo que proporcione el mismo, le será devuelto o utilizado en los términos establecidos en el contrato.

#### **6.3.5 PERFORMANCE BOND (BONO DE EJECUCION)**

Son garantías de ejecución, sirve para garantizar al importador que el exportador cumplirá satisfactoriamente con lo establecido en el contrato.



## **CAPITULO 7**

### **CASO PRACTICO**

#### ***7.1 CREDITO COMERCIAL IRREVOCABLE DE IMPORTACION.***

En este ejemplo se podrán observar los requerimientos básicos para establecer una carta de crédito, así como el por qué de ciertas instrucciones especiales, de las cuales se dará una razón técnica, así como un breve comentario. Hay que considerar que el ejemplo estará enfocado a una carta de crédito para que una empresa mexicana adquiera mercancía en el exterior.

Una empresa mexicana la cual denominaremos "*Fibras de México*", tiene que cumplir con un programa de pedidos de telas a base de nylon dentro de los siguientes tres meses, para lo cual necesita una cantidad aproximada de 100 mil metros de fibra de nylon y que por ciertas características y calidad, no es posible adquirir dentro del país. "*Fibras de México*" contacta con varios proveedores en la República de Corea y solicita precios, así como muestras del producto y condiciones de venta.



Una vez realizadas las muestras y analizadas las condiciones de pago, *"Fibras de México"* decide efectuar la compra a la empresa *"Corea Textil Export"* en Seoul, la cual acepta otorgar un plazo para pago de 120 días a partir de la fecha de embarque, pero con la condición de que la transacción sea efectuada con una carta de crédito irrevocable y confirmada.

Por falta de capacidad en sus almacenes *"Fibras de México"* no puede recibir por completo el embarque de cien mil metros de fibra de nylon, ya que esto elevaría el costo de sus gastos de almacén, y tomando en cuenta que la materia prima es para cubrir pedidos durante tres meses, opta por solicitar tres embarques parciales.

Fibras de México envía a su proveedor las especificaciones de los materiales que necesita, a fin de que el proveedor verifique si puede cumplir con dichas especificaciones, las cuales quedarán también asentadas en un contrato de compra venta firmado por ambas partes, el cual no se incluye en la carta de crédito, pero que queda como antecedente en caso de incumplimiento de cualquiera de las partes, pero quedando las condiciones de la carta de crédito como sigue:.

1. Deberá ser una carta de crédito comercial irrevocable y confirmada.



2. Por un monto de doscientos mil dólares aproximado a un 5% más o menos, ya que es difícil embarcar cien mil metros de fibra exactamente, a un precio de dos dólares por metro de fibra.

3. Considerando el almacenaje, se pide que la carta de crédito permita los embarques parciales de acuerdo al siguiente calendario:

- El primer embarque, deberá hacerse a más tardar el 10 de julio de 1998 por treinta mil metros de fibra.
- El segundo embarque, deberá hacerse a más tardar el día 10 de agosto de 1998 por treinta mil metros fibra.
- El tercer embarque, deberá hacer a más tardar el 10 de septiembre de 1998 por cuarenta mil metros de fibra.

4. La mercancía deberá ser embarcada vía marítima en contenedores, en el puerto coreano de Busan con destino a la ciudad de México vía el puerto de Manzanillo, Colima, por lo que están permitidos los transbordos.

5. Considerando que el tiempo máximo para que el proveedor presente documentos de embarque y facturas al banco negociador, tratándose de



embarques marítimos, es de 21 días, se le concede este plazo para dicha presentación de documentos.

6. La validez del crédito documentario será a partir de su fecha de emisión que podría ser tentativamente el 3 de julio de 1998 hasta el primero de octubre de 1998; esto es considerando que la última fecha de embarque es el día 10 de septiembre del mismo año, más veintiún días naturales para presentar documentación al banco negociador.

7. Si el proveedor está en condiciones de cumplir con este contrato y mantiene su ofrecimiento de otorgar un plazo de pago (plazo proveedor), de 120 días a partir de la fecha del embarque (120 días bill of landing), la carta deberá emitirse como crédito documentario de pago diferido disponible a 120 días fecha conocimiento de embarque.

8. Considerando que el proveedor ha aceptado otorgar dicho plazo para recibir su pago, el comprador acepta correr con los gastos que:

- Flete desde el punto de origen hasta el punto destino.
- Seguro de la mercancía cubriendo el 110% del valor de la factura contra todo riesgo desde el punto de origen hasta el punto de destino.



Cabe comentar que en este caso el seguro es opcional para el comprador, ya que no es requisito fundamental y nadie le requerirá que asegure su mercancía, esto es por beneficio propio, ya que el importe de la mercancía es una suma considerable.

9. El importados acude a su banco y solicita la emisión de una carta de crédito a favor de *"Corea Textil Export"* al amparo de su línea de crédito.

10. El Banco el importador emite la carta de crédito con las siguientes características:

Para que el proveedor pueda disponer del importe de la venta una vez transcurrido el plazo, deberá presentar la siguiente documentación al banco negociador.

1. Factura comercial (commercial invoice), firmada en tinta emitida a nombre del ordenante amparando la siguiente descripción de mercancía: 100,000 " METROS DE NYLON" y según el punto número 7 arriba mencionado se deberá mostrar **"F.O.B. Incoterms Busan, Corea"**, lo cual nos indica que el proveedor únicamente tiene la responsabilidad de embarcar la mercancía, ya que el costo del flete lo cubrirá el ordenante.



2. Conocimiento de embarque marítimo "**limpio a bordo**" (**Clean on board combined Ocean/ Land bill of landing**), consignando a nombre del ordenante y para notificar a ellos mismos verificando un embarque desde Busan, Corea hasta la ciudad de México, con transbordo a transporte terrestre en el puerto de Manzanillo, Colima.

La leyenda **limpio a bordo** asegura que la mercancía viajara en las cubiertas interiores del buque y no en la cubierta exterior, lo cual está expuesta a las inclemencias del clima, y se especifica marítimo terrestre, ya que existen transbordos permitidos, el cual se hará en Manzanillo para que la mercancía llegue a México, Distrito Federal, vía ferrocarril o camión.

3. Se pide **lista de empaque (Packing list)**, especificando número de rollo, color, fecha de fabricación y cantidad de metros aproximada por rollo.

4. Para poder interna la mercancía a México es necesario que se presente el **Certificado de origen (Origin certificate)** de la mercancía mostrando la fracción arancelaria (para efecto de impuestos) dentro de la cual se clasifica a dicha mercancía (este dato será proporcionado por el ordenante).



5. Se solicita un **Certificado de calidad (Quality certificate)** emitido por una agencia especializada en el país del vendedor.

Todos estos comento deberán ser presentados en tres originales y tres copias, en el caso del conocimiento de embarque las copias serán "copias no negociables".

El proveedor, a quien ahora denominaremos **beneficiario**, recibe la carta de crédito de parte del Banco confirmador, que en este caso también será el Banco negociador, y se prepara con el objeto de cumplir los términos y condiciones de la misma.

De esta manera, el beneficiario prepara el primer embarque de fibra de nylon por treinta mil metros, el cual se efectúa sin contratiempo el día 9 de julio de 1998 según consta en el conocimiento de embarque correspondiente, de tal forma que una vez reunidos los documentos necesarios, estos son presentados al banco negociador, que los revisa cuidadosamente y al encontrarlos en completo orden, es decir de acuerdo a los términos y condiciones del crédito, avisa mediante telecomunicación al banco emisor informando el importe de la negociación, así como el vencimiento de la misma, la cual será el 10 de noviembre de 1998, debido a que el plazo proveedor es de 120 días a partir de



la fecha de embarque, además, siendo una carta confirmada en caso de que cumplirse la fecha de vencimiento, si el ordenante no puede pagar al banco emisor, éste cuenta con el compromiso irrevocable de confirmación de parte del Banco Coreano, el cual pagara el importe en la fecha pactada aún a pesar de que por diferentes circunstancias el Banco mexicano no sitúe los fondos necesarios en su cuenta con dicho banco.

Esta es la ventaja y seguridad de crédito documentario confirmado, ventaja que depende siempre de que los documentos negociados cumplan concretamente con los términos y condiciones estipulados en el mismo.

Una vez recibidos los documentos por el Banco mexicano, este procede a revisarlos para asegurarse de que cumplan con los términos del crédito documentario, posteriormente son entregados al ordenante contra la suscripción de un pagaré con la fecha de vencimiento obtenida al considerar el plazo a partir de la fecha del conocimiento de embarque. Una vez cumplido este requisito el ordenante obtiene sus documentos y puede retirar la mercancía de la aduana.



Consideremos que la segunda negociación se efectuó igualmente sin ningún problema, pero la tercera negociación presentó algunos problemas como los que a continuación se detallan:

Debemos recordar que existen 2 tipos de discrepancias, las de forma y las de fondo, de las cuales las primeras pueden en un momento dado pasarse por alto, pero las segundas no, por que pueden tener repercusiones importantes para el ordenante y de esta forma dejar sin validez las bondades del crédito documentario.

*"Corea Textil Export"* prepara el último embarque de fibra de nylon, pero ha sufrido un retraso en su producción debido a diversos ajustes internos en su planta, lo que impedirá cumplir con el embarque dentro de la fecha límite que es el 10 de septiembre de 1998, lo que nos indica que está incurriendo en discrepancias, la cual llamaremos como embarque tardío (**late shipment**), por lo que el beneficiario tiene dos opciones:

1. Solicitar al ordenante una modificación a la carta de crédito ampliando la fecha límite de embarque, trayendo como consecuencia un costo que difícilmente el ordenante querría cubrir.



2. Presentar sus documentos al banco negociador, dándole instrucciones para reportar las discrepancias encontradas vía telecomunicaciones sin enviar los documentos, o bien enviar los documentos para su aprobación (**On approval basis**), de esta manera los documentos serán presentados físicamente pero no entregados al ordenante y este los revisará y decidirá si los acepta o no.

Otras discrepancias de fondo, además del embarque tardío son las siguientes:

Los documentos fueron presentados después de los 21 días de plazo a partir de la fecha de embarque, por lo que se considerará la discrepancia de presentación tardía de documentos (**Late presentation of documents**).

La factura comercial contiene adiciones sin autorizar y omite indicar el *Incoterm* utilizado, además tenemos discrepancias de forma que a juicio del banco negociador pueden o no ser reportadas, las cuales son:

En la factura comercial la dirección del ordenante no es exactamente igual a las indicaciones en la carta de crédito, ya que el código postal difiere.

La fecha de emisión de la factura es anterior a la fecha de emisión de la carta de crédito. Esto puede pasarse por alto siempre y cuando no se haya



especificado en el texto original si se prohíbe la presentación de documentos emitidos antes de la carta de crédito.

Alguna falta o error ortográfico en alguno de los documentos siempre y cuando no altere el sentido del mismo, puede considerarse discrepancias de forma.

Una vez que las discrepancias ha sido detectada por el Banco coreano, éste le informa al beneficiario y le pide sus instrucciones, ya sea enviar documentos para aprobación por parte del ordenante, o reportar las discrepancias vía fax contraseñado o comunicación electrónica.

Hay que considerar que en estos momentos, el beneficiario depende directamente de la aprobación de discrepancias o de documentos por parte del ordenante. Entonces construye al banco corrieron a reportar discrepancias, quienes envía un detalle completo al banco emisor, el Banco emisor lo recibe y lo hace del conocimiento del ordenante, a quien se le informan las discrepancias en el idioma en que se recibieron, (por lo general en inglés), sin tener la obligación de dar una traducción o interpretación de las mismas; sí dichas discrepancias no afectan en mayor medida los planes de producción del ordenante, éste puede dar su autorización por escrito al banco emisor donde le indica que avise al banco negociador que dichas discrepancias han sido



aceptadas por ellos mismos y que la negociación sigue adelante bajo los términos del crédito documentario. Pero pensemos que este retraso en el embarque ha provocado pérdidas y problemas con sus clientes al comprador, y que éste decide no aceptar las discrepancias, por lo que construyen al banco emisor a avisar vía telecomunicación al banco negociador que las discrepancias no se aceptan, lo cual daría por terminado el contrato, ya que una de las partes no cumplió con lo pactado, en este caso el beneficiario tendría que gestionar el embarque de regreso a Corea de sus mercancías, o de ser posible tratar de venderlas a otro comprador en México, lo que le traería grandes pérdidas de tiempo y dinero, corriendo el riesgo de perder su mercancía o de que ésta resulte dañada en las bodegas aduanales, además de que si en un plazo razonable no es reclamada dicha mercancía causa abandono y pasa a poder del estado, en este caso representado por la autoridad fiscal.

En todo caso si la mercancía es vendida a otro comprador, esto ya será fuera del marco del crédito documentario mencionado.

Una vez que el Banco Coreano ha recibido el mensaje de no aceptación de discrepancias, de inmediato le comunica al beneficiario la situación y le confirma que los documentos están a su disposición, para que pase a recogerlos, entonces el vendedor directamente empieza a negociar con el



ordenante para que acepte los documentos, normalmente se negocian bajo la promesa de hacer un descuento sobre el precio del embarque, de todas formas este acuerdo deberá informarse al banco negociador, quien informará al banco emisor y éste a su vez al ordenante, quien a su vez dará su aprobación, la cual será transmitida por telecomunicación, de ésta, el ordenante indicará al banco que acepte las discrepancias " siempre y cuando" el beneficiario le haga un descuento de un porcentaje ya pactado o en su defecto que le extienda un plazo proveedor que era de 120 días a partir de la fecha de embarque, de esta forma la negociación sigue su curso y llegados los plazos de vencimiento el ordenante pagará los importes correspondientes al banco emisor, en caso de no poder hacerlo y siendo éste un crédito confirmado, el beneficiario tendrá la seguridad de recibir su pago en las fechas pactadas y por los importes señalados.

De ahí la importancia de una buena relación y conocimiento de las partes contratantes, así como de negociar documentos cumpliendo con todos los términos estipulados dentro de los plazos que se indican en el texto original de la carta de crédito.



## **COMENTARIOS:**

Noté que el Inconterm elegido ha sido **F.O.B.** lo que nos indica que los gastos de flete y seguro de la mercancía correrán por cuenta del ordenante y/o exportador desde el punto de origen hasta el punto de destino, esto es para corresponder el otorgamiento del plazo de 120 días a partir de la fecha de embarque.

Por otra parte podemos ver que el incurrir en discrepancias hace que el exportador dependa de la decisión del ordenante de aceptar o no los documentos y por ende autorizar el pago; en cartas de crédito pactadas con un cierto plazo proveedor esto no afecta tanto como en las que son a la vista, ya que en este caso el pago se hace casi de inmediato y el tiempo que transcurrida entre la aceptación de trances puede no ser muy corto.

Existe un aspecto muy importante, que es el riesgo país, este término se refiere al riesgo que representa México debido a su inestabilidad política y económica, por ejemplo cuando importamos mercancías y al momento de negociar los documentos existen discrepancias que tiene que ser aceptados por el importador mexicano, el tiempo transcurrido entre el aviso del Banco



corresponsal y la aceptación o rechazo por parte del ordenante debe ser lo más corto posible, ya que una demora innecesaria en informar al banco corresponsal puede provocar cierta desconfianza considerando el riesgo país que México representa; incluso cabe señalar que ciertos bancos Japoneses han aumentado en últimas fechas su comisión por confirmar cartas de crédito de bancos mexicanos, debido precisamente al riesgo país.

## ***7.2 USO CORRECTO DE INCOTERMS.***

Este caso práctico está basado en uno real ocurrido en Francia. Una empresa zapatero francesa cerró un contrato en términos **EXW (Exworks)**, con un comprador Húngaro.

**"Exworks"** significa que el comprador pone a disposición los artículos en su misma fábrica, almacén o lugar de negocio.

El vendedor preparó el pedido, se aseguró de cumplir las condiciones del contrato y por supuesto del texto original de la carta de crédito emitida en su favor, con condiciones tales como:



Cantidad de cajas de zapatos, tallas, defectos, colores y modelos especificados, etcétera. Cuando todo estuvo listo, informó al comprador, como lo estipulan los Incoterms en cuanto a la notificación de puesta a disposición de mercancías.

Informó al comprador que la mercancía estaba lista "que por favor pasara a recogerla". El comprador se sorprendió y solicitó se le informaba que portería los zapatos desde Francia hasta Hungría, a lo que el vendedor indicó que según los Incoterms la única responsabilidad que él tenía era la de preparar el cargamento y hacerlo disponible al comprador en su fábrica o almacén, sin tener la obligación de contratar un transportista para el comprador.

Desde el punto de vista legal, el vendedor está en lo cierto, con que frecuentemente dos vendedores hacen tareas a las cuales no están obligados desde el punto de vista de venta o de marketing, aunque cobre por dichos servicios al comprador. Por obviedad es fácil para el vendedor francés conseguir un transportista francés que para el comprador húngaro. Sin embargo, los Incoterms permiten al comprador elegir el transportista - si se quiere dar este trabajo- ya que tiene el derecho de buscar el más barato o el que más convenga a sus propósitos.



Después de un tiempo el comprador envió tres vagones de ferrocarril al local del vendedor, ya que éste cuenta con un almacén con conexión ferroviaria propia. Posteriormente, los trabajadores del vendedor colocaron la carga para los vagones cerca de la línea del ferrocarril. La compañía ferroviaria colocó los vagones a lo largo de la vía.

Así, se tuvieron los zapatos cerca de la vía y los vagones cerca de la carga. Pero nada sucedió, ya que los zapatos no fueron cargados en los vagones y éstos se quedaron simplemente inmovilizados. Después de varios días, el vendedor preguntó al comprador la razón por la que no habían cargado los zapatos en los vagones del comprador, a lo que éste, igualmente, preguntó por qué no los habían cargado ellos mismos.

El mayor grado de conocimiento de los Incoterms por parte del vendedor quedó de manifiesto, ya que técnicamente y de acuerdo a los Incoterms el vendedor no está obligado a cargar la mercancía en vehículos suministrados por el comprador. Esto es por qué el término **EXW (Ex WORKS)** representa la obligación mínima absoluta por parte del vendedor. Teóricamente, el vendedor ni siquiera tenía la obligación de colocar la carga cerca de la vía, ya que el comprador tiene que entrar al almacén del vendedor y recogerlos. A todo esto el vendedor informó al comprador que la carga era su



responsabilidad y que en caso de duda consultara los Incoterms, por lo que el comprador solicitó a la compañía ferroviaria que cargaran las mercancías en los vagones, pero en ese momento la compañía transportista no tenía personal disponible para hacerlo, por lo que rogó al vendedor que hiciera ese trabajo prometiendo pagarle el costo por subir la carga, pero el vendedor argumentó tener ocupado a su personal y rehusó subir la mercancía a los vagones.

Finalmente, después de dos semanas el comprador logró hacer cargar la mercancía en los vagones. Aún si dos semanas de atraso no parecen ser algo muy serio, si se considera el costo de mantener los vagones ociosos en el lugar, más las dos semanas de ventas perdidas, la cantidad ya no es despreciable. Aún más, uno se pregunta, ¿que hubiese sucedido si hubiera llovido y los zapatos resultaran dañados?. Este tipo de equivocaciones o de falta de conocimiento frecuentemente provocan reducciones en el margen de ganancia que el comprador había planeado al hacer la compra.

Todo esto problema se hubiera podido evitar si el comprador hubiese conocido más los Incoterms y si rige hecho una simple adición al término **EXW**, como: **"EXW Loaded upon departing vehicle"** (cargando en el vehículo de partida).



## GLOSARIO DE TERMINOS

A continuación se en listan los términos de más ocurrencia utilizados en esta tesis, y que sobre créditos documentarios se encontró en las diversas fuentes de información consultadas.

Para entender mejor su uso y universalidad se incluye el término en inglés entre paréntesis.

### **ACEPTACION (ACCEPTANCE):**

En el lenguaje tanto bancario como comercial, aceptación es un giro o letra de cambio en la cual el deudor, contra el que se gira o libra, pone su firma en señal de que promete su pago.

### **ACEPTACION BANCARIA (BANKERS ACCEPTANCE):**

Letra de cambio cuyo pago está garantizado por una institución bancaria.



### **ACUERDO COMERCIAL (COMMERCIAL AGREEMENT):**

Compromiso multilateral o bilateral entre Estados, cuyo objeto es armonizar los intereses respectivos de los nacionales de las partes contratantes y aumentar los intercambios comerciales.

### **ADUANA (CUSTOMS):**

Organismo facultado para controlar el tráfico internacional de las importaciones y las exportaciones; designa todo lugar donde está situado un funcionario aduanero.

### **ARANCEL (TARIFF):**

Un el texto donde se encuentran relacionadas todos los derechos de aduana, convertido generalmente en una ley.

### **AVAL (GUARANTOR)**

Garantía que se otorga mediante la firma adicional del garante sobre el cuerpo mismo del instrumento o documento.



## **BANCO (BANK)**

Entidad financiera cuyas funciones con: recibo de depósitos, descuento de instrumento de crédito, préstamos a plazos diversos, inversiones, manejo o administración fiduciaria, transferencias de fondos, cobranzas, movimiento de cambios y de créditos documentarios y otras servicios financieros.

## **BANCO CENTRAL (CENTRAL BANK)**

Institución estatal que tiene el poder de emisión de la moneda; mantienen las reservas de liquidez; controlan las importaciones y exportaciones de divisas; custodia dichas reservas y actúan como agente fiduciario del gobierno y como "Banco de bancos".

## **BANCO COMERCIAL (COMMERCIAL BANK)**

Institución financiera cuyo objeto principal es recibir depósitos a la vista sobre los cuales se giran cheques, y se hacen préstamos a plazos, para suplir insuficiencias financieras.



### **BANCO CORRESPONSAL (CORRESPONDENT BANK).**

Un Banco que mantiene relaciones permanentes con instituciones de otros países o regiones, en desarrollo de mutuas y ventajosas relaciones que permiten atender operaciones financieras entre diferentes plazas.

### **BANCO DE LA RESERVA FEDERAL. (FED).**

Institución financiera pública, que cumple funciones de Banco central y de las cuales existen doce en Estados Unidos, sirven como depositarios de reservas monetarias y como fuente de crédito a través de los descuentos.

### **BANCO DE REEMBOLSO (REIMBURSING BANK).**

También llamado Banco reembolsador. Puede ser el mismo banco pagador, en aquellos casos en que el Banco emisor le sitúa previamente los puntos para cubrirle al exportador el valor de las mercancías.

### **BANCO EMISOR (ISSUING BANK).**



Es la entidad bancaria que emite la promesa de pago, aceptación o negociación en favor del vendedor y por cuenta de su cliente, el ordenante.

### **BANCO NEGOCIADOR (NEGOTIATING BANK)**

Es el que descuenta las letras giradas por el beneficiario con cargo al banco emisor u otro autorizado para asumir la condición de girado; también es el banco que compra o negocia los documentos presentados por el beneficiario, a fin de que éste obtenga un rápido reembolso de su venta.

### **BANCO NOTIFICADOR (ADVISING BANK).**

Simplemente es la entidad bancaria localizada en la plaza del beneficiario que avisa o notifica a éste de la disponibilidad de un crédito abierto en su nombre.

### **BENEFICIARIO (BENEFICIARY)**

Es el mismo exportador, vendedor, despachador o incluso el embarcador de las mercancías respaldadas por una carta de crédito comercial.



## **CAMARA INTERNACIONAL DE COMERCIO (INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE).**

Fundada en 1919 como consecuencia de la Conferencia Internacional de Comercio (Atlantic City, Estados Unidos), con sede en París.

### **CARTA DE CREDITO (LETTER OF CREDIT)**

Es un instrumento expedido por una corporación financiera o un Banco a solicitud de un comprador de mercancía, por el cual la corporación o el Banco se comprometen a aceptar o pagar letras giradas en su contra por el vendedor.

#### **CARTA DE CREDITO A LA VISTA.**

En este caso los documentos pueden ser negociados a su presentación.

#### **CARTA DE CREDITO A TANTOS DIAS.**

Esto significa que el beneficiario de la carta obtendrá su pago hasta transcurridos cierto número de días fecha conocimiento de embarque o fecha factura.



### **CARTA DE CREDITO CONFIRMADA.**

Es aquella que ha sido confirmada por el banco que ha de pagarla, con lo cual el pago de los giros que se hagan contra la misma, cumplidos los demás requisitos, está garantizado.

### **CARTA DE CREDITO IRREVOCABLE.**

Esta no puede revocarse o suspenderse sin la autorización expresa del beneficiario.

### **CARTA DE CREDITO REVOCABLE.**

Esta puede, después de haber sido abierta, ser revocada por el comprador o importador.

### **CARTA DE GARANTIA.**

Compromiso que asume un tercero como sustituto de las obligaciones del deudor principal en caso de incumplimiento de éste.



## **CARTA DE PORTE.**

Representa el título de propiedad de la mercancía. El contrato de transporte por ferrocarril, en tráfico internacional se llama "carta de porte".

## **CERTIFICADO DE ORIGEN.**

Trátase del documento en que el exportador certifica cuál es el lugar de origen (fabricación) de las mercancías a ser exportadas.

## **CONOCIMIENTO DE EMBARQUE (B/L, BILL OF LANDING).**

Título de crédito mediante el cual un transportista reconoce haber recibido para trasladar ciertas mercancías a través del mar y se compromete a entregarlas al verdadero poseedor del documento, cuando la embarcación llegue a su destino.

## **CONOCIMIENTO DE EMBARQUE AEREO (AWB, AIR WAY BILL)**

Documento que establece el recibo de la mercancía por parte de la línea aérea o su agente para ser enviada al aeropuerto acordado.



## **INCOTERMS.**

Términos internacionales de comercio aprobados por la Cámara Internacional de Comercio, los cuales se relacionan al transporte de las mercancías.

## **LETRA DE CAMBIO.**

Es una orden escrita, en la cual el girador da instrucciones a otra persona para pagar una cantidad de dinero en determinada fecha a una tercera persona, ya sea a su orden o al portador.

## **CARTA DE CREDITO STAND BY (STAND BY)**

Terminología inglesa, carta de crédito establecida para garantizar la ejecución de un contrato o de una obligación. Este tipo de compromiso se hace en el papel de fianza.

**SWIFT (SOCIETY WORLDWIDE INTERCHANGE FINANCIAL TELECOMMUNICATIONS).**



Término inglés, organismo establecido para proporcionar un sistema internacional de comunicaciones, que permita el intercambio de información procesable por computadora entre bancos.

### **TODOS LOS RIESGOS (ALL RISKS)**

Cláusula del seguro marítimo; hace su referencia a que se asegura una mercancía contra "todo riesgo".

### **TRUEQUE.**

Intercambió directo de un bien por otro, sin que intervenga la moneda como medio de pago.



## CONCLUSIONES

Este trabajo da una visión de la utilidad de los créditos documentarios y de la aplicación que tienen en el momento actual. Debido a que estos, se han desarrollado a partir de la formalización de los tratados comerciales, se puede asegurar que son un medio de pago en constante actualización conforme a los requerimientos del comercio mundial, y aunque su existencia data de la época de la Primera Guerra Mundial, han ido adquiriendo madurez, basándose en el hecho de que hasta principios del siglo los avances tecnológicos no habían hecho del comercio una actividad tan intensa y vertiginosa como lo es hoy en día.

Los créditos documentarios surgieron en el preciso momento en que la actividad comercial requirió medios de pago más expeditos y seguros. Pero estos no deben verse sólo como un medio de pago, ya que detrás de ellos existen cámaras, organizaciones, bancos, empresas transportistas, empresas de seguros, aduanas, etcétera.



Lo que hace que detrás de cada crédito documentario emitido, exista una innumerable gama de aspectos técnicos que están a la altura de los cambios que se están dando en el comercio internacional, y esto sólo ha sido posible debido al interés y a las aportaciones técnicas de todas las instancias arriba mencionadas, ya que quien maneja un crédito documentario tendrá que conocer aspectos como las reglas y usos uniformes para créditos documentarios, así como los incoterms, además de la propia reglamentación de aduanas así como aspectos de exportación y seguros.

Los créditos documentarios son tan amplios como el comercio internacional y estos son un instrumento muy útil, que en el mayor de los casos, significa financiamientos y simplificación de operaciones que de otra manera serían difíciles de consumir; este beneficio no podría existir si los tratados comerciales se hiciesen de mala fe, ya que debemos recordar que los bancos negocian en base a los documentos solicitados por el crédito comercial y no en base a las mercancías solicitadas.

El objetivo de este trabajo ha sido poner al alcance de empresarios, estudiantes y toda persona interesada, un material introductorio al uso y función de las cartas de crédito, el cual puede llegar a beneficiar a las empresas y al país, haciendo que la actividad comercial externa se practique con más frecuencia y



en mejores condiciones de competitividad y conocimiento, con lo cual nuestros empresarios fomenten el hábito de exportar e importar de forma segura y con mejores condiciones de financiamiento, y con ello participar en un mercado que cada día se hace más global.

### **Alcances:**

Al ser un instrumento de pago en relaciones comerciales, la carta de crédito se convierte en una fuente de financiamiento para quien haga uso de ella, tomando el tipo de Incoterm utilizado como factor de medida del grado de financiamiento que se quiere obtener.

### **Limitaciones:**

Al ser un instrumento de operación comercial, las cartas de crédito deben ser perfectamente estudiadas antes de realizar su solicitud, para lo cual se necesita personal de amplia experiencia en su manejo, que conozcan y orienten sobre el uso correcto de los Incoterm, ya que si estos no fuesen aplicados de forma adecuada, nuestra operación comercial, en vez de resultar en una operación que reditúe beneficios, puede convertirse en todo lo contrario.



## **BIBLIOGRAFIA**

**"TERMINOLOGIA DEL CONTADOR"**

MANCERA HNOS.

ED. BANCA Y COMERCIO

MEXICO, 1982 - 439 PP

**"MANUAL DE CARTAS DE CREDITO"**

DIRECCION DE BANCA INTERNACIONAL

MULTIBANCO COMERMEX, S.N.C.

MEXICO, 1990

**"EL ABC DE LAS CARTAS COMERCIALES DE CREDITO"**

O'HALLPRAN, JOHN L.

MANUFACTURER HANOVER TRUST NEW YORK

N.Y., 1967

**"DICCIONARIO DE COMERCIO INTERNACIONAL"**

OSORIO ARCILA, CRISTOBAL

GRUPO EDITORIAL IBEROAMERICA

MEXICO, 1995 - 234 PP

**"DICCIONARIO DE RELACIONES INTERNACIONALES"**

PLANO ROY OLTON, JCK C.

ED. LIMUSA - WILEY, S.A.

MEXICO, 1971 - 456 PP

**"DERECHO MERCANTIL"**

PUENTE, ARTURO

ED. BANCA Y COMERCIO

MEXICO. 1985

**"MANUAL DEL FUNCIONARIO BANCARIO"**

SALDAYA ALVAREZ, JORGE

DE. JORGE SALDAYA ALVAREZ

MEXICO, 1973, 410 PP

**"OPERACIONES DOCUMENTARIAS"**

SWISS BANK CORPORATION

SUIZA, 1980

**"EL DINERO DE PLASTICO"**

V-R- FOTSON Y CIA., S.A. DE C.V.

EDIT. PROSA, S.A. DE C.V.

MEXICO, 1990



## WEB SITES VISITADOS

Abeledo Perrot - Catálogo <<http://www.abeledo-perrot.com.ar/aperrot/dercom.htm>>  
ARGENTINA - PAGINAS ON LINE - INCOTERMS <<http://www.pci.com.ar/glosario/incoterm.htm>>  
Terminología de Comercio Exterior - TPMnet <[http://tpmnet.com.ar/datos/comercio\\_exterior/comex01.htm](http://tpmnet.com.ar/datos/comercio_exterior/comex01.htm)>  
No Title <<http://www.ub.edu.ar/facultades/derecho/deremp.html>>  
C.P. de Ciencias Económicas de C. F. <<http://www.cpcecf.org.ar/pec/cb10.html>>  
Cláusulas de Venta <<http://www.uia.org.ar/exportadores/clausula.htm>>  
COMO IMPORTAR DESDE CHILE <<http://www.chileofic.int.bo/importe.html>>  
Trade Point Vitória <<http://www.tpvi.com.br/es/rotxpor.htm>>  
Trade Point Vitória <<http://www.tpvi.com.br/es/rotimpor.htm>>  
Business relations <<http://www.cci.ch/vaud/fr/comex/comexp6.html>>  
ProChile: El abc del Exptador <[http://sunsite.dcc.uchile.cl/%7Eprochile/import\\_export/abc3.html](http://sunsite.dcc.uchile.cl/%7Eprochile/import_export/abc3.html)>  
Webmaster\COMERCIO\practica <<http://fuantitan.uanarino.edu.co/facultad/internac/practica.html>>  
No Title <<http://www.prof.uniandes.edu.co/dependencias/Centros-Investigacion/cede/frames8.htm>>  
Diccionario <<http://www.artrade.com/esp/info/diccio.htm>>  
IBC - Guía de comercio exterior / El Warrant <<http://www.bancomercio.com/productos/ibc/guiwarr.htm>>  
IBC - Guía de comercio exterior / Guía del exportador <<http://www.bancomercio.com/productos/ibc/ibcguexp.htm>>  
IBC - Guía de comercio exterior / Guía del Importador <<http://www.bancomercio.com/productos/ibc/ibcguimp.htm>>  
Copca - Infoexport, la guía de l'exportador <<http://www.copca.com/infoexport/0/3/>>  
Copca - Infoexport, la guía de l'exportador <<http://www.copca.com/infoexport/15/5/>>  
Copca - Infoexport, la guía de l'exportador <<http://www.copca.com/infoexport/16/6/0/>>  
Copca - Infoexport, la guía de l'exportador <<http://www.copca.com/infoexport/9/0/>>  
Anexo 22, Continuación..(Resolución Miscelanea de Comercio Exterior 1997) <[http://www.cpware.com/dof/70324\\_42.htm](http://www.cpware.com/dof/70324_42.htm)>  
No Title <<http://www.digisat.com/cenra/merco.htm>>  
No Title <<http://www.digisat.com/cenra/semin.htm>>  
Presentación <<http://www.dimsoft.com/dimsoft/topgestion.htm>>  
DERECHO COMERCIAL <<http://www.editores.com/abeledo/comercia.htm>>  
Argentina:Lista de Negocios:Vol. 2 Nro. 044 <<http://www.gripco.com/negocios/vol2n044.htm>>  
Multimodalidad y competitividad <<http://www.latinexpq.com/@elcolombiano/9712/14/de2002.htm>>  
Foro de debate de Legazpi <<http://www.legazpi.com/foro/>>  
Re: INCOTERMS <<http://www.legazpi.com/foro/messages/670.html>>  
Información Legal del transporte <<http://legazpi.com/enlaces/legal.htm>>  
Los incoterms <<http://legazpi.com/informa/incoterm.htm>>  
Catálogo por autor <<http://www.macchi.com/libros/autor.htm>>  
TMM. TIPP's para el exportador e importador de productos per <<http://www.mexicanline.com/tiptpt.htm>>  
SERVICIOS DE ASESORIA <<http://www.mexico-businessline.com/esp/cap298.html>>  
Cómo exportar <[http://www.mexico-businessline.com/esp/ce\\_cap4.html](http://www.mexico-businessline.com/esp/ce_cap4.html)>  
BANCOMEXT -- Guía Básica del Exportador <[http://www.mexico-businessline.com/esp/gbe\\_cap1.html](http://www.mexico-businessline.com/esp/gbe_cap1.html)>  
BANCOMEXT -- Guía Básica del Exportador <[http://www.mexico-businessline.com/esp/gbe\\_cap7.html](http://www.mexico-businessline.com/esp/gbe_cap7.html)>  
BANCOMEXT -- Guía Básica del Exportador <[http://www.mexico-businessline.com/esp/gbe\\_cap9.html](http://www.mexico-businessline.com/esp/gbe_cap9.html)>  
NetMail@ -- Database <[http://www.netmail.com/netsearch/netsearch\\_inpg.I.html](http://www.netmail.com/netsearch/netsearch_inpg.I.html)>  
Ozú : Educacion : Cursos de Formacion <[http://www.ozu.com/educacion/cursos\\_formacion/](http://www.ozu.com/educacion/cursos_formacion/)>  
Consultoría Virtual de Comercio Exterior Reingex Chile <<http://www.rednsi.com/reingex/convert.htm>>  
Reingex. Demo Curso de Comercio Exterior <<http://www.rednsi.com/reingex/daudio.htm>>  
Reingex. Demo Curso de Comercio Exterior <<http://www.rednsi.com/reingex/dejer.htm>>  
Modul en negociació internacional <<http://www.sub4.com/negint.html>>  
358 index <<http://www.tirant.com/tirant/Sumarios/358index.html>>  
VIDEOVI <<http://www.totweb.com/videovi/index2.htm>>  
No Title <<http://www.wtcMexico.com/ceni.html>>  
Industrie- und Handelskammer zu Aachen IHK - Kurzinformation <[http://www.aachen.ihk.de/ku\\_ex\\_fr.htm](http://www.aachen.ihk.de/ku_ex_fr.htm)>



- Uni-GH Siegen: Siegener Institut für Sprachen im Beruf <<http://www.avmz.uni-siegen.de/ugh-si/d/dept/fb03/sisib/courses/ws9697.htm>>  
 SISIB - Lehangebot Winter 97/98 <<http://www.avmz.uni-siegen.de/ugh-si/d/dept/fb03/sisib/courses/ws9798.htm>>  
 No Title <[http://sun1.lib.cbs.dk/cbs\\_jadm/dik/views/cc9798.txt](http://sun1.lib.cbs.dk/cbs_jadm/dik/views/cc9798.txt)>  
 Postgrado en Comercio Exterior y Economía Internacional <<http://www.intec.edu.do/area-negocios/perfil-coex.html>>  
 No Title <<http://upracd.upr.cu.edu:9090/~fae/pdci/pasadostallere.htm>>  
 No Title <<http://barratry.law.cornell.edu:5123/notify/buzz.db>>  
 Bibliography <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/alpha00.html>>  
 No Title <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/confirma.html>>  
 No Title <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/pcci.html>>  
 Bibliography <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/alpha00.html>>  
 No Title <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/alpha12.html>>  
 Bibliography of CISG Materials in French <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/biblio-fre.html>>  
 Bibliography of CISG Materials in Spanish <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/biblio-spa.html>>  
 Bibliography <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/full-biblio.html>>  
 940222g1.html <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/940222g1.html>>  
 EL CONTENEDOR TIPOS Y CARACTERISTICAS TMM <<http://www.promar.edu/elcontenet.htm>>  
 Caja de Ahorros del Mediterráneo <<http://www.afi.es/saicam/CAM/SAINFOA2.HTM>>  
 ARGENTARIA <<http://www.argentaria.es/solobte/empresas/productos/solobxt/epformac.htm>>  
 HELPrice group <<http://www.arrakis.es/~anfesa/>>  
 Comercio Exterior <<http://www.ateinco.es/cenp/follece.htm>>  
 Productos y Servicios <<http://www.camara.combilbao.es/cc/pro.htm>>  
 Cambra de Comerç de Tarragona <<http://www.cambrescat.es/html/p-a9.htm>>  
 Productos y Servicios <<http://www.camerdata.es/bilbao/pro.htm>>  
 Servicios de la Cámara <<http://www.camerdata.es/coruna/serv.htm>>  
 TOP Gestión <<http://www.ccs.es/productos/top/topgestion.htm>>  
 Manuales Técnicos: Catálogo de publicaciones <[http://www.confemetal.es/man\\_tec.html](http://www.confemetal.es/man_tec.html)>  
 EMP-MBA <<http://www.unicomer.deusto.es/programas/EMP.html>>  
 EMP-MBA <<http://www.unicomer.deusto.es/programas/EMPing.html>>  
 BIBLIOTECA <[http://www.dip-alicante.es/camaraay/castella/biblio/lib\\_ind.htm](http://www.dip-alicante.es/camaraay/castella/biblio/lib_ind.htm)>  
 NOTICIES D'INTERÉS <<http://www.dracnet.es/cambrat/revista/revista847/Rev8472.htm>>  
 2.- NOTICIES <<http://www.dracnet.es/cambrat/revista/revista848/p01.html>>  
 PROGRAMAS DE PERFECCIONAMIENTO DIRECTIVO <<http://www.edimar.es/ipecc/follppd.htm>>  
 PROGRAMME DE PERFECTIONNEMENT DIRECTIF <<http://www.edimar.es/ipecc/follppfr.htm>>  
 FECMES Formación Genérica. <<http://www.fecmes.es/ofertafo/generica.htm>>  
 ¿ Qué es Asitel - Trade Point ? <<http://www.iaf.es/asitel/asi.htm>>  
 EL CONTRATO DE COMPRAVENTA. <<http://www.iaf.es/asitel/tple/ci/cdc.htm>>  
 Factura Comercial <<http://www.iaf.es/asitel/tple/ci/fc.htm>>  
 Los Incoterms <<http://www.iaf.es/asitel/tple/incoterm/incoterm.htm>>  
 Transporte Internacional de Mercancías. Comercio Exterior. Exportacion. ICEX  
 <<http://www.icex.es/publica/transp.html>>  
 DERECHO MERCANTIL <[http://www.libreriabosch.es/jmb/mat20s3\\_t.html](http://www.libreriabosch.es/jmb/mat20s3_t.html)>  
 POLITICO Y CONSTITUCIONAL <[http://www.libreriabosch.es/jmb/mat37s1\\_a.html](http://www.libreriabosch.es/jmb/mat37s1_a.html)>  
 POLITICO Y CONSTITUCIONAL <[http://www.libreriabosch.es/jmb/mat37s1\\_t.html](http://www.libreriabosch.es/jmb/mat37s1_t.html)>  
 No Title <<http://www.mec.es/inf/comoinfo/a-5-2-11.htm>>  
 No Title <<http://www.mec.es/inf/comoinfo/a-5-3-21.htm>>  
 Estructuración del Curso <<http://www.ub.es/postgrad/estruc.htm>>  
 Ingles <<http://www.unizar.es/eueez/estudios/ingles.html>>  
 FACULTAD DE DERECHO <<http://www.upco.es/pag/proe3.htm>>  
 No Title <<http://gugu.usal.es/~gsg/asig/LA4MAR.TXT>>  
 Transcamer: Servicios <<http://www.wsite.es/transcamer/servic.htm>>  
 Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie Nord-Pas  
 <<http://www.etnet.fr/ETnet/web/present/crcinpd/>>  
 index <<http://perso.infonie.fr/nardber/>>  
 ECTS\_2eme annee <<http://serveia.u-3mrs.fr/Formations/supdeco/2annee.html>>  
 No Title <[http://www.lac.univ-bpclermont.fr/pages/IN\\_LEA/LEA\\_4e.htm](http://www.lac.univ-bpclermont.fr/pages/IN_LEA/LEA_4e.htm)>



Trade & Quality Consulting <<http://www.creativa.com.mx/consultoria/trade02.html>>  
 No Title <<http://kin.cyborg.com.mx/credito/n2cr314.htm>>  
 Excelsior; Financiera <<http://www.excelsior.com.mx/9709/970908/fin04.html>>  
 EL CONTENEDOR TIPOS Y CARACTERISTICAS TMM <<http://www.tmm.com.mx/elcontenet.htm>>  
 TMM. TIPP's para el exportador e importador de productos perecederos <<http://www.tmm.com.mx/tiptpt.htm>>  
 ASESORIA <<http://mexico.businessline.gob.mx/esp/cap297.html>>  
 Otros sitios de interés <[http://mexico.businessline.gob.mx/esp/ligas\\_informacion.html](http://mexico.businessline.gob.mx/esp/ligas_informacion.html)>  
 Primera Página <<http://www.mexico.gob.mx/autoecex.htm>>  
 No Title <<http://www.rft.gob.mx/tram-sat052.htm>>  
 No Title <<http://www.rft.gob.mx/tram-sat058.htm>>  
 No Title <<http://www.rft.gob.mx/tram-sat059.htm>>  
 No Title <<http://www.rft.gob.mx/tram-sat061.htm>>  
 No Title <<http://www.rft.gob.mx/tram-sat062.htm>>  
 No Title <<http://www.rft.gob.mx/tram-sat064.htm>>  
 No Title <<http://www.rft.gob.mx/tram-sat084.htm>>  
 No Title <<http://www.rft.gob.mx/tram-sat101.htm>>  
 BIRF: II. Licitación Pública Internacional <[http://www.secodam.gob.mx/unaopspf/credito/birf\\_2.htm](http://www.secodam.gob.mx/unaopspf/credito/birf_2.htm)>  
 Introducción al Sistema Platinum <<http://www.chi.itesm.mx/~cim/tutor/plat/intro.html>>  
 SISTEMA ITESM <<http://www.sistema.itesm.mx/va/Planes93/Sinteticos/Analiticos/Ni93011.html>>  
 SISTEMA ITESM <<http://www.sistema.itesm.mx/va/Planes93/Sinteticos/Analiticos/Ni93013.html>>  
 Untitled <<http://www.sistema.itesm.mx/va/Sinteticos/Analiticos/Aa95871.html>>  
 Logística empresarial <<http://www.sistema.itesm.mx/va/Sinteticos/Analiticos/Cd95881.html>>  
 Programas sintéticos- Depto. de Agronegocios <<http://www.sistema.itesm.mx/va/Sinteticos/sin95-aa.html>>  
 Mercadotecnia global Nov. 1997 - El caso de una ...  
 <<http://aleph.gdl.iteso.mx:8080/publica/mktglobal/nov97/nov97-2.htm>>  
 Mercadotecnia global Nov. 1997 - El caso de una ...  
 <<http://www.gdl.iteso.mx/publica/mktglobal/nov97/nov97-2.htm>>  
 Nombre del Evento <<http://aniq.org.mx/comercio/nonevent.htm>>  
 Resumen Carta Economica Regional No. 49  
 <<http://www.cucea.udg.mx/Revistas/CartEcon/Historico/resumen49.html>>  
 CENN. NAFTAnet. Búsqueda de anuncios. Ofrezco o vendo  
 <<http://cenn.nafta.net/CENNTemplates/COMMENTS/VENTA.DBM>>  
 Sell <[http://www.nafta.net/\\_vti\\_NAFTA.net/Templates/comments/sell.dbm](http://www.nafta.net/_vti_NAFTA.net/Templates/comments/sell.dbm)>  
 WEBTOUR: Negocios: Varios <<http://www.webtour.net/0499.htm>>  
 FUNDICION ARTISTICA EN BRONCE <<http://www.laneta.apc.org/foundry/fund.htm>>  
 Links Feria Logística <<http://www.expologistica.org/feria/pab3-links.htm>>  
 Sites DREYER internet Transports. (màj 980422) <<http://www.intertax.org/dreyer/>>  
 sumi981 <<http://www.pucp.edu.pe/consorcio/sumi981.html>>  
 Reglamento de la Ley de Concesiones Eléctricas- Título V  
 <<http://www.mem.gob.pe/nuevo/legal/elec/rTV.htm>>  
 Internet para empresas <<http://www.inconet.net.pe/proyecto1/empresas.htm>>  
 Pasos para una Exportación Exitosa <<http://www.adexperu.org.pe/exportar.htm>>  
 Centro <<http://www.pla.net.py/proparaguay/html/centro.html>>  
 Achim ROGMANN - DT05- CEFIR <<http://www.cefir.org.uy/docs/dt05/13rogma1.htm>>



# ANEXOS



## INCOTERMS

### CUADRO DE COSTOS Y TRANSFERENCIA DE RESPONSABILIDAD

DESCRIPCION	SIGLAS	TRANSPORTE PRINCIPAL	SEGURO DE TRANSPORTE	ENVIO A FABRICA O ALMACEN DESTINO	DESCARGA EN FABRICA O ALMACEN DESTINO	MEDIO DE TRANSPORTE	TRANSFERENCIA DE RIESGOS Y GASTOS
EN FABRICA LUGAR CONVENIDO	EXW	COMPRADOR	COMPRADOR	COMPRADOR	COMPRADOR	CUALQUIERA	EN EL ESTABLECIMIENTO DEL VENDEDEDOR
LIBRE JUNTO AL BUQUE PUERTO ASIGNADO DE EMBARQUE	FAS	COMPRADOR	COMPRADOR	COMPRADOR	COMPRADOR	MARITIMO	AL COSTADO DEL BUQUE O SOBRE GABARFAS
TRANSPORTE LIBRE, LUGAR CONVENIDO	FAB	COMPRADOR	COMPRADOR	COMPRADOR	COMPRADOR	CUALQUIERA	CUANDO EL TRANSPORTISTA SE HACE CARGO DE LA MERCANCIA
LIBRE A BORDO, PUERTO DE EMBARQUE	FOB	COMPRADOR	COMPRADOR	COMPRADOR	COMPRADOR	MARITIMO	CUANDO LA MERCANCIA REBASA LA BORDA DEL BUQUE
COSTO Y FLETE, PUERTO DE DESTINO	CFR	VENDEDOR	COMPRADOR	COMPRADOR	COMPRADOR	MARITIMO	CUANDO EL TRANSPORTISTA PRINCIPAL SE HACE CARGO DE LA MERCANCIA
TRANSPORTE PAGADO HASTA LUGAR DE DESTINO	CPT	VENDEDOR	COMPRADOR	COMPRADOR	COMPRADOR	CUALQUIERA	CUANDO LA MERCANCIA SE ENTREGA AL TRANSPORTISTA PRINCIPAL
COSTO SEGURO Y FLETE PUERTO DE DESTINO	CIF	VENDEDOR	VENDEDOR	COMPRADOR	COMPRADOR	MARITIMO	CUANDO LA MERCANCIA SE ENTREGA AL TRANSPORTISTA INCLUYENDO EL SEGURO
FLETE, TRANSPORTE Y SEGURO PAGADO.	CIP	VENDEDOR	VENDEDOR	COMPRADOR	COMPRADOR	CUALQUIERA	CUANDO LA MERCANCIA SE ENTREGA AL TRANSPORTISTA PRINCIPAL INCLUYENDO EL SEGURO
ENTREGADO EN FRONTERA	DAF	VENDEDOR /COMPRADOR	VENDEDOR /COMPRADOR	COMPRADOR	COMPRADOR	CUALQUIERA	A BORDO DEL TRANSPORTE EN EL PUNTO DE DESCARGA PUERTO DE DESTINO
PUERTO DE DESTINO ENTREGADO EN MUELLE	DES	VENDEDOR	VENDEDOR	COMPRADOR	COMPRADOR	MARITIMO	VENDEDOR PONE LA MERCANCIA A DISPOSICION DEL COMPRADOR EN EL PUERTO DE DESTINO
PUERTO DE DESTINO ENTREGADO EN MUELLE SIN PAGAR LUGAR CONVENIDO	DFQ	VENDEDOR	VENDEDOR	COMPRADOR	COMPRADOR	MARITIMO	SOBRE EL MUELLE DEL PUERTO CONVENIDO
ENTREGADO LUGAR CONVENIDO	DDU	VENDEDOR	VENDEDOR	VENDEDOR	VENDEDOR	CUALQUIERA	LUGAR CONVENIDO EN EL PAIS IMPORTADOR
ENTREGADO LUGAR CONVENIDO	DDP	VENDEDOR	VENDEDOR	VENDEDOR	VENDEDOR	CUALQUIERA	EN EL MOMENTO DE LA ENTREGA AL COMPRADOR



## EJEMPLO DE CARTA DE CREDITO

THE OFFICIAL LETTER OF CREDIT MUST BE ON  
BANK LETTER HEAD

MD. DEPT. OF TRANSPORTATION  
STATE HIGHWAY ADMINISTRATION  
Local Office Address

DATE. \_\_\_\_\_

RE: Irrevocable Letter of Credit  
NO. \_\_\_\_\_  
(Description and Location where  
work is to be accomplished)

Gentlemen:

We hereby authorize you to draw on *(NAME AND ADDRESS OF BANK)*, for the account of *(NAME OF PERMITTEE)*, in a sum not to exceed *(DOLLAR AMOUNT)*, by your sight draft(s) without any documents required.

The draft shall cover the cost of construction and/or completion of construction of all the terms and work stipulated in the SHA permit.

The drafts must be drawn and negotiated on/or before *(DATE)*.

It is a condition of this Letter of Credit that it shall be deemed automatically extended without amendment for one (1) year from the present or any future expiration date unless thirty (30) days prior to such expiration date you are notified by registered letter, that we elect not to consider this Letter of Credit renewed for any such additional period.

Each Draft drawn under the Letter of Credit must state "Drawn under *(BANK NAME AND ADDRESS)*, *(LETTER OF CREDIT NUMBER)*, dated *(DATE)*, from the account of *(PERMITTEE)*. We hereby agree with bona fide holders of drafts drawn under and in compliance with the terms of this Letter of Credit that such drafts will be duly honored upon presentation.

ATTEST

*(NAME OF BANK)*

*(NAME OF WITNESS)*

*(AUTHORIZED OFFICIAL)*



## EJEMPLO DE CONTRATO QUE INVOLUCRA UNA CARTA DE CREDITO

CONTRATO hecho el día \_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 1.99\_\_ ENTRE \_\_\_\_\_ con domicilio comercial establecido en \_\_\_\_\_ ( de aquí en adelante denominado "el Mandante"), por un lado, y \_\_\_\_\_ ( de aquí en adelante denominado "el Agente"), por el otro.

POR EL CUAL SE HA CONVENIDO LO SIGUIENTE :

1. El Mandante nombra al Agente, quién, como tal y desde \_\_\_\_\_ (fecha) será su único representante en \_\_\_\_\_ ( de aquí en adelante denominado "la zona") para la venta de \_\_\_\_\_ de fabricación del Mandante y todos aquellos otros bienes y mercancías (todos los cuales se denominarán de aquí en adelante "los productos"), según convenga más adelante entre ellos.
2. El agente, por una duración de \_\_\_\_\_ años ( y en adelante hasta la fecha que convengan de común acuerdo por escrito con preaviso de \_\_\_ meses) prestará al Mandante con diligencia y buena fe servicios en calidad de representante suyo y pondrá su empeño en ampliar la venta de los productos del Mandante dentro de la zona de su representación y no hará nada que pueda entorpecer tal venta o crear obstáculos al desenvolvimiento de los negocios del Mandante en dicha zona comercial.
3. El Mandante pondrá a disposición del Agente, en tiempo oportuno, una manifestación en la que indique los precios mínimos a los cuales los productos tendrán que ser individualmente puestos en venta, y el Agente no podrá ponerlos en venta a precios inferiores a los especificados en la manifestación del Mandante, sin perjuicio de tratar, en cada caso , de venderlos al mejor precio que le sea posible obtener.
4. El Agente no podrá vender ninguno de los productos del Mandante a persona o compañía o firma alguna, con residencia fuera de su zona de representación con vistas a la reexportación a ningún otro país o zona sin el consentimiento por escrito del Mandante.
5. En el transcurso de su representación, el Agente designado en este contrato no tomará a su cargo la venta de productos de clase similar o que puedan competir o crear obstáculos a la venta de los productos del Mandante, sea por cuenta propia, sea de parte de otra persona, compañía o firma cualquiera.
6. Al recibo de toda orden de compra de los productos del Mandante, el Agente deberá transmitirle sin tardanza tal orden de compra y (si la orden de compra es aceptada por el Mandante) la ejecutará, suministrando los productos directamente al cliente.
7. Una vez ejecutada cualquier orden de compra, el Mandante enviará al Agente copia duplicada de la factura remitida al cliente junto con los productos a que corresponda y del mismo modo le enviará en tiempo oportuno noticia del pago efectuado por el cliente al Mandante.
8. El Agente llevará en debida forma la contabilidad de todas las órdenes de compra que haya obtenido y cada \_\_\_ meses remitirá al Mandante un estado de dicha contabilidad.



9. El Mandante reconocerá al Agente las siguientes comisiones \_\_\_\_\_ ( basadas en precios F.O.B. México) por todas las órdenes de compra obtenidas por el Agente en la zona y ejecutadas por el Mandante. Queda dicho que las comisiones correspondientes a los cobros a los clientes efectivamente efectuados por el Mandante serán abonadas trimestralmente por éste al Agente.
10. El Agente tendrá derecho a comisión en los términos y condiciones especificados en el párrafo precedente sobre todas las órdenes de exportación que el Mandante reciba.
11. En caso de diferencia acerca de la cuantía que a título de comisión el Mandante debe pagar al Agente, tal diferencia ha de ser solucionada por los Auditores del Mandante en el momento de producirse. Su decisión será obligatoria, así para el Mandante, como para el Agente.
12. El Agente no ha de comprometer en modo alguno el crédito del Mandante.
13. El Agente no emitirá garantía alguna en relación con los productos tratados sin autorización por escrito \_\_\_\_\_ del \_\_\_\_\_ Mandante.
14. El Agente no recibirá pagos de los clientes sin la autorización del Mandante.
15. El Agente no abrirá crédito, ni negociará con persona, compañía o firma alguna, con las cuales el Mandante le haya dado instrucciones en tiempo oportuno de no operar a crédito ni negociar.
16. El Mandante tendrá derecho a rehusarse a ejecutar o a recibir una orden cualquiera, o parte de ella, obtenida por el Agente, y el Agente no podrá reclamar comisión sobre cualquier orden, o parte de ella, rehusada en ejercicio de tal derecho.
17. Toda cuestión o diferencia, sea cual fuere, que pueda surgir en cualquier momento en adelante entre las partes de este contrato, o entre sus respectivos representantes, en relación con las cláusulas presentes, o con el objeto de las mismas, o que de ellas se deriven, o con ellas se relacionen o acerca de como debe interpretarse, o por cualquier otra razón, será sometida a arbitraje en México conforme a la ley en vigencia.
18. La interpretación de este contrato se entenderá en todos sus aspectos con sujeción a la ley Mexicana.
- EN TESTIMONIO DE LO CUAL, las partes concluyen este contrato, en fecha y año previamente indicados.

(Firmas)