



90

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO**

---

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
CUAUTITLAN**

**"CREDITOS DOCUMENTARIOS  
UNA HERRAMIENTA EN COMERCIO EXTERIOR"**

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE :  
**LICENCIADA EN ADMINISTRACION**  
P R E S E N T A N :  
**MA. SUSANA PEREZ CASTILLO  
ROSA MARIA GODINEZ VAZQUEZ**

ASESOR: L.C. ALEJANDRO AMADOR ZAVALA .

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEX.

2000

2000



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.



VERDAD NACIONAL  
 AVÉRIGUAME  
 MEXICO

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

U. N. A. M.  
 FACULTAD DE ESTUDIOS  
 SUPERIORES-CUAUTITLAN



ASUNTO VOTOS APROBATORIOS

DEPARTAMENTO DE  
 EXAMENES PROFESIONALES

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO  
 DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLAN  
 PRESENTE

AT'N: Q. Ma. del Carmen García Mijares  
 Jefe del Departamento de Exámenes  
 Profesionales de la FES Cuautitlán

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

"Créditos Documentarios una Herramienta en Comercio Exterior"

que presenta 1a pasante: Ma. Susana Pérez Castillo  
 con número de cuenta 9101686-7 para obtener el TITULO de:  
Licenciada en Administración

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

ATENTAMENTE.  
 "POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"  
 Cuautitlán Izcalli, Edo. de Méx., a 13 de Julio de 2000

PRESIDENTE	<u>L.E. Joaquín Flores Paredes</u>	
VOCAL	<u>L.A. Teresa Cruz Sánchez</u>	
SECRETARIO	<u>L.C. Alejandro Amador Zavala</u>	
PRIMER SUPLENTE	<u>L.A. Eva Lilia Torres Reyes</u>	
SEGUNDO SUPLENTE	<u>L.C. Daniel Herrera García</u>	



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AVENIDA 14  
MEXICO

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

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO  
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLAN  
P R E S E N T E

AT'N: Q. Ma. del Carmen Garcia Mijares  
Jefe del Departamento de Exámenes  
Profesionales de la FES Cuautitlán

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

"Créditos Documentarios una Herramienta en Comercio Exterior"

que presenta la pasante: Rosa María Godínez Vázquez  
con número de cuenta: 9101691-5 para obtener el TITULO de:  
Licenciada en Administración

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

ATENTAMENTE.  
"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"

Cuautitlán Izcalli, Edo. de Méx., a 13 de Julio de 2000

PRESIDENTE L.E. Joaquín Flores Paredes

VOCAL L.A. Teresa Cruz Sánchez

SECRETARIO L.C. Alejandro Amador Zavala

PRIMER SUPLENTE L.A. Eva Lilia Torres Reyes

SEGUNDO SUPLENTE L.C. Daniel Herrera García

## **Agradecemos**

A Dios

A la Universidad Nacional Autónoma de México,  
Por habernos dado la oportunidad de formar parte de ella, reforzando el espíritu universitario de compromiso hacia nosotras mismas y los demás, a través de la formación integral que se nos brindó

A la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán,  
En cuyas instalaciones compartimos múltiples experiencias con nuestros compañeros y profesores.

A nuestros profesores,  
Quienes con su dedicación y paciencia nos transmitieron sus conocimientos que nos han hecho crecer como seres humanos, fortaleciendo nuestro carácter, con especial cariño a nuestro asesor Alejandro Amador, por todo el apoyo que nos brindó, sus consejos y la fuerza para invitarnos a ser constantes durante el desarrollo de este trabajo, esperamos siga dedicando parte de su tiempo ayudando a los jóvenes a culminar este gran sueño.

A mi padre Andres Pérez Araujo y a mi madre Margarita Castillo de Pérez por guiarme en cada etapa de mi vida y darme la fortaleza, apoyo, confianza y cariño para mantenerme con empeño y constancia en el logro de mis metas. Aquí esta hoy el resultado de este gran sueño que compartimos desde siempre. Los amo.

A Andy por la convivencia diaria que con cariño, respeto y felicidad hemos logrado mantener, aún en las peores situaciones. Recuerda, uno crece y toma su propio camino pero tú y yo siempre seremos hermanos.

A Enrique por estar a mi lado compartiendo esta etapa de mi vida.

A ti Rosa María que te quiero mucho y con quien tuve la dicha de emprender este reto que hoy de manera satisfactoria llega a su culminación  
Gracias por tu amistad, apoyo y confianza.

A mis compañeros y amigos, pero especialmente a Claudia que ha demostrado ser una gran amiga.

Susy

A mis padres, gracias por ayudarme a alcanzar este sueño, su confianza y apoyo incondicional me han dado la fuerza para lograr muchas metas en mi vida y sobre todo la felicidad que su amor siempre me ha brindado.

A Cecy, por su comprensión y cariño, por ayudarme a resolver los problemas y escucharme, por el tiempo que dedicó al leer este trabajo y sus certeros comentarios.

A Alfredo, por su paciencia y apoyo, y por haber tenido la fortuna de encontrarnos en este espacio.

A Susy, por ser una gran amiga, por comprometerse conmigo en este proyecto y tener la satisfacción de terminarlo juntas.

A mis compañeros y amigos: Arcelia, Claudia, Nancy y Aldo por todas las bonitas experiencias que hemos compartido dentro y fuera de las aulas.

Rosa María

## **Objetivo General**

Analizar los beneficios de utilizar los créditos documentarios como forma de pago internacional en relación con otras modalidades existentes.

## **Objetivos Específicos**

- Conocer que es un crédito documentario y cuáles son sus características.
- Explicar como funciona una carta de crédito.
- Explicar la importancia del conocimiento y manejo de los créditos documentarios.
- Analizar las ventajas que se obtienen al trabajar con una carta de crédito como alternativa de financiamiento y garantía para ambas partes.
- Conocer las normas que regulan los créditos documentarios.
- Conocer los documentos relacionados con un crédito documentario en una operación internacional.
- Presentar un tema de actualidad en el comercio internacional a través de un enfoque claro y sencillo.



## Índice

---

### Introducción

### Capítulo 1. Las Finanzas

1.1. Definición	4
1.2. Función de las Finanzas	4
1.3. Relación de las Finanzas con otras áreas	5
1.4. Fuentes de Financiamiento	6
1.4.1. Recursos Propios	8
1.4.2. Recursos Externos	10

### Capítulo 2. Modalidades de Pago Internacional

2.1. Pagos no tradicionales	20
2.2. Modalidades de alto riesgo	21
2.2.1. Pagos en efectivo	21
2.2.2. Cuenta abierta	21
2.2.3. Ventas a consignación	22
2.3. Pagos con elevada confianza o experiencia	23
2.3.1. Cheque personal o empresarial	23
2.3.2. Giro tradicional	24
2.3.3. Orden de pago	26
2.4. Pagos con confianza y experiencia medias	27
2.4.1. Cobranza bancaria	27
2.5. Pagos con confianza o experiencia mínima	31
2.5.1. Carta de Crédito	31

### Capítulo 3. Crédito Documentario

3.1. Definición	33
3.2. Partes que lo integran	34
3.3. Clasificación	35
3.3.1. Por destino	35
3.3.2. Respecto a la modificación o cancelación	35
3.3.3. Por el compromiso del banco confirmador/notificador	37
3.3.4. Por la forma de pago al exportador	39
3.3.5. Por su vigencia	40
3.3.6. Transferibles	42
3.3.7. Back to Back	43
3.3.8. Standby	44
3.4. Apertura	49
3.5. Ventajas	56
3.6. Discrepancias más comunes	57
3.7. Medios de comunicación en el procedimiento de la Carta de Crédito	58

Capítulo 4. Proceso para la Exportación	
4.1. Importancia	64
4.2. Documentos requeridos	67
4.3. Incoterms	78
4.4. Regulaciones arancelarias	88
4.5. Regulaciones no arancelarias	89
4.6. Procedimiento aduanal	92
Caso Práctico	94
Conclusiones	
Bibliografía	

## Introducción

---

En los últimos años la economía mundial ha tenido un desarrollo impresionante, cada día un mayor número de países entran a formar parte de la globalización económica en donde el intercambio de bienes para procesar como ya terminados nos pone en contacto con naciones que antes no hubiéramos imaginado. Sin embargo, las exigencias han aumentado y para poder tener éxito en este ramo es indispensable el conocimiento de técnicas y prácticas que nos faciliten el comercio internacional. Es así como se hace necesario para todas aquellas personas interesadas en ésta área el entendimiento claro de los créditos documentarios, forma de pago internacional que dadas las garantías que ofrece en su aplicación, constituye una herramienta clave para todos aquellos que exportan o importan un producto o servicio y principalmente cuando se esta incursionando en un nuevo mercado o se trabaja por primera vez con un cliente.

Los Créditos Documentarios son ampliamente utilizados en el mercado mundial, principalmente en el Europeo en donde las empresas no solo exigen calidad en el producto sino también en el servicio, el cual puede ir desde la atención que se dé al cliente, los servicios de logística que se ofrezcan, tipo de empaque, etc., hasta el conocimiento de las formas de pago que el personal de una empresa pueda tener al momento de realizar una negociación. Siendo una ventaja no sólo para el cliente ya que un conocimiento claro de esto, da como resultado un ahorro en el costo y tiempo empleado en el pago y cobranza de una transacción.

Por su flexibilidad y normatividad los créditos documentarios pueden adaptarse a las necesidades de cualquier persona o empresa que requiera realizar el pago por un servicio o producto dentro o fuera de un país, en donde se desee tener la garantía de que dicha operación se realizará con la intervención de los bancos y se cumplirá con los términos establecidos en un ámbito regulado por normas internacionalmente aceptadas.

En el capítulo uno se desarrolla un panorama general de las finanzas, su función, relación con otras disciplinas y las fuentes de financiamiento a las que se puede acudir, clasificando estos en recursos propios y recursos externos. Cabe señalar que una de las ventajas que tienen los créditos documentarios es la de adaptarse a las necesidades de quienes la están negociando, por lo cual el comprador puede recibir crédito que será garantizado por un banco y el vendedor tiene la oportunidad de recibir el pago de su producto o servicio con anticipos o bien sin tener que esperar a que estos lleguen a manos de su cliente, ya

que bastará con presentar en el banco acordado los documentos que le sean requeridos en tiempo y forma establecidos en la carta de crédito.

Siendo la carta de crédito una modalidad de pago el capítulo dos se refiere a las diversas formas de pago que se conocen en el comercio internacional, clasificando estos en pagos no tradicionales, modalidades de alto riesgo, pagos con elevada confianza o experiencia, pagos con confianza y experiencia medias y pagos con confianza o experiencia mínima.

En el capítulo tres desarrollamos específicamente lo referente a la carta de crédito o crédito documentario, desde sus antecedentes hasta las principales regulaciones internacionales y nacionales, las cuales dan fortaleza y confianza a la negociación. Asimismo, presentamos una clasificación general que permite identificar al interesado en este tema, las diversas modalidades y formas en que se puede presentar esta valiosa herramienta.

El capítulo cuatro presenta un panorama general del contexto en el cual se negocia una carta de crédito en el proceso de exportación. Destacan en el mismo los documentos involucrados en este proceso y las características de cada uno, las cuales permiten manejar correctamente los que se soliciten al querer cobrar una carta de crédito. Otros temas son los referentes a los "Términos de Comercio Internacional" o "Incoterms", las regulaciones arancelarias y no arancelarias, y el procedimiento aduanal. El conocimiento de estos últimos ayudarán al participante en el comercio internacional a planear una negociación exitosa antes, durante y después de incursionar en cualquier negociación con el extranjero.

Finalmente presentamos un caso práctico en el cual se desarrolla el proceso de apertura y negociación de una carta de crédito, se muestran los principales documentos involucrados en la negociación así como los términos y condiciones en que ésta se realiza.

## **Las Finanzas**

---

Haciendo una reseña de los orígenes de las finanzas, podríamos decir que en sus comienzos esta materia era considerada como un aspecto económico en el que se asignaba mayor importancia a los mercados financieros y a todas las normas de la experiencia práctica personal. No fue sino hasta 1914 cuando el profesor de Harvard, Arthur Stone Dewing publicó la obra clásica de las finanzas "Fusiones y Reorganizaciones Empresarias", ésta significó una respuesta analítica a los problemas económicos que padecían las empresas de ese tiempo, porque señalaba las causas que habían llevado a la quiebra a muchas de ellas y la importancia de considerar determinados factores financieros.

Sin embargo, su obra cumbre es "La política financiera de las sociedades", aparecida en la década de 1920 en donde plasma lo que se conoce como el enfoque tradicional de las finanzas.

Es en este periodo cuando se genera una expansión de la actividad industrial, lo cual conlleva a una estabilidad financiera, que se estremece por completo a fines de 1929 cuando la Bolsa de Nueva York sufre un desplome cuyas consecuencias tendrán un alcance mundial y una etapa de recesión difícil de superar para los Estados Unidos.

Es realmente a finales de los años cincuenta cuando comienza el estudio analítico de las finanzas como parte integral de las organizaciones y del entorno económico financiero. Cabe señalar, que el manejo de sistemas computacionales en desarrollo permitió a los nuevos financieros tomar decisiones en base a modelos matemáticos, los cuales eran la justificación real del por qué de una decisión, dando como resultado un mayor reconocimiento a la importancia de considerar a las finanzas en la estructura organizacional de las empresas.

En las últimas décadas las finanzas han logrado un desarrollo relevante, cada persona, organización o gobierno trata de tener las bases para poder obtener y aplicar sus recursos de la manera más rentable. Las economías nacionales han abierto las puertas integrando uniones y firmando tratados comerciales que nos llevan a tratar ahora con unas finanzas internacionales en donde los mercados financieros están íntimamente relacionados a las economías nacionales, y en el cual una fractura a un sistema puede ocasionar un desequilibrio en el entorno socio-económico-financiero mundial.

Asimismo, las opciones financieras se han ampliado, dando como resultado un mayor compromiso de los responsables de las finanzas,

quienes tienen la obligación de contar con información de carácter socioeconómico y político actualizada y veraz que permita la mejor elección de acuerdo a los intereses y objetivos de cada ente económico.

### **1.1. Definición**

El hablar de Finanzas implica una serie de ideas y referencias en cada persona, sin embargo, “el origen de esta palabra proviene del vocablo –finance- que es una derivación del verbo finer que significa pagar, éste a su vez se deriva del latín fenus: el producto, el interés del dinero.”<sup>1</sup> Por lo que definiremos, para los propósitos de este trabajo a las finanzas como la obtención, manejo y aplicación de los recursos necesarios para el funcionamiento de un organismo.

### **1.2. Función de las Finanzas**

Desde siempre los teóricos de la Administración Financiera coinciden en subrayar que esta área, es la responsable de ocuparse de la óptima conjunción de los orígenes y aplicaciones de los fondos de la empresa, pero no solo esta cuestión es lo que nos lleva a establecer la verdadera función de las finanzas. En la actualidad existe una mayor preocupación por conocer y fijar la extensión y naturaleza de la función financiera, dentro de un mundo de incertidumbre, en el que para tomar la decisión financiera más viable, es necesario el contar con información general y específica que nos conlleve a tener una mayor noción y medición del riesgo, para poder elegir la decisión que nos proporcione la estabilidad requerida en la relación de riesgo y rendimiento.

El Administrador Financiero debe enfocarse a encontrar respuestas concretas a interrogantes fundamentales que sirvan de base para iniciar el estudio y análisis de las condiciones externas e internas determinantes para la empresa, así como las principales áreas de decisión. Es importante señalar que estas acciones deben ir dirigidas a cumplir con los objetivos de la organización, donde los objetivos individuales deben complementarse con los objetivos generales de ésta. El reconocimiento del tamaño de la empresa, índice de crecimiento, composición de activos, necesidades de financiamiento, entre otras, son los factores principales a considerar en la toma de decisiones.

Para quienes toman decisiones financieras existen cuatro áreas principales de decisión:

---

<sup>1</sup> Lawrence, J. Gitman, “Fundamentos de Administración Financiera”, Harla, México, pág. 24

- a. La mezcla de financiamiento. Entendido esta como el equilibrio que debe de existir entre la dimensión, composición y crecimiento tanto del pasivo como del activo. El crecimiento de la empresa depende de la proporción en que pueda cumplir con los compromisos que asuma, ya que si estos rebasan la magnitud de sus bienes, correrá el riesgo de no poder sobrevivir, o de trabajar solo para pagar.
- b. Liquidez. El grado en que un activo puede convertirse en dinero. La facilidad con que una empresa puede hacer frente a sus compromisos a corto plazo.
- c. Empleo de las utilidades. Considerar como obtener el mayor beneficio de estas, a través de su reinversión o su repartición a los accionistas, siendo en este sentido una fuente interna de financiamiento que relativamente no es costosa, por ser el resultado del aprovechamiento de sus recursos.
- d. Flexibilidad. Adecuarse a las condiciones del medio, tener la posibilidad de ser modificadas dependiendo de los recursos y necesidades de la empresa. Todas la personas involucradas en el área financiera deben tener plena conciencia de este punto, estando abiertos a conocer y manejar nuevas teorías y herramientas que les permitan responder de la mejor manera al medio cambiante en el que están interactuando.

### **1.3. Relación de las Finanzas con otras áreas**

Dada la importancia de la función financiera, esta área está relacionada con todas las demás áreas que integran a las organizaciones. Mismas que proporcionan la información necesaria para su desarrollo.

Contabilidad, constituye la fuente de la materia prima sobre la cual se aplicarán los análisis financieros, plasmando esta información en los reportes y balances contables que se entregan como resultado de ejercicios de operación. En base a ello, el administrador financiero decidirá la viabilidad de los proyectos y el curso que debe seguir la forma de trabajo en la empresa.

Economía, esta área se puede estudiar desde dos partes, a nivel macroeconómico y microeconómico. En el primero de ellos se establece el entorno dentro del cual se ejerce la función financiera, debido a que se ocupa de la estructura institucional del sistema bancario, de los intermediarios financieros y las políticas económicas a disposición del gobierno, en donde el administrador financiero debe de permanecer alerta a las consecuencias de los diferentes niveles de la actividad económica así

como a los cambios en la política económica, debido a que todo esto afectará su campo de decisiones. En el segundo de ellos, las teorías macroeconómicas respecto a la mezcla de factores productivos, niveles óptimos de venta y las estrategias para fijar precios ayudarán al financiero a tener una operación eficiente de los negocios.

Mercadotecnia, el establecer el volumen de ventas a vender de cada artículo y las estrategias comerciales, proporciona elementos básicos para la función financiera, lo mismo que sucede con Recursos Humanos al plantear su programa de gastos por servicios sociales, reclutamiento, capacitación, etc. Todo ello para ser considerado en los presupuestos de finanzas, con la finalidad de cumplir oportunamente con los compromisos adquiridos.

#### **1.4. Fuentes de Financiamiento**

Ante las múltiples necesidades de las organizaciones, es importante tener pleno conocimiento de las fuentes en donde puede obtener los recursos financieros para satisfacer estas demandas. En primer lugar para lograr una visión más clara respecto a este tema, citaremos una definición de Financiamiento: "Es la obtención de recursos de fuentes internas y externas, a corto o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta." <sup>2</sup>

Estas fuentes suelen clasificarse para su estudio de acuerdo a su origen y al plazo en que se negocien:

**Recursos Propios:** son aquellos generados por la empresa, tal es el caso de la aportación inicial de accionistas o propietarios; la creación de reservas de pasivo y de capital; es decir, retención de utilidades; recuperación de la inversión a través de la depreciación y la amortización, etc.

**Recursos Externos:** son aquellos que surgen cuando los fondos generados por operaciones normales más las aportaciones iniciales de los propietarios de la empresa son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa; o bien, es aquel que surge para llevar a efecto planes o proyectos de inversión.

---

<sup>2</sup> Celis, Miguel Angel, "Sistemas Actuales de Financiamiento". Ed. Contables y Administrativos, S.A. de C.V., México, pág. 12



**Financiamiento a Corto Plazo:** es el que se contrata para pagarse dentro del plazo no mayor de un año, su pago debe programarse en relación a las cobranzas generadas por las operaciones de la empresa.

Algunas de las fuentes principales de financiamiento a corto plazo para las empresas comerciales son:

- Pasivos Acumulados
- Cuentas por Pagar (Crédito Comercial)
- Préstamos Bancarios
- Papel Comercial

**Financiamiento a Mediano Plazo:** es aquel que se contrata para pagarse dentro del plazo que exceda de un año hasta tres. Debe planearse su pago de acuerdo a las utilidades de la empresa. Contribuye al sostenimiento del activo fijo y del capital de trabajo.

**Financiamiento a Largo Plazo:** es aquel que se contrata para pagarse después de tres años. El destino que suele darse a este financiamiento es la adquisición de activo fijo así como el soporte del capital de trabajo.

Al escoger cualquiera de estos tipos de financiamiento se deben considerar en cada contrato los siguientes aspectos:

**Costo:** usualmente se expresa como una tasa de interés anual, escogiéndose siempre la más baja.

**Impacto sobre la clasificación del crédito:** una pobre clasificación del crédito limita la disponibilidad y aumenta el costo de financiamiento adicional.

**Confiabilidad:** algunas fuentes son más confiables que otras en el sentido de que es más probable que los fondos estén disponibles cuando se necesitan.

**Restricciones:** algunos acreedores están más inclinados a imponer restricciones a la empresa, las cuales podrían incluir límites en pagos de dividendos, administración de salarios y gastos de capital.

**Flexibilidad:** algunas fuentes son más flexibles que otras, ya que la empresa puede aumentar o disminuir más fácilmente la cantidad de fondos suministrados.

### **1.4.1. Recursos Propios**

#### *Utilidades Retenidas*

Las utilidades no repartidas que integran el capital, las cuales forman parte de la empresa al no entregarse a los accionistas, dan la oportunidad de aplicarse en áreas que en su momento lo requieran, fortaleciendo asimismo el capital social como una garantía para los acreedores.

Se puede considerar como una fuente de bajo costo debido a que la empresa no se compromete a pagar intereses como sería necesario en un préstamo externo, además de que se logra así incrementar el valor por acción. Sin embargo, depende de las utilidades que haya generado la empresa y de las políticas establecidas por los accionistas.

Es preciso señalar que debido a las altas tasas de interés y las restricciones para obtener un financiamiento bancario actualmente, las utilidades retenidas constituyen una fuente de recursos muy importante. Los accionistas deben valorar la posibilidad de ver disminuidos sus dividendos por fortalecer la estructura financiera de la empresa aunque sus intereses personales se vean afectados.

#### *Depreciaciones*

Se refiere principalmente a la creación de una reserva, la cual se utilice para reponer los activos con oportunidad, debido a la pérdida de valor que ha sufrido el bien por su uso o el paso del tiempo.

#### *Amortizaciones*

Desde el punto de vista contable y financiero, se da cuando la empresa realiza un desembolso para cubrir ciertos gastos que ha erogado. Para su registro es necesario seguir un proceso por medio del cual se va absorbiendo gradualmente el valor de dicho gasto hasta llegar a su finalización.

La depreciación y la amortización se consideran: como la recuperación periódica de las inversiones realizadas, en activos fijos y diferidos respectivamente.

#### *Factoraje*

En términos generales, se trata de “un convenio de efectos permanentes, que se establece entre el contratante y el factor, donde el contratante se compromete a transferir al factor todas o parte de las

facturas que posee de terceros deudores y a notificarles esta transmisión; en contrapartida, el factor se encarga de efectuar el cobro de estas deudas, de garantizar el resultado final, incluso en caso de morosidad del deudor y de pagar su importe, bien por anticipado, a fecha fija o mediante deducción de sus gastos de intervención.”<sup>3</sup>

### *Emisión y suscripción de acciones*

La emisión de acciones es un financiamiento de carácter permanente, las cuales pueden ser suscritas en forma privada o pública, siendo un recurso externo adicional que contribuye a incrementar los activos de la empresa y a modificar la estructura financiera de la misma.

- Accionistas privilegiadas o preferentes. En este tipo de acciones, los accionistas tienen derecho a recibir un dividendo acumulativo o no acumulativo, convertible o inconvertible en acciones, tienen derechos privilegiados con respecto a los accionistas ordinarios, principalmente en lo relativo a la obtención de un rendimiento constante y garantizado, y claras desventajas como el no participar con voz y voto en las decisiones de la empresa.

El valor nominal de las acciones preferentes se debe pagar a sus tenedores antes de que los accionistas comunes puedan recibir cualquier producto de la venta de los activos de la empresa. Además de que estas no son deducibles de impuestos para la corporación.

- Acciones comunes. Una empresa puede reunir dinero al emitir acciones comunes y venderlas a los inversionistas, quienes se convierten en propietarios si en ese momento no son accionistas de la empresa.

Los accionistas como dueños, tienen derecho a voto, a través del cual eligen a los directores de la empresa, quienes determinan la política de la corporación e influyen en las ganancias de los accionistas. Los nuevos accionistas, por consiguiente, adquieren el 20% del poder de votación. Además los dividendos no se exigen legalmente y no son deducibles de impuestos. Los accionistas comunes son los verdaderos dueños de la entidad.

---

<sup>3</sup> Tesis “El factoraje, un concepto de modernización financiera”. L.A. Leticia Ruiz Gutiérrez, FES-Cuautitlán, UNAM, pág. 6

## *Pasivos Acumulados*

Es un financiamiento a corto plazo, puede considerarse como una deuda gratuita en el sentido de que no se paga ningún interés explícito sobre los fondos que se obtienen.

### *Cuentas por pagar o crédito comercial*

Este tipo de financiamiento se presenta cuando una empresa (el comprador) compra bienes de otra empresa (el proveedor) y normalmente no tiene que pagar por estos bienes inmediatamente, por lo cual el periodo anterior al pago se convierte en una deuda por pagar.

La cantidad del financiamiento depende del volumen de compras y de cuando se pagan. Demorar el pago, pasada la fecha de vencimiento, si se hace a menudo, tiende a tener un impacto adverso en la clasificación de crédito de la empresa y puede dar como resultado que los proveedores rehúsen suministrar crédito para una ocasión futura a la compañía.

Las Cuentas por Pagar constituyen la categoría individual más grande de deudas a corto plazo, y representan aproximadamente el 40% de los pasivos circulantes de las corporaciones típicas de naturaleza no financiera. Este crédito surge de las transacciones ordinarias de negocios.

### **1.4.2. Recursos Externos.**

#### *Banca de primer piso*

##### ❖ Préstamos bancarios

Los préstamos a corto plazo de bancos comerciales se hacen generalmente en forma de un pagaré, una declaración escrita y firmada en la cual el prestatario está de acuerdo en pagar el préstamo cuando venza y en el pago de los intereses generados por dicha cantidad. El pagaré especifica 1) El monto solicitado en préstamo, 2) La tasa de interés porcentual; 3) El programa de reembolso, el cual puede requerir una suma acumulada o una serie de pagos; 4) Cualquier garantía que pudiera tener que otorgarse como colateral para el préstamo; 5) Otros términos y condiciones.

##### ❖ Préstamos directos sin garantía

Este es un financiamiento a corto plazo que se concede a un plazo no mayor de 180 días, que puede renovarse a su vencimiento y que

genera un tipo de interés menor en uno o dos puntos al del otorgado por la banca privada.

❖ **Préstamos directos con garantía**

Este tipo de financiamiento a corto plazo tiene como garantía los bienes propiedad de la empresa, por lo cual, el monto del préstamo no puede ser superior al 70% del valor otorgado.

❖ **Papel comercial**

“Es un tipo de pagaré no garantizado, que es emitido por empresas fuertes y de gran tamaño; se vende principalmente a otras empresas de negocios, a compañías de seguros, fondos de pensiones, fondos mutuos del mercado de dinero y bancos.”<sup>4</sup> Los vencimientos de papel comercial generalmente varían entre 1 y 9 meses, su promedio es aproximadamente de 5 meses, para evitar los requisitos de registro de la Comisión de Valores y de Intercambio. Las tasas aplicables al papel comercial varían de acuerdo con las condiciones de la oferta y la demanda, que determina el mercado y varía diariamente a medida que cambian las condiciones. El uso del papel comercial está restringido a un número comparativamente pequeño de negocios que representan riesgos de crédito excepcionalmente buenos.

❖ **Financiamiento para la exportación.**

Este tipo de financiamiento se otorga para el fomento y financiación de la producción, existencia de manufacturas y venta que se destinen a la exportación. Estos préstamos son financiados por el Gobierno Federal a través de los diferentes apoyos o fideicomisos existentes.

Los préstamos de exportación se conceden hasta por el 100% del valor de la factura, los plazos de crédito con que opera dependen de cada país. La tasa de interés es generalmente 1/3 de la tasa para préstamos directos.

❖ **Préstamos de habilitación o avío**

Este préstamo esta principalmente destinado a la adquisición de inventarios, equipo y liquidación de pasivos, con el fin de mejorar la liquidez del capital de trabajo.

---

<sup>4</sup> Celis, Miguel Angel, “Sistemas Actuales de Financiamiento”. Ed. Contables y Administrativas, S.A. de C.V., México, pág. 57

Lo otorga la banca de depósito a un término de dos años y las instituciones bancarias a un término de tres años. La liquidación se efectúa por medio de amortizaciones mensuales, trimestrales, semestrales o anuales.

❖ **Préstamos refaccionarios**

Este préstamo está destinado a la adquisición de maquinaria y equipo, lo otorga la banca a un término generalmente de cinco años. Su forma de pago es a través de amortizaciones y los intereses son por lo general similar al aplicado a los préstamos directos.

❖ **Préstamos hipotecario industrial**

Este financiamiento implica mayor riesgo, debido a que es la unidad industrial la que queda como garantía, la cual no debe ser menor del 50% del importe del crédito a un plazo máximo de 7 años con 2 años de gracia sin pago de capital. El interés es ajustable y fluctúa generalmente de acuerdo con los intereses que las instituciones financieras paguen en sus operaciones pasivas más el 1% al 2%.

❖ **Arrendamiento**

Este tipo de financiamiento es muy común para inversiones en bienes de carácter permanente que pueden contratarse a corto, mediano y largo plazo, evitándose con ello la necesidad de comprometer fondos en el momento de adquirir el uso del bien.

Existen dos clases de arrendamiento. El arrendamiento puro, en el cual no es permisible que se vaya adquiriendo derecho de propiedad sobre el bien; y por otra parte, el arrendamiento financiero, en el cual se va adquiriendo en propiedad el bien arrendado a medida que se vayan pagando las rentas.

*Banca de segundo piso*

❖ **NAFIN (Nacional Financiera)**

Este organismo gubernamental tiene como objetivo fundamental coadyuvar a la preservación de la planta productiva, e impulsar la realización de proyectos de inversión viables que estimulen la generación de empleo y el crecimiento económico, a través de las siguientes líneas de acción:

- Facilitar el acceso al financiamiento a empresas micro, pequeñas y medianas.
- Dar prioridad al desarrollo de la industria manufacturera.
- Apoyar proyectos de grandes empresas que favorezcan la articulación de cadenas productivas y el desarrollo de micro, pequeños y medianos proveedores.
- Brindar asesoría, capacitación y asistencia técnica.
- Desarrollar actividades de ingeniería financiera y banca de inversión, que permitan el acceso de las empresas al mercado de valores nacional e internacionales.
- Fomentar alianzas estratégicas.

La prioridad de Nacional Financiera es apoyar a la Industria Manufacturera, sin embargo ha fijado entre sus objetivos de desarrollo regional atender a las empresas micro, pequeñas y medianas de los sectores de comercio y servicios en los Estados y Municipios de menor desarrollo relativo.

Nacional Financiera puede financiar todas aquellas inversiones y actividades que contribuyan a fortalecer la planta productiva del país y hacerla más eficiente, a través de las Operaciones de Crédito de Segundo Piso. Las empresas pueden tener acceso a estos apoyos por medio de la Red de Intermediación Financiera, conformada por: Bancos Comerciales, Uniones de Crédito, Empresas de Factoraje, Arrendadoras Financieras, Entidades de Fomento y Sociedades Financieras de Objeto Limitado, que estén habilitados por la institución para la operación de sus recursos.

#### Sujetos de Apoyo.

Todos aquellos considerados como proyectos viables de la micro, pequeñas y medianas empresas:

- Del sector industrial (incluida la industria de la construcción).
- Del sector servicios, que sean proveedoras directas de la industria.
- Del sector comercio y servicios, en Estados y Municipios de menor desarrollo relativo.
- Asociados a una empresa integradora.

- Grandes empresas industriales que favorezcan la articulación de cadenas productivas y el desarrollo de proveedores.

#### Destino de los Recursos

- Capital de trabajo
- Activos fijos
- Infraestructura Industrial
- Mejoramiento del Medio Ambiente
- Reestructuración de pasivos
- Desarrollo Tecnológico
- Contratación de Asesorías
- Tratamiento de aguas para uso residual
- Cogeneración eléctrica

Estos financiamientos tienen como características la posibilidad de ser en moneda nacional o extranjera (para empresas generadoras de divisas); la utilización de tasas preferenciales (TIIE o Libor, más el margen de intermediación establecido por el intermediario financiero); y plazos de hasta 20 años incluyendo el periodo de gracia. Utilizando las Líneas de Corto Plazo para Comercio Exterior y las Líneas Globales de Crédito.

#### ❖ BANCOMEXT (Banco Nacional de Comercio Exterior)

Podemos considerar a este organismo como un instrumento gubernamental cuya misión es incrementar la competitividad de las empresas mexicanas, primordialmente las pequeñas y medianas, relacionadas directa e indirectamente con la exportación y/o la sustitución eficiente de importaciones, otorgando apoyos a través de servicios como capacitación, información, asesoría, coordinación de proyectos y financiamiento.

#### Objetivos Generales

- Ofrecer un servicio de excelencia en el apoyo integral a las empresas.
- Multiplicar los resultados que se deriven de los apoyos brindados por este organismo.



- Lograr un mayor acercamiento con el empresario para atender mejor sus necesidades.
- Diseñar y promover productos y servicios adecuados a las necesidades de las empresas tomando en consideración el sector, tamaño y etapa de desarrollo de las mismas.
- Desarrollar y diversificar fuentes de financiamiento.

### Objetivos Específicos

- Identificar sectorialmente a nivel de producto y empresa, oportunidades de negocios en materia de exportaciones e inversión extranjera.
- Detectar, atender y desarrollar sectores con mayor competitividad y amplio potencial a futuro.
- Consolidar y diversificar la participación en los mercados internacionales de sectores y productos que han obtenido avances importantes en sus exportaciones.
- Identificar nichos de oportunidad y desarrollar la demanda externa por productos mexicanos.
- Fomentar la realización de alianzas estratégicas y atraer inversión extranjera y tecnología de vanguardia.

### Algunos servicios que ofrece Bancomext son:

- Armado e integración de proyectos que complementen la cadena productiva de exportación.
- Promoción en el extranjero: Proyectos de exportación, ferias internacionales, seminarios y encuentros empresariales, entre otros.
- Programa de desarrollo de proveedores
- Información sobre mercados internacionales.
- Crédito: Pre-exportación, ventas de exportación, proyectos de inversión, adquisición de unidades de equipo importadas, importación de productos básicos y consolidación financiera.
- Cartas de Crédito.
- Créditos al comprador.
- Garantías y Avaless.
- Banca de Inversión.
- Capital de Riesgo.
- Compraventa de Divisas.

- Cobertura de Riesgos Cambiarios.
- Mesa de Dinero.
- Servicios Fiduciarios.
- Avalúos.

A continuación se describe en que consisten los créditos ofrecidos por Bancomext:

### Pre-exportación

Financia las etapas que constituyen el ciclo productivo: acopio y mantenimiento de materias primas; producción y existencias de bienes terminados; importación de insumos; pago de sueldos de la mano de obra directa, y la prestación de servicios. Este tipo de crédito está dirigido a empresas con proyectos viables desde el punto de vista técnico, de mercado, administrativo y financiero relativos a la producción bienes y/o servicios no petroleros que directa o indirectamente generen divisas.

El financiamiento puede representar hasta el 70% del valor de las facturas, pedidos y/o contratos, o hasta 100% del costo de producción; sus plazos alcanzan hasta 180 días para los sectores de manufacturas y servicios y hasta 360 días para el agropecuario y el de pesca.

Para que una empresa sea susceptible de recibir un crédito directo, debe entregar la solicitud que el banco le proporcione, debidamente requisitada y acompañada de la información que en ella se establece. Una vez aceptado el otorgamiento del crédito, para disponer de los recursos se deberá entregar a Bancomext copia de los documentos siguientes: el paquete de facturas de los bienes y servicios cuya compraventa se realizó durante el último o penúltimo mes anterior a la fecha de disposición del crédito; cartas de crédito irrevocables o facturas de compra de los insumos.

### Ventas de Exportación

Bancomext ofrece financiamiento a los exportadores directos e indirectos para que puedan competir en el exterior a través de ventas a corto, mediano y largo plazo, otorgando estos con base en el paquete de facturas de

bienes o servicios cuya compra-venta se realizó en el mes anterior a la fecha de descuento de la operación, cubriendo hasta el 100% del valor de las facturas para operaciones de corto plazo y hasta un 85% de mediano y largo plazo.

El plazo del crédito es de hasta 180 días, contados a partir de la fecha de presentación de la operación; o bien, 180 días a partir de la fecha de embarque y conforme a la vigencia de la aceptación bancaria o carta de crédito.

Tratándose de bienes intermedios o de capital, los plazos se establecen en función del producto y de acuerdo a los ofrecidos internacionalmente.

Los créditos en dólares de hasta 360 días se amortizan al vencimiento; los mayores a un año se amortizan en forma mensual, trimestral, semestral o anual, en función de los flujos de la empresa. Para moneda nacional las amortizaciones y el pago de intereses se efectúan en forma mensual.

#### Proyectos de Inversión

Consiste en financiar proyectos de inversión generadores de divisas para la construcción, equipamiento, ampliación, modernización, desconcentración, reubicación o adquisición de instalaciones productivas; el desarrollo tecnológico; desarrollos inmobiliarios y de servicios, y para la adquisición de equipos y sistemas de cómputo.

El financiamiento otorgado cubre hasta el valor total de la inversión, excepto para la adquisición de equipos y sistemas de cómputo, que es de hasta 85% de su valor. Los plazos de financiamiento y los periodos de gracia se determinan caso por caso en función de los flujos de efectivo del proyecto y pueden llegar a 20 años con 5 de gracia.

#### Adquisición de unidades de equipo importadas

Financia la adquisición de maquinaria, equipo y servicios cuyo pago se haya pactado con financiamiento de las líneas de importación garantizadas por la compañía de seguros de crédito a la exportación (Eximbank) del país respectivo, tratándose de maquinaria y equipo proveniente de Estados Unidos, con un grado de integración

estadounidense de cuando menos el 50%. Los financiamientos se otorgan en base a una carta de crédito irrevocable, con la presentación de las facturas y el conocimiento de embarque o mediante un reembolso contra la presentación del certificado del proveedor, el conocimiento de embarque, la factura consolidadora y evidencia del pago del 100% de la misma. Para importaciones de otros países, los créditos se conceden con base en una carta de crédito irrevocable o mediante el pago directo al proveedor. Los plazos de financiamiento pueden ser de hasta cinco años contados a partir de la fecha de negociación del crédito comercial irrevocable.

Para créditos en dólares o en la divisa del país de origen de la maquinaria, las amortizaciones y el pago de los intereses será efectuado en forma semestral.

#### Importación de productos básicos

Financia la importación de productos básicos provenientes de Estados Unidos y Canadá (granos y oleaginosas), a través de las líneas de crédito de importación garantizadas. Cubre el 100% de los requerimientos con un monto mínimo por operación de 100 mil dólares y de 50 mil por embarque hasta 360 días contados a partir de la negociación.

Los apoyos se obtienen a través de la Institución Financiera intermediaria con quien el beneficiario tenga establecida una línea de crédito disponible y susceptible de ser utilizada conforme al tipo de crédito solicitado.

#### Consolidación financiera

Apoya al fortalecimiento de la estructura financiera de las empresas mexicanas, mediante consolidación de pasivos a corto, mediano y largo plazo, derivados de operaciones descontadas en Bancomext o apoyadas con recursos propios de la banca comercial. En el caso de exportadores indirectos con facturación denominada en dólares o que cuenten con cobertura cambiaria, el apoyo puede otorgarse en dólares. Se apoya hasta el 100% del valor de los pasivos incluyendo intereses ordinarios devengados a la fecha de autorización del crédito, sin incluir penas moratorias.

Para créditos en dólares hasta 20 años, pudiendo incluir en este lapso 5 años de gracia; en moneda nacional hasta 10 años, pudiendo incluir 3 años de gracia.

## **Modalidades de Pago Internacional**

---

En toda relación comercial el vendedor tiene que decidir si acepta los términos de pago que le propongan sus compradores o si prefiere determinarlos él, así como evaluar las ventajas y desventajas de cada forma de pago que pudiera llegar a emplear.

Estas formas de pago tienen aspectos técnicos, financieros, legales y otros que se vinculan con prácticas que evitan el manejo de divisas en su aplicación y, por ello requieren de comentarios y soluciones específicas que deben consultarse en otras fuentes para el éxito de la transacción .

### **2.1. Pagos no tradicionales**

“En los tiempos modernos, se emplean variaciones del antiguo trueque bajo denominaciones del tipo: “Counter trade” , “Switch trade” u “Offshore trading” para referirse al intercambio compensado y otras modalidades.”<sup>5</sup>

Dichas formas de pago son, en realidad, poco utilizadas con los socios comerciales de México, ya que no se ha enfrentado la condición básica que obliga a emplearlas, que consiste en una imposibilidad absoluta de cambiar a moneda local las divisas que se reciben por las exportaciones, o la de no poder adquirir aquellas que requieren los proveedores extranjeros en pago de los bienes que se les compran.

Pero cuando en lugar de divisas lo único que se puede ofrecer son productos, se requiere cuantificar su valor en función de aquellos que se necesiten para poder concretar satisfactoriamente una transacción de intercambio compensado.

Aún más, se han generado o adaptado nuevas modalidades como el “Buy Back” que implica la exportación, por ejemplo, una maquinaria textil cuyo precio se paga enviándole al fabricante de la máquina las prendas elaboradas por el importador, en la maquinaria así adquirida.

La principal complicación de estas formas de intercambio radica en asignar contravalores apropiados para las mercancías y en detectar un socio comercial que específicamente requiera los bienes ofertados.

---

<sup>5</sup> Barradas, Marco Antonio. “Modalidades de Pago Internacional”. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., México, pág. 7

Por ello, si es necesario operar empleando este tipo de modalidad de pago, lo aconsejable es contactar (usualmente a través de bancos) a empresas de carácter internacional que se especializan en estas transacciones, pudiendo consultarles la viabilidad de una operación, los tiempos y costos involucrados, los riesgos inherentes y todos los pormenores de interés para una óptima utilización de estas transacciones.

## **2.2. Modalidades de alto riesgo**

### **2.2.1. Pagos en efectivo**

En algunas negociaciones de exportación se acepta el recibir divisas a cambio de las exportaciones, sin embargo, se debe estar consciente de que al recibirlas en efectivo uno puede enfrentarse a situaciones imprevistas que pueden trastornar el pago oportuno. Ya que si bien pudiera pensarse que la mejor alternativa para un exportador radica en recibir por anticipado, de contado y en efectivo el pago total de sus ventas, existe siempre latente la posibilidad de que los billetes en moneda extranjera recibidos resulten falsos o de que, al transportarlos, sean robados o extraviados. En última instancia se pueden enfrentar demoras y complicaciones al tratar de pasar alguna aduana con una elevada suma de dinero en efectivo.

Por su parte el importador que liquida esta encareciendo su operación al tener que disponer de recursos propios para poder otorgar el plazo que habitualmente le requieren sus compradores locales.

Ante la serie de desventajas señaladas, es recomendable utilizar otras modalidades de pago que permitan al exportador e importador realizar el pago de la negociación en condiciones más seguras para ambos.

### **2.2.2. Cuenta abierta.**

Si existe una muy elevada confianza y experiencia puede presentarse la conveniencia mutua, entre exportador e importador, de no liquidar operación por operación, sino de compensar los embarques recibidos mediante pagos con una periodicidad más espaciada.

Este tipo de ventas se documentan en contratos o convenios que celebran las partes, antes de iniciar operaciones y se liquidan en base a estados de cuenta periódicos (trimestrales o semestrales normalmente)

que el exportador remite a su contraparte en espera de que el segundo le envíe el importe correspondiente de los bienes recibidos.

Entre los riesgos de mayor preocupación en esta modalidad, destaca el hecho de que el vendedor pierde totalmente el control legal de las mercancías exportadas, pues los documentos para acreditar la legítima propiedad de estos los debe consignar y remitir directamente al comprador, aún sin haber recibido el pago.

Por otra parte, es el exportador quien debe soportar financieramente el plazo existente entre la compensación de un estado de cuenta a otro, ya que, al no documentarse el adeudo en títulos de crédito (letras de cambio o pagarés) resulta más complicado obtener algún tipo de financiamiento pero, en contraprestación, puede beneficiarse de la mínima administración que este tipo de ventas requiere.

Un riesgo adicional en estas operaciones se tipifica ante políticas gubernamentales de carácter general que impidieran el acceso a las divisas necesarias para liquidar los adeudos con oportunidad.

### 2.2.3. Ventas a consignación.

Esta tiene la ventaja, para el exportador, de que él conserva la propiedad de la mercancía, pero acepta recibir el pago únicamente después de que se haya vendido en el país del importador.

Nuevamente se requiere de una muy elevada confianza entre las partes ya que el comprador puede devolver los bienes que no logre vender sin ninguna responsabilidad y por cuenta del exportador.

Ante esta eventualidad, el exportador podría enfrentar problemas tales como: costos adicionales (flete, almacenamiento, seguro, etc) en los cuales tendría que incurrir para regresar su mercancía al país de origen o bien rematarla en el país en el que se encuentre.

Esta modalidad es mucho más recomendable ante la perspectiva de los importadores, por ser una de las formas más sencillas para ampliar así la gama de productos que ofrecen, involucrando menores riesgos sin mermar su economía.



## **2.3. Pagos con elevada confianza o experiencia**

### **2.3.1. Cheque personal o empresarial.**

El exportador puede acudir a un banco en su país (de preferencia en el cual conozcan su solvencia); solicitar una línea de crédito para “depositar remesas internacionales en firme”; cubrir los saldos mínimos requeridos; proporcionar la información solicitada y ofrecer las garantías necesarias a juicio del banco.

Como contraprestación - y mediante el pago de una comisión por remesa - al exportador se le abonará de inmediato en su cuenta el importe de los cheques depositados, hasta por su equivalente en la moneda permitida en la chequera aunque, se le este otorgando un crédito.

Si los cheques se cobran en el extranjero, la operación se encarece únicamente por el costo de las comisiones. Los cheques no cobrados y tramitados como “remesa en firme” generarán un costo adicional (integrado por los intereses y calculado desde la fecha en la cual el equivalente en moneda nacional se hubiera abonado a la cuenta del cliente) que el banco repercutirá al solicitante del servicio.

Otra alternativa consiste en depositar este tipo de cheques “salvo buen cobro” con lo cual el banco solo abonará el equivalente en la moneda de la chequera hasta que, efectivamente se hubiera cobrado en el extranjero.

En México cuando se desea minimizar el riesgo de que un cheque no tenga fondos, basta con pedir que sea “certificado” por el banco girado, ya que dicho banco realmente reservará (congelará) el importe del cheque para pagarlo cuando le sea presentado.

Finalmente, se sugiere no emplear cheques “al portador” ya que entorpecen gestiones administrativas o fiscales para comprobar su destino.

Si se decide emplear esta modalidad, se debe anotar correctamente el nombre del beneficiario y debe vigilarse que el importe anotado con número coincida totalmente con el anotado con letra y que el cuerpo del cheque no muestre enmendaduras, alteraciones ni esté mutilado; ya que estos aspectos podrían impedir su pago por parte del banco girado.

### 2.3.2. Giro tradicional

“Se define como un título de crédito nominal, en virtud de que debe expedirse invariablemente a nombre de una persona física o de una empresa.”<sup>6</sup>

Resulta ideal como sustituto del pago en efectivo o con cheque, por tener aceptación internacional. Se puede girar en casi cualquier divisa, no obliga a mantener cuenta de cheques con ningún banco además de ser barato y sencillo de tramitar.

Cualquier banco ofrece este servicio y para hacerlo negocia con sus bancos corresponsales en otros países mediante contratos específicos para este fin, el que aquellos acepten la responsabilidad de pagar los giros que le sean presentados en sus ventanillas.

Tal responsabilidad sólo es aceptada por todos los bancos internacionales (llamados en el Giro “Bancos Girados” o “Bancos Pagadores”), después de haber analizado la solvencia y seriedad del banco que venderá los Giros y el “Riesgo País” implícito.

En la mayoría de los casos, los convenios respectivos se celebran entre bancos sólidos y confiables, permitiendo que los bancos girados paguen los documentos en cuanto le son presentados en sus sucursales y posteriormente reclamen el reembolso del importe pagado al banco emisor.

Para los bancos este servicio ofrece una rentabilidad atractiva ya que al vender un giro reciben de inmediato su importe, pero se paga al beneficiario con posterioridad, debido a que se trata de operaciones entre distintos países y dicho beneficiario recibe el documento físicamente cuando menos 24 horas después de haberse comprado y sólo entonces tiene en su poder el original que le permite exigir su pago.

No existe un estándar internacional sobre el cobro por este servicio, ya que las comisiones varían de país en país, de banco a banco e incluso de parte de un mismo banco hacia sus distintos clientes. Pero la media mundial se sitúa entre los 10 a 20 US dólares o en un factor al millar, calculado sobre el importe del giro.

Para una empresa que realice pagos frecuentes con giros, resulta conveniente conocer los pormenores y solicitar a su banco los mejores

---

<sup>6</sup> “Guía Básica del Exportador”. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., México, pág. 100

tipos de cambio, cuando sabe los días que transcurrirán antes de la demanda del pago por el beneficiario y como medida de reciprocidad por el "floating" que podría generarse.

Cabe señalar que no existen los giros al portador y prevé que nadie pueda cobrarlo, únicamente el beneficiario podrá hacerlo después de identificarse a plena satisfacción del banco girado.

Adicionalmente, conforme a la práctica bancaria internacional, estos documentos son de negociabilidad restringida, debido a que sólo se reciben para abono en cuenta y, salvo en casos especiales, no se acepta que mediante endosos se transfieran los derechos de cobro a terceras personas o compañías. Tampoco es posible entregar giros posfechados ya que la fecha que anota el banco girador corresponde al de la venta del mismo.

Es conveniente para los usuarios de los giros, investigar sobre la viabilidad de que en el banco con el que opera el deudor ( o importador, usualmente), pueda emitirlos a cargo del banco con el cual acostumbra a realizar sus operaciones el acreedor ( o exportador), para asegurar una transacción expedita y sin contratiempos para las partes.

En el caso del giro, se debe estipular su importe y la divisa correspondiente; el nombre completo y correcto del beneficiario; los bancos que intervendrán (o la mención de que se acepta un banco girado próximo a alguna plaza específica) y la fecha máxima para recibir el documento.

Es común que exista alguna otra cláusula en donde se estipulen sanciones económicas para el importador si el exportador no recibe el pago en determinada fecha, entonces el comprador del giro debe evaluar los tiempos y riesgos para hacerlo llegar con oportunidad a su acreedor, ya sea por conducto del servicio postal de su país; algún correo especializado o mediante entrega en mano por medio de un enviado por su propia empresa.

Se recomienda como medida preventiva, que el giro sea fotocopiado antes de proceder a su envío y remitido vía fax al beneficiario (con la leyenda superpuesta de "No válido para su cobro") indicando cuando y por cual medio se ha enviado el original.

Su principal riesgo radica en despachar las mercancías antes de recibir el original del giro, lo cual es práctica común en nuestros días ante lo competido de los mercados. Por tal motivo, sólo se sugiere emplear esta

modalidad cuando existe una elevada confianza y experiencia entre las partes o, tratándose de primeras operaciones, asegurarse de recibir y cobrar el giro original antes de proceder a surtir los bienes o servicios.

Por último, cabe mencionar que recientemente los grandes bancos internacionales ofrecen un nuevo servicio por medio del cual sus clientes solicitan la emisión de los giros desde una computadora instalada en su hogar u oficina. Tal computadora queda enlazada a los sistemas automatizados del banco emisor y, al proporcionarle todos los datos del beneficiario determina cual de sus oficinas o corresponsales en el país del citado beneficiario recibirá el comando en sus terminales.

El original del giro se imprime en el país del exportador y, como servicio complementario el banco girado, le será entregado en su domicilio.

El comprador de este tipo de giros solo tiene que desembolsar el importe, cuando mucho, con 24 hrs. hábiles de anticipación, esto reduce los beneficios del "floating" para los bancos y los obliga a cobrar comisiones mayores.

### 2.3.3. Orden de pago.

Para utilizar esta forma de pago, se requiere que el beneficiario mantenga una cuenta en algún banco para poder situarle los fondos con instrucciones de depositarlos en ellas.

Existen las órdenes de pago domésticas para situar fondos entre dos ciudades ubicadas en el mismo país y llega a aceptarse que el beneficiario no mantenga cuenta en un banco, sino que se presente en las ventanillas del banco pagador y, después de proporcionar una clave, exija que se le entreguen los fondos.

No existen órdenes de pago condicionadas por lo cual, los bancos no pueden aceptar instrucciones para posponer el abono a la cuenta del beneficiario hasta que este demuestre que ya envió la mercancía.

Es recomendable utilizar esta modalidad solo cuando existe elevada confianza y experiencia entre las partes intervinientes.

Al emplearla, el comprador de la orden de pago (llamado ordenante), puede tener la certeza de que sus pagos serán efectivamente abonados a la cuenta previamente determinada con su acreedor (llamado beneficiario) para cubrir un adeudo o compromiso determinado.

La operatividad bancaria requiere también de convenios específicos entre un banco (llamado banco ordenante), que recibe el importe en sus ventanillas por parte del importador, y otra institución bancaria (denominada banco pagador) que acepte la responsabilidad de efectuar los pagos involucrados mediante depósitos a uno de sus cuenta habientes.

Es importante puntualizar, que en ésta modalidad se emplea un concepto internacionalmente conocido como “fecha-valor” mediante el cual los bancos requieren de un mínimo de 24 horas hábiles para que los fondos estén disponibles en la cuenta de un beneficiario con sede en el continente americano; de 48 horas hábiles en el continente europeo y de 72 hora hábiles para otras partes del mundo.

El trámite para su empleo lo inicia el ordenante, acudiendo a una sucursal bancaria en la cual solicita un formato de “emisión de orden de pago”. Lo requisita con el nombre y domicilio completo del beneficiario; el importe y la divisa, nombre del banco pagador, su ubicación (ciudad, estado y país) y el número de cuenta en la cual se deberán abonar los fondos. De ahí la importancia de ratificar que el abono al beneficiario sea oportuno y el trámite tenga un seguimiento correcto, al exigir que su banco le proporcione una copia del mensaje finalmente transmitido al extranjero.

Otro aspecto a considerar, es el conocimiento de los distintos nombres que se emplean para esta modalidad de pago, tales como: “T/T”, por Transferencia Telegráfica o “W/T”, por las iniciales en inglés “Wire Transfer”. “Fedwire”, cuando se trata de transmisiones cablegráficas en cuentas de bancos miembros del Sistema de la Reserva Federal en los Estados Unidos o simplemente “O/P” (Por Orden de Pago en español).

Debido al desarrollo tecnológico los bancos enlazan sus terminales, tanto con sus clientes como entre ellos mismos, y pueden verificar en sus pantallas los pagos que en ese momento se estén abonando o cargando a sus cuentas en otros países, sin requerir de la obligada espera por los plazos establecidos en la fecha-valor.

## **2.4. Pagos con confianza y experiencia medias**

### **2.4.1. Cobranza bancaria**

En ésta modalidad de pago el banco actúa como un auténtico cobrador del exportador, teniendo la ventaja de poder llegar a bajo costo a

casi cualquier lugar del mundo, dominando diversos idiomas y conocedor de las prácticas y costumbres correspondientes al lugar de residencia del deudor.

El banco presenta al comprador, siguiendo instrucciones del vendedor, los documentos que prueban el despacho de la mercancía, la realización de algún servicio, y a cambio recibe el pago o la aceptación de una letra de cambio.

Ambas partes deben tener, como mínimo, un grado medio de confianza entre sí y debe tenerse la relativa certeza de que el comprador desea y está en posibilidades de pagar, en tanto que el vendedor desea y puede cumplir con los términos pactados para entregar el bien o servicio.

La Cobranza se define como el servicio de manejo de documentos, por parte de los bancos, y conforme a las instrucciones recibidas, ya sea de sus clientes o de algún otro banco que participe en la cadena operativa.

Los documentos que pueden entregarse en este trámite se clasifican en dos apartados: "Documentos Financieros" y "Documentos Comerciales".

Entre los documentos financieros se identifican todo tipo de cheques, giros bancarios, pagarés y letras de cambio.

Un pagaré constituye el título de crédito para documentar los compromisos de un deudor, ya que su obligación queda manifiesta en el cuerpo del documento con la típica leyenda: "Debo y pagaré. . ." que, legalmente, agrupa en una misma persona las características de suscriptor (esto es quien elabora y firma) y complementariamente, de obligado a pagar.

Son exigibles tanto por el principal (la cantidad correspondiente especificada en su cuerpo), así como por los intereses (accesorios) que se hubieran expresado en el mismo, con lo que considera un reconocimiento integral del adeudo.

Sin embargo, el instrumento que comúnmente se utiliza en las Cobranzas Internacionales es la Letra de Cambio. El nombre de este título de crédito en inglés ("Bill of Exchange") hace mención al cambio de bienes por dinero.

Se reconocen tres participantes en toda letra de cambio:

- El “Girador”, o persona que elabora una orden incondicional en contra del Girado, para que este último pague una suma determinada de dinero.
- El “Girado”, la persona física o moral a cargo de quien se gira la letra de cambio.
- El “Beneficiario”, a quien ha de hacerse el pago.

En función del plazo otorgado al deudor para liquidar su compromiso la letra puede ser girada con cualquiera de los siguientes términos: a la vista, a cierto tiempo vista, a cierto tiempo fecha y a día fijo.

Es “a la vista” cuando el Girado queda conforme en pagar al momento de serle presentada la letra de cambio respectiva. Si se ha otorgado un plazo al importador, se considera “a cierto tiempo vista”. Cuando se establece considerando un plazo a partir de una fecha señalada en un documento como podría ser el conocimiento de embarque, es “a cierto tiempo fecha”. Sin embargo, lo más conveniente es establecerla “a día fijo”, especificando una fecha determinada como vencimiento del plazo ofrecido al importador.

Finalmente, conviene señalar que es práctica internacional girar Letras de Cambio en dos tantos, previendo posibles extravíos del original.

Aún cuando el Girado debe aceptar ambos, en el propio cuerpo del documento se estipula que uno de tales ejemplares solo es exigible cuando el otro no hubiera sido liquidado.

En lo que se refiere a la clasificación de los documentos comerciales, se detectan aquellos que describen los bienes, dan titularidad sobre los mismos o mencionan revisiones específicas efectuadas a la mercancía .

#### *Clasificación de la cobranza*

Se consideran dos tipos de cobranza: la Simple o Limpia (Clean Collection) y la Documentaria (Documentary Collect). La primera contiene exclusivamente documentos financieros para ser tramitados, pero sin estar acompañada de documentos comerciales. Por ello, se tramitan bajo esta clasificación tanto los Cheques o Giros “Salvo Buen Cobro”, como las Letras de Cambio y Pagarés solos. Se tipifica como “Cobranza Documentaria” a la que consiste en documentos financieros acompañados de documentos comerciales.

Las partes que intervienen en el trámite de cobranza son:

- El vendedor -exportador- a quien se le denomina "Cedente" (en inglés "Principal o Drawer") y que es quien encomienda el trámite de cobranza a un banco.
- El banco, que se conoce como "Banco Cedente" ("Remitting Bank"), normalmente localizado en la misma plaza.
- Cualquier otro banco que se involucre en la gestión de cobro, cuando por determinadas circunstancias no puede tenerse acceso directo al deudor, llamado "Banco Cobrador" ("Collecting Bank").
- El Banco, que se encarga de presentar y tramitar la cobranza ante el girado, conocido como "Banco Presentador" ("Presenting Bank")
- El comprador - importador- definido como "Girado" ("Drawee"), a quien deben presentarse los documentos, con base a las instrucciones de cobro recibidas.
- El representante ("Case-of-Need") localizado en la plaza del girado o en país cercano.

Para iniciar un trámite de Cobranza, el solicitante del servicio (el Cedente) debe instruir con toda exactitud el alcance de las gestiones que encomienda a su banco, incluido lo relativo al representante, por medio de un comunicado conocido como "Carta Remesa de Instrucciones" ("Collection Order") o ("Collection Instructions").

El punto crítico de la Cobranza, radica en saber instruir apropiadamente a los bancos sobre lo que se desea hagan ante cualquier probable suceso que se presente durante el flujo operativo de la transacción.

Los formatos existentes para tramitar cobranzas, normalmente mencionan que el banco que tramita tal servicio lo hace siempre que el cedente acepte estar sujeto a lo dispuesto en las URC - 522 (Reglas Uniformes para Cobranzas) y responsabilizarse por los gastos y comisiones que se generen, en caso de que habiéndose instruido a cobrarlos al girado, éste los rehusara .

Para la liquidación de la cobranza se prevé que los pagos hechos a los bancos, sólo se reciban en la divisa inmediatamente disponible y específicamente indicada en la carta remesa, ya sea en moneda local u otra distinta al país del comprador, siempre que los fondos puedan remitirse con prontitud y conformidad con las instrucciones recibidas.



El exportador debe, en todos los casos, indicar (en la carta de instrucciones) como debe entregarle el banco cedente el importe cobrado, siendo usual que se haga mediante depósito en la cuenta que le mantiene dicho banco.

## **2.5. Pagos con confianza o experiencia mínima**

### **2.5.1. Carta de Crédito**

Dentro de la clasificación de los pagos con confianza o experiencia mínima se considera la carta de crédito, la cual se describe ampliamente en el siguiente capítulo.

## **Crédito Documentario**

---

Las Cartas de Crédito Comerciales Documentarias, tienen una larga historia. Aparentemente fueron utilizadas por banqueros del Egipto primitivo y la Antigua Grecia, también en Fenicia, la Roma Imperial y la Europa del Renacimiento.

Se sabe que en Inglaterra para el siglo XII, las Cartas de Crédito ya formaban parte de la Ley Mercantil Inglesa y que en el siglo XVI, existía ya una "Carta de Pago", que era considerada como una "Orden Formal" para cubrir el adeudo contraído, esto llevó posteriormente a establecer el carácter obligatorio de la promesa.

Para 1700 esta forma de pago, debido a su amplia utilización, fue integrada al Derecho Común Británico, bajo el nombre de "Letter of Credit" (Carta de Crédito), nombre que ha prevalecido hasta la fecha.

Antes de la Primera Guerra Mundial, Inglaterra tenía la primacía en las operaciones de negocios internacionales, debido principalmente al conocimiento técnico de los Banqueros londinenses y a su supremacía económica en donde la libra era fácilmente aceptada en el comercio mundial.

Durante el periodo que medió entre el fin de la Primera Guerra Mundial y el comienzo de la segunda, los bancos norteamericanos tuvieron una creciente participación en el Comercio Internacional, lo que permitió la expansión de las Cartas de Crédito hacia el Continente Americano, intensificándose su uso particularmente en los Estados Unidos.

Posteriormente, la Segunda Guerra Mundial trajo como una de sus consecuencias que, al cerrarse las fronteras de algunos países, los importadores recurrieran a otros en busca de nuevas fuentes de abastecimiento para mantener sus negocios y al mismo tiempo satisfacer las demandas de sus clientes de determinados productos, lográndose uno de los mayores crecimientos de la historia en el mercado para los vendedores.

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. El resultado fue la demanda de los vendedores del establecimiento de

créditos comerciales bancarios que les garantizaran el pago de sus mercancías antes de embarcarlas.

Fue de esta manera que nacieron los créditos comerciales, como un medio de pago de mercancías o servicios, ofreciendo el Banco Emisor su propio crédito y prestigio, en lugar del crédito del comprador.

### 3.1. Definición de Crédito Documentario

“Se define a la Carta de Crédito como el compromiso escrito que asume una institución de crédito (banco emisor) por cuenta y orden de una persona física o moral (comprador/importador/ordenante), a favor de un tercero (vendedor/exportador/beneficiario) de pagar una suma determinada de dinero o de aceptar letras de cambio a favor del vendedor, ya sea en sus cajas o a través de otra institución de crédito (banco notificador/confirmador), contra la presentación de determinados documentos relativos a la venta de mercancías o prestación de servicios, los cuales deben cumplir estricta y literalmente con los términos y condiciones estipulados en la carta de crédito.”<sup>7</sup>

La carta de crédito es conocida también con diversos nombres en distintos países y por ello será importante determinar si al referirse a un “Crédito Comercial” se debe entender que el proveedor está concediendo un plazo de treinta, sesenta y noventa días para cubrirle el adeudo (ya que así podría interpretarse en México lo anotado entre comillas) o si efectivamente se requiere una carta de crédito.

Principalmente en los países europeos a esta modalidad de pago se le denomina “Crédito Documentario”, al traducir del inglés el término “Documentary Credit” (que es de hecho, el que emplea la Cámara Internacional de Comercio), pero es también usual el llamarle en español, “CCI”, siglas que para algunos quieren decir, “Crédito Comercial de Importación” y para otros se interpreta como “Carta de Crédito Internacional”.

El término internacionalmente empleado en la banca es el de “L/C”, iniciales de “Letter of Credit”, que traducido al español se interpreta como “Carta de Crédito”.

Una operación de un crédito documentario consiste en un triángulo contractual:

---

<sup>7</sup> “Guía práctica para el manejo de Cartas de Crédito de Exportación”. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., pág. 2

- Contrato de compraventa entre comprador y vendedor.
- Pacto sobre solicitud de crédito y garantía o el pacto de reembolso entre el comprador (Ordenante) y el emisor (Banco Emisor).
- Crédito documentario entre el Banco Emisor y el Beneficiario

### 3.2. Partes en un crédito documentario:

- Banco Emisor, el que emite o inicia (abre) una carta de crédito.
- Banco Confirmador /Pagador/Aceptador/Negociador, quien acepta la carta de crédito y gestiona el cobro de la misma.
- Ordenante, quien en una operación internacional será también el importador, ya que es él quien solicita en primera instancia la emisión de la carta de crédito e instruye a su banco todo lo concerniente a la transacción.
- Beneficiario, quien al embarcar mercancías con destino a otro país se convierte en exportador, ya que él recibirá en su oportunidad el beneficio del pago.

Otras partes que intervienen en el crédito documentario son:

- El Banco Avisador, el que avisa de la apertura de la carta de crédito al exportador.
- El Banco Transferente, si es el caso.

Al seleccionar esta forma de pago, los usuarios deben calcular anticipadamente el costo de las comisiones y gastos de los bancos y prever sea suficientemente aceptable como para no incidir negativamente en la utilidad esperada.

También será requisito indispensable que los términos y condiciones más importantes de la transacción puedan ser evidenciados y verificados en documentos, pues los bancos se basarán en ellos para pagar o rechazar las operaciones, sin importarles las condiciones de la mercancía, ya que ellos jamás entrarán en contacto con la misma.

Esta modalidad se recomienda cuando se tiene poca confianza y experiencia entre las partes, poco conocimiento del entorno económico, político y social del país del comprador, los costos de comisiones y gastos son aceptables así como la viabilidad en el planteamiento de los términos y condiciones de la apertura de la carta de crédito. Asimismo, una confianza absoluta en el banco obligado a pagar.

Cabe señalar que ninguna institución bancaria emitirá la carta de crédito solicitada sin antes efectuar una evaluación crediticia del importador y haberle autorizado una línea de crédito o de haberle requerido algún depósito en garantía para quedar plenamente convencida de su solvencia moral y de pago.

La excelente aceptación y mundialmente difundida aplicación de esta modalidad, se debe en buena medida, a la reglamentación que la sustenta y, en 1933, dio a conocer por primera vez la Cámara Internacional de Comercio (o "ICC", por su nombre en inglés: International Chamber of Commerce).

A la versión vigente a partir de enero de 1994, se le conoce por las siglas UCP 500, forma abreviada de referirse a esta versión de las "Uniform Customs & Practice for Documentary Credits".

### 3.3. Clasificación

#### 3.3.1. Por Destino:

- De Importación: abierta por la compra de bienes y servicios del extranjero.
- De Exportación: cuando se realiza la venta de bienes y servicios al extranjero.
- Domésticas: cuando se compran bienes y servicios dentro de un mismo país.

#### 3.3.2. Respecto a la modificación o cancelación:

- Revocables:

Son las cartas de crédito que pueden ser modificadas o canceladas sin necesidad de aviso previo o conformidad por parte del vendedor. Implican un riesgo, puesto que la carta de crédito puede ser modificada o cancelada mientras las mercancías se encuentren en tránsito y antes de que se presenten los documentos, inclusive, una vez presentados antes de que se hubiere realizado el pago; el vendedor tendrá que enfrentar entonces, el problema de obtener el pago directamente del comprador.

Este tipo de carta de crédito es emitido a favor del beneficiario de acuerdo con las instrucciones del ordenante y otorga al comprador la

máxima flexibilidad. En general, es utilizado entre personas físicas o jurídicas relacionadas, (por vínculos jurídicos o relaciones comerciales estables) o empresas filiales, o como uso en un comercio determinado, o como sustituto de una promesa de pago o de una orden de pago.

En la práctica se utiliza cuando el grado de confianza y experiencia es elevado y se pretende cumplir con políticas corporativas, minimizar los costos originados en las cartas de crédito (ya que algunos bancos cobran comisiones menores por este tipo de carta de crédito) o alcanzar otro tipo de beneficios (tal vez de orden fiscal o arancelario) y no tanto el cubrir con esta modalidad el riesgo de no pago del comprador.

- Irrevocables

Son las cartas de crédito que sólo pueden ser modificadas o canceladas mediante acuerdo de todas las partes involucradas (comprador, vendedor, banco emisor y banco notificador o confirmador). Es el tipo de cartas de crédito más utilizado.

Constituye un compromiso firme por parte del Banco Emisor, siempre que los documentos requeridos hayan sido presentados al banco designado o al banco emisor y cumplidos los términos y condiciones del crédito documentario de pagar, aceptar los documentos de giro y/o los documentos presentados en virtud del crédito documentario.

En la actualidad los formatos para solicitar que se emitan las cartas de crédito, en su mayoría, tienen ya impresa la leyenda de ser irrevocables e inclusive, UCP 500 determina que en ausencia de la indicación específica sobre el tipo de carta de crédito, esta deberá considerarse irrevocable.

Así se obtiene un instrumento de pago más seguro y confiable pero, simultáneamente, las modificaciones que llegaran a ser necesarias y en su oportunidad fueran aceptables para exportador e importador tienen que ser puestas a consideración de los bancos que hubieran asumido compromisos de pago.

Cuando se trata de un crédito documentario irrevocable directo, la obligación del Banco Emisor de atender los instrumentos de giro o los documentos, se hace extensiva únicamente al Beneficiario y generalmente expira en las cajas del Banco Emisor. Esta modalidad no incorpora ningún compromiso u obligación por parte del Banco Emisor a otra persona que no sea el beneficiario designado.

Quien adquiere instrumentos de giro o documentos presentados bajo un crédito documentario directo, únicamente tiene derecho a presentar tales instrumentos de giro o documentos en nombre del beneficiario.

El compromiso del Banco Emisor en esta modalidad de crédito documentario normalmente queda indicado en el mismo por medio de una mención respecto a su disponibilidad para pago en el Banco Emisor y con caducidad para presentación de documentos en las cajas del Banco Emisor.

*“Por la presente acordamos con el Beneficiario que todos los instrumentos de giro librados y/o los documentos presentados en virtud de este crédito documentario serán debidamente atendidos por nosotros siempre que los términos y condiciones del crédito hayan sido cumplidos y que la presentación se efectúe en nuestras cajas a más tardar el (fecha máxima de presentación)”<sup>8</sup>*

Finalmente el exportador debe tener mucho cuidado en cumplir con los términos y condiciones al pie de la letra cuando utiliza las cartas de crédito irrevocables ya que, suponiendo hubiera embarcado los bienes pero que sus documentos estuvieran incompletos; elaborados en forma distinta a lo estipulado en la carta, o los presentara fuera de tiempo los bancos rehusarían liquidarle y el se vería obligado a obtener la conformidad por escrito del ordenante y de dichos bancos para recuperar el importe de su envío.

### 3.3.3. Por el compromiso del Banco Confirmador/Notificador:

- Avisadas o Notificadas

Son aquellas en las que el banco no adquiere ningún compromiso de pago ante el exportador; ya que su obligación se restringe únicamente a darlas a conocer a los beneficiarios. Una vez que se determina que los documentos cumplen con los términos y condiciones de la carta de crédito, se solicitan los recursos al banco emisor y el pago al exportador se efectúa hasta recibir los fondos respectivos.

---

<sup>8</sup> Del Busto, Charles. “Guía CCI sobre las Operaciones de Crédito Documentario para las Reglas y Usos Uniformes, UCP 500”. Cámara de Comercio Internacional. pág. 41

El Banco Avisador actúa como agente del Banco Emisor, sin asumir ante el beneficiario ninguna responsabilidad en virtud del crédito documentario, excepto la de actuar con un cuidado razonable en el momento de comprobar la aparente autenticidad del crédito documentario que avisa.

El Banco Avisador informará al beneficiario que le transmite el crédito documentario del Banco Emisor y añadirá en su aviso el siguiente texto:

*“Esta notificación y el aviso adjunto le son remitidos sin ningún compromiso por nuestra parte”<sup>9</sup>*

Las cartas de crédito notificadas pudieran presentar el inconveniente de que el banco emisor normalmente se encuentra ubicado en el país del importador.

- **Confirmadas**

En este tipo de cartas de crédito el banco se adhiere solidariamente al compromiso que adquiere el Banco Emisor ante el exportador, por lo que se realizará el pago o se aceptará la letra de cambio una vez que se determine que los documentos cumplen estricta y literalmente con los términos de la misma.

En general, se toma en consideración la clasificación crediticia y la solvencia financiera del banco emisor. Si se considera al banco emisor como un banco de primera clase, puede que no resulte necesaria la confirmación del crédito por parte de otro banco. Sin embargo, el beneficiario quizá desee que el crédito documentario y el pago subsiguiente estén garantizados por un banco situado en su propio país. Si es así, el banco confirmador se convierte en legalmente responsable ante el beneficiario en la misma medida en que lo sea el banco emisor.

En el apartado b (del artículo 9 de la UCP 500) se establece que el crédito documentario sólo puede ser confirmado si tiene la autorización o la petición a tal efecto del banco emisor. En consecuencia, un crédito documentario no puede ser confirmado a menos que contenga tal autorización o solicitud del Banco Emisor.

---

<sup>9</sup> Del Busto, Charles. “Guía CCI sobre las Operaciones de Crédito Documentario para las Reglas y Usos Uniformes, UCP 500”. Cámara de Comercio Internacional. pág. 45



En esta modalidad se evita el tiempo requerido para solicitar la autorización de pago al banco emisor, ya que cada banco confirmador en forma independiente, decide pagar una vez que ha revisado los documentos.

Si un banco confirmador ya ha efectuado un pago o ha aceptado una letra de cambio que vencerá en el futuro y al remitir los documentos al banco que solicitó su participación en la cadena, este último detectara alguna discrepancia, estaría en su total derecho de rehusarse a aceptar el compromiso de pago y será absoluta responsabilidad del primero el obtener los documentos corregidos o el absorber el quebranto originado por su negligencia.

#### 3.3.4. Por la forma de pago al exportador:

- A la Vista

Son las cartas de crédito en las cuales se establece que el pago al exportador, se efectuará una vez que se certifique que los documentos cumplen con los términos estipulados y los fondos se encuentran disponibles para pago; es decir, no se otorga un plazo al comprador para la liquidación del producto y/o servicio importado.

- Contra Aceptación

En este tipo de crédito documentario el exportador pacta con el comprador, un plazo comercial para recibir su pago (el cual generalmente va desde 30 hasta 180 días) ya sea posterior a la fecha de embarque, a la fecha de la factura o a la fecha de negociación/presentación al banco designado de los documentos en orden. El exportador gira una letra de cambio la cual le es aceptada y liquidada a su vencimiento.

- Con Negociación

El compromiso del Banco Emisor se hace extensivo a las terceras partes que negocien o adquieran los instrumentos de giro, o los documentos presentados por el beneficiario al amparo del crédito documentario. De esta forma se asegura a cualquiera que esté autorizado a negociar que serán debidamente atendidos por el banco emisor siempre que los términos y condiciones del crédito hayan sido cumplidos. Un banco que negocie de forma efectiva instrumentos de giro o documentos esta comprándolos al beneficiario y se convierte en su legítimo tenedor.

“Por la presente acordamos con los libradores, endosantes y tenedores de buena fe de los instrumentos de giro o documentos girados en virtud del presente crédito documentario que cumplan con sus términos y condiciones, que tales instrumentos de giro o documentos serán debidamente atendidos a su presentación si (son negociados) o (son presentados en esta oficina) no mas tardar del (fecha de caducidad)”.<sup>10</sup>

Pagadera con un banco distinto al banco emisor (puede ser a la vista o a plazo).

Es preciso señalar que lo único que puede traspasarse a terceros en una carta de crédito son los derechos sobre el producto cobrado y no la opción de presentar documentos para exigir su pago.

En la práctica se tramitan cartas de crédito de libre negociabilidad, en las cuales cualquier banco puede asumir la responsabilidad de pagar, incurrir en pagos diferidos, aceptar letras de cambio o negociar los documentos tipificándose, entonces como un banco nominado o asignado.

- Con Pago Diferido

El pago se realiza al vencimiento del plazo convenido entre comprador y vendedor.

Esta modalidad es frecuentemente utilizada en el mundo, pero otra alternativa para documentar el compromiso de pago consiste en que el beneficiario elabore letras de cambio a cargo del banco emisor o confirmador y así cuando entrega sus documentos exige, a cambio, la aceptación del banco en ese título de crédito.

Cuando los bancos confirman la letra, el exportador tiene en su poder un documento fácilmente descontable en los mercados secundarios internacionales a tasas de interés muy atractivas.

### 3.3.5. Por su Vigencia:

La carta de crédito normalmente expira al ser utilizada en su totalidad o al llegar al término de su vigencia, pero cuando se requiere establecerlas con frecuencia a un mismo proveedor y por el mismo tipo de

---

<sup>10</sup> Del Busto, Charles. "Guía CCI sobre las Operaciones de Crédito Documentario para las Reglas y Usos Uniformes, UCP 500". Cámara de Comercio Internacional. pág. 43

bienes resulta poco aconsejable, por ejemplo, tramitar una nueva carta de crédito cada semana ya que hacerlo así conduciría a excesivas cargas administrativas para controlar individualmente cada transacción y sus modificaciones particulares.

- Revolventes.

Son aquellas mediante las cuales la vigencia de la operación puede reinstalarse automáticamente durante, por ejemplo, un año, condicionándose tal reinstalación a periodos específicos y a montos predeterminados.

Es conveniente indicar que, a menos que el ordenante indique claramente en el formato de solicitud de emisión de la carta de crédito que la desea revolvente, las cartas de crédito sin mención específica se consideran no revolventes.

- Acumulativa.

El exportador tiene oportunidad de presentar a cobro documentos por embarques menores a los establecidos en los periodos marcados en la carta de crédito sin tener dificultades para su cobro.

Por ejemplo: si se abre con una vigencia por seis meses y un valor máximo por 25,000.00 dólares, limitándola a aceptar embarques diversos con frecuencias menores (semanales o quincenales) y pagando el importador cada bimestre, el exportador podría presentar en un primer bimestre documentos por 20,000.00 dólares y cobrarlos; no enviar mercancías en el segundo bimestre y, para el tercero presentar documentos por un total de 55,000.00 dólares y cobrarlos sin ningún problema.

- No Acumulativa.

El exportador no puede presentar a cobro documentos por más del importe establecido en un periodo de tiempo específico.

Siguiendo con el ejemplo anterior, el exportador que embarcara menos de 25,000.00 dólares en un bimestre no podrá cobrar más de ese importe en el siguiente, lo cual le resultaría perjudicial, suponiendo que hubiera consolidado para el segundo envío lo que no había podido remitir en el primero.

### 3.3.6. Transferibles

Existen dos métodos que permiten transmitir los derechos del beneficiario a un tercero: la cesión y la transferencia. La diferencia consiste en que por medio de una cesión el beneficiario cede o transfiere a un tercero sus derechos sobre el producto de acuerdo con las disposiciones legales aplicables; mientras que en una transferencia el beneficiario cede o transfiere su derecho de utilización del crédito documentario a una tercera parte (el segundo beneficiario).

Antes de describirla, es importante puntualizar que los bancos no están obligados a efectuar las transferencias por el simple hecho de que el ordenante lo solicite en el formato de emisión de la carta de crédito sino, debe recabarse su conformidad expresa para hacerlo y se requiere especificar al banco transferente.

Por lo que este es un crédito en virtud del cual el Beneficiario (primer beneficiario) puede requerir al banco autorizado a pagar, a comprometerse a un pago diferido, a aceptar o a negociar (banco transferente) o, en el caso de un crédito libremente negociable, al banco específicamente autorizado en el crédito como banco transferente, a poner el crédito total o parcialmente a la disposición de uno o más beneficiarios (segundo beneficiario). Sin embargo, el destinatario de la transferencia (segundo beneficiario) obtiene el derecho a presentar instrumentos de giro y documentos, a solicitar el pago, aceptando el comprador el riesgo de recibir las mercancías de una tercera parte a la que quizá desconozca y con la que no ha mantenido relaciones comerciales.

Cabe puntualizar que las cartas de crédito son transferibles por única ocasión, por lo cual un segundo beneficiario no puede nombrar, a su vez, a un tercer beneficiario.

Esta carta de crédito resulta útil para comercializadores, brokers, agentes, comisionistas y similares, cuando sus proveedores (principalmente extranjeros) les exigen cartas de crédito para venderles y no cuentan con una sólida estructura financiera pero si con compradores que económicamente sean confiables y puedan tramitar una carta de crédito en sus bancos a favor del tipo de empresas mencionadas.

En el caso de los agentes, el banco confirmador les permite designar uno, o más, segundos beneficiarios por el total o una parte del importe de la carta de crédito, siempre que él acepte cubrir los gastos y comisiones generados en dichas transferencias. Se confiere al primer beneficiario el

derecho a sustituir con sus propias facturas y letras de cambio las de los segundos beneficiarios siempre que los importes no excedan el de la carta de crédito original y así como los de precios unitarios, lo que le faculta a requerir el pago por la diferencia contra las facturas de los segundos beneficiarios.

El crédito puede transferirse siempre que se respeten los términos y condiciones de la carta de crédito original, pero se permite reducir lo siguiente:

- El importe del crédito.
- Cualquier precio unitario especificado en la carta de crédito original.
- La fecha de vigencia.
- La fecha máxima para presentar documentos.
- El período de embarque.

Con esta opción, pequeñas empresas que importan insumos y ensamblan un producto final o comercializadoras que consolidan oferta o demanda, pueden vender a empresas mayores en su mercado local sin el temor de que su comprador identifique a sus proveedores y luego pretenda desplazarlas a ellas.

### 3.3.7. Back to Back

El nombre asignado para este tipo de carta de crédito en inglés hace referencia a que una carta de crédito (la de exportación) sustenta a la otra (la de importación), pero en México el análisis del riesgo implícito es diferente y las cartas de crédito de importación no se establecen a menos que el ordenante satisfaga los criterios de solvencia moral y de endeudamiento con independencia de las cartas de crédito de exportación.

Sucede así porque se prevé la posibilidad de que la carta de crédito de exportación pudiera no llegar a cobrarse inclusive, por causas ajenas al exportador (por ejemplo, si el medio de transporte no estuviera disponible - tal vez por alguna huelga u otra causa - y la fecha máxima para embarcar venciera) y en este caso, la supuesta garantía no podría hacerse efectiva y el ordenante no tendría solvencia económica por sí mismo.

El caso en México es aún más complicado ya que el concepto back to back se llega a utilizar para referirse a otro tipo de operación -

totalmente ajeno a las cartas de crédito - que involucra financiamientos para los cuales el acreditado deposita dinero (usualmente por el mismo monto del crédito recibido) y utiliza figuras de mandatos fiduciario o similares.

### 3.3.8. Standby

Es aquella en la cual el requisito para su cobro por el beneficiario es presentar evidencia del incumplimiento de un obligado (o deudor).

Este tipo de carta de crédito se origina en los Estados Unidos de América por el interés ferviente de los Bancos Americanos de satisfacer la demanda de sus clientes de contar con “Garantías Bancarias” que sin llamarse como tales y sin contravenir las disposiciones legales, cumplieren la función de garantizar.

El banco emisor, o el confirmador, en su caso, permanecen a la expectativa (en espera o, utilizando precisamente el idioma Inglés: en “Standby”) para hacer el pago en caso de que el obligado original no satisfaga su deuda o contrato.

La comprobación del incumplimiento puede hacerse mediante certificación elaborada por tercera persona pero, en la práctica, lo más común es que sea suficiente con un reclamo de pago formal y por escrito acompañado del título de crédito vencido - o del convenio incumplido - en cuyo cuerpo se hubiera anotado la relación existente con el Standby número “x”, emitido por el banco “y”.

Características de los créditos Stand-by:

- Se emiten con la intención de que no sean utilizados.
- Su propósito es servir como garantía, más que como un instrumento de pago.
- Se emite por una cantidad tal que cubra y ampare completamente el valor total de la transacción financiera o comercial, más los intereses o comisiones que hayan acordado el ordenante y el beneficiario.
- Se emiten con un vencimiento determinado, ese plazo deberá ser considerado por el ordenante como la fecha límite para cumplir con sus compromisos de pago ante el beneficiario, para el beneficiario significará la fecha límite para cobrar el stand-by.
- Por su naturaleza de garantía, se recomienda que se emitan como irrevocables, confirmadas y a la vista.

- La carta de incumplimiento, en términos generales, expresa lo siguiente: *we hereby certify that applicant has failed in his payment's obligations with us on due date*. En español se expresará como sigue: “certificamos que el ordenante ante nosotros ha incumplido sus obligaciones de pago en la fecha debida”.
- Además de la carta de incumplimiento, por práctica bancaria, se requiere que el beneficiario también presente un título de crédito (letra de cambio) a la vista girado a cargo del banco emisor o del confirmador (si lo hubiere).
- Puede darse el caso de que también sean solicitados los pagarés con el sello de *no pagados* (si el stand by es para garantizar una operación financiera) o las facturas con el sello de no pagadas (si el stand by es para garantizar una operación comercial).

Por lo tanto, una Carta de Crédito Standby debe:

- Ser Irrevocable.
- Indicar importe y moneda.
- Disponibilidad: A la vista, o a plazo, pudiendo ser ejercibles mediante la creación de aceptaciones o mediante pago diferido.
- Indicar lugar y fecha de vencimiento.
- Especificar nombre y domicilio completo del Ordenante.
- Especificar nombre y domicilio completo del Beneficiario.
- Debe ser Documentario.
- Especificar los documentos contra los que es ejercible.
- Especificar la obligación cuyo incumplimiento se garantiza.
- El Banco Emisor debe recibir el pago de comisiones y gastos.
- El Deudor/Ordenante del Banco Emisor, tiene la obligación absoluta de rembolsar a su banco por todos los pagos que éste o su corresponsal haga al amparo de la Carta de Crédito Standby.
- Indicar que se emite sujeta a las Reglas para Standbys, “ISP98”, pudiendo, si así lo deciden las partes sujetar el Standby a otras Reglas como las UCP 500.

El crédito Standby obliga al Banco Emisor ante el Beneficiario a:

- Restituir una suma prestada al ordenante, o anticipada o por cuenta de este.
- Efectuar el pago de una deuda no satisfecha por el ordenante.
- Efectuar un pago derivado del incumplimiento de una obligación por parte del ordenante.

“Actúa como una garantía de reembolso o como un medio de pago secundario constituyendo, una obligación primaria para el Banco Emisor. La diferencia en su aplicación con el crédito documentario comercial estriba en que, mientras este último se ejecuta por el “cumplimiento” del beneficiario, el crédito Standby da garantías al beneficiario en caso de producirse un “incumplimiento””.<sup>11</sup>

Su uso está muy difundido en el continente americano ya que la Banca no tiene permitido, en la mayoría de estos países, el garantizar o avalar transacciones entre particulares a menos que la autoridad financiera competente le autorice expresamente a hacerlo.

Es común que este tipo de créditos Standby se utilicen para garantizar, entre otros, los siguientes servicios:

- a) Por parte de compañías constructoras, arrendamiento de equipo pesado a compañías transnacionales que realicen grandes proyectos sobre todo en construcción de carreteras, presas, puentes, centros comerciales, etc. Aquí el Standby puede servir para garantizar el pago del arrendamiento del equipo y su devolución en las condiciones originales de arrendamiento, considerando el uso y desgaste normal de la maquinaria y/o equipo.
- b) Garantizar el pago de transferencia de tecnología.
- c) Garantizar el pago por el derecho a recibir señales de telecomunicación para transmitir actos especiales.
- d) Garantizar el pago por el derecho a utilizar aeropuertos por parte de las aerolíneas comerciales, como sería el uso de pistas y hangares así como el abastecimiento de combustible.
- e) Garantizar el pago a firmas hoteleras por actos especiales o por el alquiler de habitaciones de hotel en convenciones que llevan a cabo organismos empresariales o instituciones gubernamentales.

Asimismo, el crédito Standby se utiliza para garantizar al beneficiario (vendedor o exportador) el pago por concepto de venta de mercancías no liquidadas en la forma y tiempo acordado en el contrato de venta celebrado entre el comprador y el vendedor.

<sup>11</sup> Del Busto, Charles. “Guía CCI sobre las Operaciones de Crédito Documentario para las Reglas y Usos Uniformes, UCP 500”. Cámara de Comercio Internacional. pág. 54



Es preciso señalar que a partir de enero de 1999, entraron en vigor nuevas Reglas diseñadas ex profeso por la Cámara Internacional de Comercio para los Standby's, llamadas "International Standby Practices" "ISP98" (Anteriormente se aplicaban las UCP 500). Estas reglas norman los Standby's de cumplimiento, financieros y de pago directo, así como cualquier otra garantía similar, sin importar el nombre o la descripción que se le dé, ya sea para uso doméstico o internacional, y puede sujetarse a estas Reglas mediante referencia expresa a ellas.

Las Reglas "ISP98" proporcionan una clasificación no descriptiva de los Standbys, misma que está basada en función a la operación subyacente cuyo incumplimiento se está garantizando, u otros factores no necesariamente relacionados con los términos y condiciones del Standby, como sigue:

**Standby de Cumplimiento.** (Performance Standby).- Soporta otra obligación de cumplimiento distinta a la de pago de dinero, pero con el propósito de cubrir pérdidas surgidas por falta del solicitante/deudor, en el cumplimiento de una obligación subyacente.

**Standby de Pago Anticipado.** (Advance Payment Standby).- Soporta una obligación de buen uso o devolución de un pago o anticipo hecho por el Beneficiario al solicitante/deudor.

**Standby de Seriedad de Oferta.** (Bid Bond/Tender Bond Standby).- Soporta una obligación del solicitante para cumplir las condiciones establecidas en la licitación/oferta, en caso de que el contrato le sea adjudicado. Se usa para licitaciones públicas y ofertas contractuales.

**Contra Standby.** (Counter Standby).- Soporta la emisión de un Standby separado u otro compromiso del Beneficiario del Contra Standby o Contragarantía.

**Standby Financiero.** (Financial Standby).- Soporta una obligación de pagar dinero, incluyendo cualquier instrumento evidenciando una obligación de pagar dinero prestado.

**Standby de Pago Directo.** (Direct Pay Standby).- Soporta pagos cuando son debidos/adeudados de una obligación de pago subyacente típicamente en conexión con un Standby Financiero, sin referirse al incumplimiento.

**Standby Comercial.** (Comercial Standby).- Soporta las obligaciones de un solicitante/deudor para pagar mercancías y/o servicios en el caso de que estas no hayan sido pagadas por otros métodos.

En Europa, por contra, la Banca sí puede emitir garantías y en lugar de Standby -aunque sí se emplean - se acostumbra utilizar un tipo de garantías llamadas "Bonds", mediante estas operaciones las instituciones bancarias garantizan y respaldan la participación de empresas en concursos o en licitaciones públicas internacionales, sobre todo, en el sostenimiento de una oferta, o bien, en la adjudicación y/o cumplimiento de un contrato, algunos de uso más generalizado son los siguientes:

- "Bid Bond" o "Tender Bond", requeridos en licitaciones internacionales o concursos públicos, para garantizar que un participante sostendrá su oferta en tanto se define a quién se asigna el proyecto, no se retractará en caso de ganarlo o, en su caso, que el oferente entregara el siguiente "Bond" requerido.
- "Performance Bond", para indemnizar al demandante de los servicios profesionales si el concursante no concluyera el proyecto o lo hiciera deficientemente.
- "Advance Payment Bond", para asegurar que los anticipos sean empleados para adquirir las materias primas, pagar derechos o, en general, todo aquello que se hubiera estipulado en el contrato respectivo.

En América, ese tipo de garantías se cubren con un Standby y otro de sus usos comunes se identifica cuando una gran empresa multinacional, cuya política corporativa indica que sus filiales en otros países deben obtener financiamientos con Bancos de su localidad y solicita al suyo emitir este tipo de carta de crédito a favor de los Bancos en aquellos países para que concedan créditos a su filial ágilmente.

Esos créditos no necesariamente se vinculan con operaciones de comercio exterior, sino pueden ser destinados a cualquier fin (adquisición de bienes muebles; capital de trabajo; pagos fiscales, etc.). Pero para los bancos representa el tener una garantía líquida, esto es: de inmediata realización, y por ello estarían dispuestos a conceder el crédito sin tener que analizar a su deudor directo y, en su lugar, evaluando cuál banco es el que se compromete a pagar el Standby.

### **3.4. Apertura de la Carta de Crédito**

Cuando un importador acude a su banco para solicitar la emisión de una carta de crédito recibe un formato para ser requisitado con sus instrucciones.

El formato que entrega el banco, para que en él detalle el importador las instrucciones respectivas, recibe el nombre de "Solicitud de establecimiento de Carta de Crédito" y, usualmente, en su reverso se firma el contrato de apertura de crédito con la institución a la cual se pida el servicio. Estos formatos varían dependiendo de la institución que intervenga en la transacción y, por ello, es importante que el usuario se familiarice con el de su banco.

Para evitar cometer los frecuentes errores, al requisitar este tipo de formatos debe anotar la razón social correcta y completa y un domicilio, con calle, número, ciudad, estado y país.

Los datos adicionales como nombre de un contacto, teléfono, fax, para localizar fácilmente al ordenante, al beneficiario, algún agente aduanal o a un inspector en caso de requerirlos.

Conviene puntualizar que en algunos otros formatos también existen recuadros para indicar el medio de comunicación que el banco debe utilizar para establecer la carta de crédito (por correo aéreo, cable simple aviso o cable incluyendo todos los detalles), aunque esta práctica ha caído en desuso debido a la existencia del SWIFT.

Debe anotar la fecha en la que se requisita la solicitud, misma que, coincidirá con la fecha en la cual se entregue la misma al banco emisor.

Los formatos contemplan también un recuadro para indicar si el valor de la carta de crédito es "máximo" o "aproximado" .

En mercancía vendida a granel, conviene seleccionar la opción de valor aproximado ya que así los bancos permitirán variaciones de más/menos 10% en el importe, la cantidad o el precio unitario estipulados, aun cuando cobraran comisiones sobre dicho importe máximo posible.

Los puntos geográficos de salida y llegada de la mercancía también deben anotarse en el formato, pueden a elección de comprador y vendedor, restringirse con especificaciones tales como: "despacho desde el

aeropuerto Internacional Benito Juárez de la Cd. de México, D.F., hasta el aeropuerto Internacional John F. Kennedy en la Cd. de Nueva York, N.Y., U.S.A.", en cuyo caso no se pagará la carta de crédito si la Guía Aérea (o AWB, en Inglés) muestra envíos desde o hacia aeropuertos distintos a los señalados.

Por contra, cuando convenga al importador y a su exportador ser más tolerantes en relación a los lugares de destino y despacho de los bienes, puede detallarse en el formato que la mercancía viaja: "desde cualquier puerto marítimo mexicano hasta cualquier puerto marítimo europeo".

Lo que debe evitarse en embarques marítimos es citar plazas que no tienen puertos, ejemplo: "...hasta México, D.F.". En estos casos se debe citar el puerto del país en el cual se desembarcará la mercancía y después indicar: "destino final, México, D.F." o de lo contrario el Banco pudiera rechazar el pago argumentando una discrepancia.

Es práctica generalizada que el Banco emisor requiera que los bienes le sean consignados a él por considerarlos la garantía propia del crédito, aún cuando éstos vayan a ser inmediatamente transformados o vendidos. Asimismo, los bancos incluyen en dicho formato la mención de que la operación solicitada se tramitará de conformidad con lo expuesto en las UCP vigentes, obligando a todas y cada una de las partes que intervengan en la transacción a sujetarse a ellas.

En la práctica, los bancos cumplen con sus compromisos preferentemente a través de sus corresponsales y la llamada "Relación de corresponsalía" entre los bancos que intervienen en una carta de crédito es indispensable ya que significa la calificación crediticia que un banco asigna a otro para operar esta modalidad de pago.

Dicha calificación es similar a la que los bancos aplican a sus clientes, permite definir los montos mínimos y máximos aceptables por operación; las comisiones por servicios; los plazos aceptables para el pago; los saldos mínimos aceptables en las cuentas establecidas, entre otros, que les permiten recuperar oportunamente sus fondos.

Mientras más bancos intervengan en una operación, mayor su costo - ya que cada banco cobrará sus comisiones y gastos - y más tiempo demorarán los trámites - pues cada banco requiere de 48 a 72 horas hábiles para revisar la documentación.

Este tiempo puede ser mayor cuando se entrega la solicitud, en una sucursal distante de las oficinas operativas del área internacional del banco, ya que la mencionada sucursal procede a remitir la solicitud a su oficina matriz, en donde radican los especialistas operativos de esta modalidad de pago.

En todo caso, será importante determinar anticipadamente con el banco emisor el tiempo que requiere para establecer la carta de crédito, con el fin de evitar que la imagen empresarial o individual del importador se deteriore ante el proveedor cuando, habiéndose comprometido a que el recibiría el aviso de contar ya con una carta de crédito a su favor en determinada fecha, esta no pueda cumplirse por demoras en los trámites bancarios.

No obstante, para la fase de pago al exportador, UCP500 indica que cada institución bancaria cuenta con un máximo de 7 días hábiles para revisar los documentos y pagarlos o rechazarlos, en este último caso indicando todas y cada una de las discrepancias existentes.

Otra condicionante para que los bancos cumplan con sus compromisos derivados de cartas de crédito se relaciona con la necesidad de especificar fechas en las cuales deben suceder hechos concretos por ejemplo, el embarcar la mercancía.

Pero una de las más importantes es la relativa a la vigencia de la carta de crédito, pues tal plazo determina la fecha máxima para que expire el compromiso de los bancos de pagar, aceptar letras de cambio o negociarlas y si el beneficiario demanda el cumplimiento de la obligación con posterioridad - aunque le propondrían su servicio de cobranza o intermediar con el ordenante - el compromiso de dichos bancos se habrá extinguido y se pondrían en riesgo los beneficios ofrecidos por esta forma de pago.

Para determinar correctamente la vigencia de la carta de crédito se recomienda considerar tres aspectos básicos:

- Definir el tiempo que se requiere para poder tener lista la mercancía para su envío y ello dependerá de si se trata de mercancías de línea listas para su despacho, o que el inicio de su producción hubiera estado condicionado a la recepción previa de la carta de crédito por parte del exportador.

- El tiempo que necesite el vendedor para obtener los documentos requeridos en la carta de crédito, con especial atención a aquellos que deba recavar de terceras personas u oficinas gubernamentales (Certificados de Inspección, Fitosanitarios, de Origen, etc).
- Frecuencia con la cual el medio de transporte elegido entre exportador e importador este disponible para enviar los bienes, en particular tratándose de vías marítimas y buques que toque puerto en el país de origen con espaciada periodicidad o en forma irregular.

Una fecha de vigencia mal calculada puede ampliarse posteriormente pero provoca gastos importantes que pueden evitarse considerando los puntos anteriores.

Ejemplo:

Si se iniciara el trámite de la carta de crédito el día primero del año y sólo arrancara la producción hasta que el exportador fuera avisado, por el banco confirmador, que tiene ya a su favor la carta de crédito, se debería calcular que a partir de la entrega de la solicitud de establecimiento al banco emisor (en ese mismo día) transcurrirían, por ejemplo 7 días para que el proveedor recibiera su aviso y el importador contaría con 120 días B/L para pagarle.

Se consideraría que la producción tomaría otros 45 días; el buque en el cual se enviarían los bienes toca el puerto de embarque los últimos 5 días de los meses de marzo, junio, septiembre y diciembre; y el certificado de inspección debe elaborarlo una empresa internacional la cual sólo puede enviar a su inspector al país del proveedor a partir de la última semana de febrero.

Finalmente, ya que del puerto al domicilio del banco emisor en el que deben presentarse los documentos no se requieren más de tres días, la fecha de vencimiento, con dos días de holgura, debería ser abril 5, ya que antes de la misma el exportador no contaría con toda la documentación necesaria para presentarla en el banco.

La mejor manera de lograr una carta de crédito satisfactoria, tanto para el importador como para el exportador, requiere del tiempo necesario para llegar a diversos acuerdos y negociaciones previos y, en forma sustancial, de una total definición y aceptación del contenido íntegro de la misma.

Se sugiere que un tanto del formato que vaya a ser requisitado se incluya como muestra anexa, a la cláusula de pago del contrato o convenio respectivo pero, por contra, no tiene sentido hacer referencia a dicho contrato en el texto de la carta de crédito ya que, para los bancos, tal mención ni les concierne ni les obliga en forma alguna.

En forma por demás importante se destaca el hecho de que los bancos, y todas las partes que intervengan en una carta de crédito, se vinculan única y exclusivamente con los documentos tramitados al amparo de dicha operación pero no con las mercancías, servicios o ejecuciones relacionadas con los mismos.

Los bancos son extremadamente cuidadosos al revisar la documentación de una carta de crédito y aplican un criterio de literalidad y apego total al texto de los términos y condiciones especificados en las solicitudes de emisión de las operaciones.

Para evitar malos entendidos, se sugiere que el importador requiriera el formato de emisión de su banco con todo cuidado, y sin alterar el texto previamente acordado con su vendedor, en tanto que el exportador deberá vigilar que sus documentos no discrepen - en lo absoluto - contra los textos, términos y condiciones que se hubieran pactado anticipadamente.

Las instrucciones para emitir una carta de crédito deberán ser completas y precisas, ya que los bancos desincentivarán el uso de detalles excesivos, para evitar confusiones.

Pero si se detectara algún error o discrepancia en estas, o en los documentos requeridos, deberán instruirse las modificaciones respectivas también en forma completa y precisa, evitando referirse a cartas de crédito que en el pasado hubieran sido corregidas en aspectos similares.

Las cartas de crédito se avisan al beneficiario por conducto de un banco usualmente ubicado en su país quien tiene la responsabilidad de verificar la aparente autenticidad del instrumento de pago.

Además debe ratificar al banco emisor que participará en la transacción o, si por alguna causa decidiera no hacerlo, debe notificarle sin demora su decisión de no hacerlo.

Si dicho banco no pudiera corroborar tal autenticidad, debe informar también sin demora al banco de quien en apariencia hubiera

recibido las instrucciones y, a su elección, podría dar aviso al beneficiario, pero puntualizando tal anomalía.

Los pasos que debe seguir un comprador/importador para solicitar la apertura de una carta de crédito a favor de un vendedor/exportador son los siguientes:

Las cartas de crédito derivan de operaciones comerciales previamente acordadas entre compradores y vendedores. Normalmente, una vez que las partes han definido las características técnicas de la operación como pueden ser la mercancía objeto de la negociación, precio, tiempos de entrega, volúmenes, calidad, etc., firman un contrato de compra-venta o levantan una orden o pedido de compra, en donde claramente se estipula que la forma de pago se realizará mediante una carta de crédito irrevocable, pagadera a la vista contra documentos de embarque (o a plazo, dependiendo los acuerdos a que lleguen) y de preferencia confirmada por el banco del vendedor/exportador.

Con la información previamente acordada con su contraparte, el comprador se dirige a su banco local (banco emisor) y le da instrucciones para que emita una carta de crédito a favor de la empresa vendedora/exportadora (beneficiario), misma que deberá enviar a su banco corresponsal (banco notificador/confirmador) vía telex o SWIFT, dirigida al departamento de Cartas de Crédito.

Una vez recibida la carta de crédito en el banco notificador/confirmador, después de revisar que el texto de la misma se ajusta a la práctica internacional para manejo de cartas de crédito, se entrega al vendedor/exportador.

Tan pronto como el vendedor recibe la carta de crédito y encuentra que puede cumplir con todos los términos y condiciones ahí estipulados, procede a despachar las mercancías.

Posteriormente, el vendedor entrega al banco notificador/confirmador los documentos probatorios del envío de la mercancía, solicitados en el texto de la carta de crédito.

Una vez que el banco confirmador/notificador certifica que los documentos cumplen estricta y literalmente con los términos estipulados en la carta de crédito, procede de la siguiente manera:

a) Solicita los recursos correspondientes al banco emisor.



- b) Efectúa pago al vendedor /exportador.
- c) Envía al banco emisor los documentos solicitados en la carta de crédito para su posterior entrega al comprador y retiro de la aduana correspondiente.

Es importante señalar que el servicio de cartas de crédito que ofrecen los bancos a nivel mundial genera comisiones por el manejo de las operaciones tanto en el banco del comprador como del vendedor, por lo que ambas partes deben conocer las tarifas que aplican los bancos con los que trabajan y así reflejarlo en la operación que estén manejando. En la práctica internacional normalmente las comisiones bancarias las absorben tanto comprador como vendedor en sus respectivos países; sin embargo, este es un punto de negociación entre las partes.

Las cartas de crédito de importación pueden ser financiadas a tasas preferenciales y a plazos de hasta 5 años, tratándose de unidades de equipo y, en el caso de proyectos de inversión, hasta 10 años.

Las cartas de crédito de exportación, también son objeto de financiamiento a través de las Líneas de Crédito Comprador otorgadas por algunas instituciones de Crédito a diversas instituciones bancarias domiciliadas en el extranjero.

### **Comisiones y gastos**

Cada uno de los bancos que interviene en una carta de crédito, determina y repercute las comisiones y gastos que cubran el sueldo y tiempo del personal especializado así como su precio asignado por asumir el riesgo contingente que enfrenta durante el tiempo que está vigente la carta.

Sin embargo, no existen tarifas estándar a nivel mundial (ni siquiera local) pues cada cliente y país representan riesgos distintos para los bancos y sus comisiones las calcula en función de esos factores.

Las comisiones y gastos se repercuten al ordenante y pueden representar una diferencia importante sobre la utilidad neta de una operación. Por eso, es conveniente que exportador e importador definan desde un inicio quién deberá absorberlas o si se van a compartir proporcionalmente, aunque en la mayoría de los casos cada parte cubre los originados en su país.

Se consideran cuatro tipos de comisiones:

- Por emisión, pago o disposición se cobra el 3.5 al millar, calculado por trimestre o fracción, durante la vigencia de la carta de crédito.
- Después de establecida la carta de crédito, por extensión de validez o por incremento al valor original, se calcula de nuevo la comisión de acuerdo a las adiciones que se hagan.
- Por aceptación se aplica la parte proporcional correspondiente al 2% anual, durante el periodo de vigencia.
- Por cada modificación distinta a plazo o monto, igual que por cancelación o no uso de la carta de crédito existe una tarifa fija, que varía desde los 50 hasta 150 dólares.

Adicionalmente existen gastos que se originan en el envío, decodificación y transcripción de mensajes, así como en la revisión de documentos que en una misma carta de crédito excedan de seis.

Las transacciones se encarecen sensiblemente, cuando ya establecida la carta de crédito, se piden modificaciones para aceptar palabras mal escritas, fechas mal calculadas o, en el peor de los casos para modificar la vigencia o el valor original de la carta.

### **3.5. Ventajas del crédito documentario**

- Facilita la financiación.
- Es una promesa de pago bien definida.
- Satisface las necesidades financieras del vendedor y del comprador al proporcionar a ambas partes la solvencia crediticia de un banco.
- Permite al comprador solicitar un precio de venta inferior así como un plazo de pago más favorable al que permitirá una reposición de fondos o una cobranza.
- Reduce o elimina el riesgo al estar garantizado el pago por parte del banco que emite el crédito documentario.
- Reduce algunos riesgos políticos y de cambios.
- No requiere necesariamente una provisión de fondos.
- Amplía las fuentes de suministro de los compradores.
- Asegura el pago basado exclusivamente en los documentos y no en los bienes o servicios a los que puedan referirse, siempre que se cumplan los términos y condiciones del crédito documentario.

### **3.6. Discrepancias más comunes en Cartas de Crédito**

- Carta de Crédito vencida.
- Documento de embarque vencido.
- Crédito sobregirado.
- Embarque corto.
- Documentos discordantes entre sí.
- Nombre y/o domicilio del vendedor y/o del comprador en la factura difiere al que exige el crédito.
- Descripción de mercancía en la factura difiere a la que exige el crédito.
- Factura no firmada según lo exige el crédito.
- La factura no muestra valores (FOB, Flete y Seguro) desglosados como lo exige el crédito.
- La factura no está juramentada, visada, sellada, etc., como lo exige el crédito.
- La factura no muestra Incoterm según lo exige el crédito.
- B/L no firmado.
- El agente que firma el B/L, no indica por cuenta de quien está actuando.
- El B/L no indica la anotación de libre a bordo.
- B/L carece de fecha de “a bordo”.
- B/L no muestra marcas y números como lo exige el crédito.
- Parte a consignar en el B/L difiere de la que exige el crédito.
- Parte a notificar en el B/L difiere de la que exige el crédito.
- B/L emitido como “consignado a” en lugar de “consignado a la orden de”.
- Puntos de embarque y destino en B/L difieren a los que exige el crédito.
- B/L no indica modalidad del flete (por cobrar o pagado).
- Transportista en el B/L difiere al que exige el crédito.
- Letra de cambio a cargo del ordenante.
- Certificación de envío de documentos originales del vendedor al comprador difiere de cómo lo exige el crédito.
- Póliza de seguro emitida como “negociable”.
- Póliza de seguro a nombre del vendedor.
- Certificado (de origen, calidad, peso, etc.) no está emitido por quien exige el crédito.
- Certificado (de origen, calidad, peso, etc.) no está firmado, sellado, visado, etc., por quien exige el crédito.

De acuerdo a los Art. 13 y 14. de la Publicación 500, los bancos contarán con un plazo razonable no superior a siete días hábiles bancarios para determinar si los documentos cumplen con los términos y condiciones del crédito. El banco debe notificar todos las discrepancias y

poner los documentos a disposición de la parte de quien los haya recibido. Si dejara de ponerlos a disposición de la parte que se los presentó, perdería el derecho de alegar que no cumplen con los términos del crédito.

Finalmente es preciso señalar que los bancos no examinan documentos que no son requeridos en el crédito. Si son presentados, los bancos pueden devolverlos o pasarlos sin revisar.

### **3.7. Medios de comunicación en el procedimiento de la carta de crédito.**

Hasta principio de los años setentas, el medio de comunicación por excelencia en el mundo financiero internacional era el Telex.

El Telex, sistema basado en la utilización de líneas telefónicas, aunque eficiente en comparación con la utilización del correo, tenía los inconvenientes derivados del nivel de tecnología de las comunicaciones de aquellos años, que en resumen se reflejaban en comunicaciones cortadas, "ruido" o "basura" en los textos, frecuentes caídas de las líneas telefónicas, lentitud en la impresión de los textos y sobre todo, un alto costo en las comunicaciones.

Como soporte de seguridad al manejo de mensajes financieros internacionales, derivados de las operaciones originadas por los clientes de los bancos con actividades internacionales, se contaba con el mecanismo de palabras clave y con el mecanismo manual de contraseñado que consiste en armar una cifra mediante un algoritmo matemático considerando factores tales como: Número de banco, fecha, secuencia, plaza de origen y valor de la transacción, cifra que forma parte del mensaje al ser transmitido, y descifrada al momento de recibirse en el banco de destino a fin de verificar su autenticidad.

En la década de los 70's un grupo de empresarios europeos, esencialmente banqueros, crea el sistema SWIFT bajo la figura de una sociedad, es decir como la posibilidad de afiliarse a ella bajo el concepto de membresía como país y cada banco en lo individual, con sede en la ciudad de Bruselas, Bélgica.

"SWIFT es una red de comunicaciones de alta tecnología en sistemas de cómputo y comunicaciones a nivel mundial.

La palabra SWIFT está formada con las letras iniciales de las siguientes palabras: **S**ociety **W**orldwide **I**nterbank **F**inancial **T**elecommunications.<sup>12</sup>

Las principales características de este sistema son las siguientes:

- Rapidez y costo de operación sumamente bajo, equivalente a la décima parte del costo de un Telex.
- El armado de los mensajes se hace en base a campos pre-determinados, no narrativos.
- Cuenta con un mecanismo integrado de autenticación para efectos de seguridad, con la ventaja de evitar la intervención manual del contraseñado.
- Los mensajes son agrupados o categorizados de acuerdo al tipo de operación de que se trate:

Mensaje    100 ordenes de pago (clientes)  
              200 ordenes de pago (interbancarias)  
              400 cobranzas  
              700 créditos documentarios y garantías  
              900 comunes o libres a las otras categorías.

Aunque el sistema SWIFT es el medio de comunicación por excelencia en el mundo de la banca internacional, el uso del telex y el fax sigue siendo importante, principalmente para aquellos países y bancos no afiliados al sistema SWIFT, así como respaldo al mismo en aquellos que ya lo están.

México se integró a este sistema a principios de los años 80's junto con los principales bancos mexicanos, estando en la actualidad afiliados la gran mayoría.

Cada uno de los mensajes SWIFT cuentan con campos para indicar específicamente cada uno de los datos del crédito documentario. Los campos que tienen un asterisco antes del número (por ejemplo, el campo \*27 del mensaje MT700) son campos obligatorios y necesariamente deben ser requisitados.

En el caso de los mensajes 700 y 701, el campo \*27 nos indica el número de mensajes que abarca la emisión, en este caso es 1/2 (primer mensaje de dos).

---

<sup>12</sup> Zavala Macias, Fernando. "Conferencia: Medios de Comunicación en el procedimiento de la Carta de Crédito y Corresponsalia". Cuarto Diplomado en Cartas de Crédito. México, pág. 2

El campo \*40A se utiliza para indicar que se trata de un crédito irrevocable.

El campo \*20 muestra el número de referencia del banco que emite el crédito.

El campo 23 sirve para indicar la referencia de un preaviso.

El campo 31C muestra la fecha de emisión del crédito (año, mes y día).

El campo \*31D se utiliza para indicar la fecha (año, mes y día) y el lugar de vencimiento.

El campo \*51 indica el nombre del banco emisor en clave SWIFT.

El campo \*50 señala el nombre y la dirección del ordenante.

El campo \*59 indica el nombre y la dirección del beneficiario.

El campo \*32B sirve para indicar la divisa y el importe del crédito.

El campo 39A se utiliza para indicar variaciones de porcentaje en el importe del crédito, puede variar en el valor hasta 10% más o menos.

El campo 39 sirve para señalar que el valor del crédito no tendrá variación. Para lo cual se utiliza la palabra maximun.

El campo \*41A el banco (en clave SWIFT) que notifica y, en su caso, que paga el beneficiario. También señala si el pago se efectuará a la vista (by payment) o a plazo, mediante aceptación de letras (By acceptance).

El campo 42C sirve para indicar si las letras de cambio que se solicitan en el crédito estarán giradas a la vista (apareciendo como at sight) o a un determinado plazo, por ejemplo, 120 días fecha de embarque (que aparecería como 120 days after b/l date).

El campo 42A indica a qué banco le tendrán que girar las letras de cambio. Las letras de cambio deberán girarse a cargo del banco que confirma el crédito y paga al beneficiario (banco confirmador), por lo que aparecerá la clave SWIFT de ese banco. Si el crédito es sin confirmar las letras deberán girarse a cargo del banco emisor.

El campo 42 se utiliza para indicar formas mixtas de pago. Por ejemplo, un porcentaje a la vista y otro a plazo. Por lo pequeño de este campo estas instrucciones se indican en el campo 47 que es de instrucciones adicionales, donde se dispone de más de noventa renglones con una capacidad de hasta 66 caracteres por renglón.

El campo 43P ilustra si se permitirán o no los embarques parciales.

El campo 43T indica si los transbordos estarán o no permitidos.

El campo 44A señala el (los) punto (s) de embarque.

El campo 44B señala el (los) punto (s) de destino.

El campo 44C se utiliza para indicar la fecha límite de embarque (año, mes y día).

El campo 44 sirve para indicar un periodo de embarque determinado.

El campo 45 se utiliza para detallar la descripción de mercancía.

El campo 46 se usa para detallar los documentos (factura, documento de transporte, certificados, etc.) que deberá presentar el beneficiario cuando negocie el crédito documentario.

El campo 47A establece, todas las condiciones especiales que deberá cumplir el beneficiario para negociar el crédito.

El campo 71B indica por cuenta de quien serán los gastos y las comisiones bancarias. Se debe tomar en cuenta que si el mensaje de emisión no indica nada, éstos serán por cuenta del ordenante, de acuerdo con el artículo 18, inciso C, de la publicación 500.

El campo 48 se utiliza para señalar si habrá un periodo específico de presentación de documentos.

El campo \*49 tiene la función de mostrar si el crédito será confirmado (confirm) o únicamente notificado (without).

El campo 53 contiene información sólo para los bancos. Además, en él se definen el banco reembolsador, si lo hubiera.

El campo 78 contiene información sólo para los bancos. Además, se utiliza para indicar que el crédito se sujeta a las reglas de la CCI, publicación 500.

El campo 57 se utiliza para anotar el nombre de un tercer banco, que interviene como banco notificador y que media entre el banco emisor y el banco confirmador.

El campo 72 contiene únicamente información para los bancos. Además, sirve para indicar el método que utilizará el banco emisor para rembolsarle al banco notificador y/o confirmador lo que éste le pagó al beneficiario.

Un convenio de corresponsalía internacional, “es un acuerdo entre bancos en países distintos mediante el cual se establece el compromiso de brindarse respaldo mutuo actuando uno por cuenta del otro, en la atención de las operaciones extrafronterizas que les demandan sus respectivos clientes.”<sup>13</sup>

Establecer una relación de corresponsalía internacional equivale a establecer una sociedad o una alianza estratégica; por ello, los bancos seleccionan aquellos bancos corresponsales que por su probada calidad de operación, eficiencia, oportunidad en el trámite y costos razonables representen la mejor opción para atender las operaciones que canalizan a través de ellos.

La formalización de las relaciones de corresponsalía se da con la suscripción de un contrato de corresponsalía (Agency Agreement), en el cual se describen en detalle:

- La finalidad del establecimiento de esta relación.
- Las operaciones que serán objeto de esta relación.
- Su alcance geográfico, que puede estar dado en países y/o ciudades de un país.
- Los mecanismos de operación bajo los cuales se llevarán a cabo estas operaciones.

---

<sup>13</sup> Zavala Macías, Fernando. “Conferencia: Medios de Comunicación en el procedimiento de la Carta de Crédito y Corresponsalía”. Cuarto Diplomado en Cartas de Crédito. México, pág. 4



Además de lo anterior, como requisito indispensable para que esta relación inicie operaciones, se lleva a cabo el intercambio de los siguientes elementos:

- Catálogos de firmas autorizadas, para la autenticación de mensajes o documentos enviados por correo (cartas, cheques, giros).
- Claves y contraseñas para el caso de autenticación de mensajes por vía telegráfica, cablegráfica o similares, que implican responsabilidad de liquidación de operaciones.
- Autenticadores para el sistema SWIFT.

Todos estos elementos en su conjunto se les conoce en el ámbito bancario como la documentación de control.

Como elemento conveniente y en ocasiones indispensable, para el inicio del intercambio de operaciones entre bancos que han establecido corresponsalia la apertura de cuentas mutuas juega un papel importante en el aspecto de operación.

En el ámbito internacional estas cuentas entre bancos corresponsales se les conoce como cuentas nostro y vostro y el término se aplica dependiendo de que lado se este hablando; una cuenta nostro quiere decir "en nuestros libros" y vostro "en sus libros", en México, es común aplicar los términos "valor México" y "valor plaza" para identificar estas cuentas de corresponsalia.

La finalidad de estas cuentas de corresponsalia, es la de servir como vehículo de liquidación de las operaciones que mutuamente se turnen los bancos como son las ordenes de pago, giros sobre el extranjero, cobranzas sobre el extranjero, simples y documentarias, entre otras.

## **Proceso para la exportación**

---

### **4.1. Importancia**

IncurSIONAR en el ámbito internacional debería ser una de las expectativas primordiales para todo tipo de organización, así como el conocimiento, estudio y análisis de cada uno de los factores o condiciones que son determinantes para el buen desarrollo de la exportación.

Para la organización se hace realmente imprescindible planear cualquier negocio de exportación si no existe experiencia exportadora, o si ésta se limita a surtir pedidos esporádicos, o si la empresa en el ámbito internacional es pequeña con lo cual estaría sujeta a una intensa competencia en los mercados externos. Si existe la decisión en los niveles directivos de la empresa de ampliar las actividades en el extranjero, estos deberán optar por enfrentar en forma calculada riesgos y retos.

Algunos de los principales riesgos que estarían involucrados en un proceso de exportación, son:

- Comercial. Cuando el cliente no muestra interés estructural por el producto. Ante ello se da como medida de protección la exhibición de ventajas competitivas y por supuesto, contar con un seguro comercial.
- Financiero. Por el incumplimiento en el pago de acuerdo a los términos pactados. El principal mecanismo de protección es la Carta de Crédito.
- Cambiario. Movimientos inesperados en los tipos de cambio. Su mecanismo de protección es la cobertura cambiaria en sus diferentes formas.
- Logísticos. Complicaciones diversas por la complejidad del proceso de transporte a distintos y lejanos destinos, con participación de varias entidades, empresas y personas físicas. Su mecanismo de protección es la programación detallada de actividades y el cultivo de relaciones personales.
- Político. Afectación de intereses de empresas, grupos y organizaciones por la presencia de un producto o servicio más competitivo que el suyo. Su mecanismo de protección es la aplicación de presión entre agentes y representantes políticos, la negociación y el seguro comercial.

En esencia el Proceso de Exportación en su plan de negocios de un producto o servicio depende del tipo de producto que se pretende exportar para lo cual es necesario conocer la clasificación de los productos del

comercio internacional, los cuales, se dividen en tres grandes grupos: de consumo final, intermedios y de capital.

Esto es necesario conocerlo porque al exportar se requiere por encima de cualquier consideración estratégica, precisar al mínimo detalle las características y especificaciones técnicas del producto o servicio que se pretende ofrecer para su venta.

Una vez que los ejecutivos o directivos de la organización empresarial, han identificado este primer punto es necesario que en su fase inicial se conozcan también los potenciales con los que se cuenta para emprender el negocio de exportación, por ejemplo: observación directa de las manifestaciones del mercado como abasto, precio, fortaleza de los proveedores; información recibida a través de terceros con frecuencia en forma de tips e información secundaria o documentaria a través de estudios generales, bancos de datos o avisos.

Por ello, pensar en el proceso de exportación requiere de tiempo, paciencia e inversión, ya que los buenos negocios no son de inmediata o incluso pronta recuperación financiera, si se ve a la exportación como un medio para salvar a la organización o para obtener utilidades inmediatas, es una posición de novato.

El proceso de exportación conlleva previamente todo un análisis de los ambientes tanto interno como externo en los que se desarrolla la actividad de la empresa, para saber si esta se encuentra en condiciones de satisfacer su mercado en expectativa sin alterar su posición en la demanda interna.

Por esta razón es relevante hacer hincapié en cada uno de los análisis que conforman el proceso de exportación, porque de ello dependerá la buena posición de la empresa en el mercado internacional.

Análisis del mercado de exportación, es en él, donde se debe señalar el mercado meta, es decir, la serie de plazas o unidades de población que se encuentran localizadas fuera de la frontera política del país donde esta situada la empresa productora y hacia donde se va a destinar la comercialización de alguno o uno de los productos y servicios. Se debe realizar la selección adecuada de los segmentos que se pretenden atacar, para determinar los requerimientos tanto del mercado como del segmento meta en relación al producto, así como un análisis de la competencia, del sistema de comercialización vigente y de los volúmenes esperados de demanda e ingresos netos previstos por mercado.

Análisis de las condicionantes legales, reglamentarias y de trámites en relación a la exportación. Influencia del "clima político", investigar,

precisar y poner la atención necesaria a todos y cada uno de los trámites y procedimientos, según el producto y el mercado de que se trate, es regularmente, la diferencia entre el éxito o el fracaso de un esfuerzo de exportación y el abandono de uno o varios mercados externos. Es necesario conocer los acuerdos comerciales multilaterales y bilaterales, que los grupos políticos establecen para lograr la reducción de las tarifas arancelarias. Así como el determinar y evaluar las barreras no arancelarias, que son los requerimientos técnicos, fitosanitarios y de trámite general que cada autoridad ha establecido. Las perspectivas políticas o disposiciones de carácter legal y reglamentario, que un gobierno establece con respecto al comercio exterior y en relación a los productos por exportar, ya que un negocio de exportación es altamente sensible y dependiente del entorno legal, político y reglamentario del país destino.

Análisis de la estructura organizativa, de la posición y el rendimiento financiero. El primer aspecto de arranque a considerar es el grado de conocimiento que existe, entre los ejecutivos responsables de organizar los negocios en el extranjero, de la realidad y actualidad económica, cultural, política y comercial del país al que pretende vender. El segundo aspecto, es la posición financiera de la empresa para ver si se es capaz de soportar los fuertes gastos fijos y variables que implican las operaciones del comercio internacional, así como manejar su logística e imagen de manera tal que supere sus limitaciones financieras. El desarrollo y definición del programa de inversiones, o sea, el conjunto de erogaciones que implica realizar, a fin de estar en condiciones de iniciar las actividades de producción y comercialización, antes de la primera facturación; la estructura del capital para conocer de donde provendrán los recursos financieros estimados para iniciar operaciones; el pronóstico de costos y gastos operacionales; el pronóstico de ventas; los flujos de utilidades netas y de efectivo; indicadores de rendimiento financiero relativos al esfuerzo de exportación como son: las tasas de interés, la tasa interna de retorno (TIR), el valor presente neto (VPN) y el período de recuperación de la inversión (PRI), así como las consideraciones de planeación estratégica en relación a estos rendimientos.

Análisis de posición productiva y tecnológica. Es muy importante el presente análisis porque la planta o unidad de producción se enfrenta a las exigencias de volúmenes en los mercados de exportación, los responsables de abrir o consolidar estos mercados se ven bloqueados por una insuficiente capacidad de producción disponible para atender las demandas que aparecen en el extranjero y mantener el mercado interno.

Es un error que los directivos vean a la exportación como la "tablita de salvación" y busquen en los mercados externos la demanda que les

permita incrementar sus volúmenes de producción, salvando así el punto de equilibrio financiero, este comportamiento genera el descrédito tanto en su mercado interno que no puede satisfacer como a su cliente en el extranjero que descuida y busca otro proveedor para cerrar definitivamente sus puertas al exportador. Por ello el análisis de localización de la planta productiva y de las unidades de comercialización se hace primordial, ya que de ello se desprende el conocer los volúmenes de demanda contra la capacidad de producción que muchas veces se encuentra saturado sólo con el mercado interno y, el considerar la inversión para una nueva planta de producción va de la mano con la situación financiera de la empresa que aún cuando quisiera exportar si no cuenta con los recursos financieros necesarios tendrá que desear o posponer las posibilidades de exportar.

Tomemos en consideración que el proceso de producción de un bien o servicio, es el corazón mismo de la fuerza competitiva con la que la organización empresarial participa en un mercado, pero la Calidad y el Precio son factores que deciden en la línea de producción.

El problema de la exportación no radica en saber encontrar clientes en el extranjero, elaborar facturas en otro idioma o seguir la logística del envío hasta la bodega del cliente en otro continente. El verdadero problema de la exportación radica en ser competitivo.

#### **4.2. Documentos requeridos**

Dentro de las relaciones comerciales, los documentos emitidos para certificar la negociación que se está llevando a cabo entre las partes involucradas son fundamentales, ya que es a través de ellos donde se establecen las condiciones, obligaciones y derechos que se están adquiriendo.

En el comercio exterior, específicamente en las Cartas de Crédito los documentos son primordiales ya que son estos los que verdaderamente se están negociando y no las mercancías, de ahí lo relevante que resulte conocer los diferentes documentos que intervienen ya que cualquier omisión u error al momento de llenarlos traería consigo una discrepancia que causaría una disminución en el importe del pago por parte del banco pagador, representando para el vendedor una salida de dinero no programada que muchas veces nos acorta el margen de utilidad por cada producto vendido.

Entre los documentos que generalmente son exigidos para poder hacer efectiva una Carta de Crédito se encuentran: La Factura Comercial, el Conocimiento de Embarque, la Lista de Empaque, la Póliza de Seguro

de Transporte y Los Certificados (Origen, Calidad, Peso, etc.). Por este motivo, a continuación se presentan en forma clara y breve cada uno de estos documentos:

### *Factura Comercial*

Es un documento contable en el cual se detallan lugar y fecha de expedición, el precio que debe pagar el comprador; los nombres y direcciones de comprador y vendedor; el número de la orden o contrato; cantidad, precio unitario; algunas adiciones y el precio total, así como también señala el peso de las mercancías; cantidad de bultos o paquetes y cantidades y marcas para el embarque; tipo de divisa utilizada; condiciones de venta [LAB (FOB), CSF (CIF), lugar, destino]. Los montos por concepto de flete, prima de seguro, comisiones y costo de embalaje para el transporte deben desglosarse en caso de que el cliente lo solicite o según las condiciones de venta. En el país de destino, estos conceptos pueden ser parte gravable para calcular los impuestos a la importación.

El exportador debe vigilar que la mercancía ahí descrita coincida, palabra con palabra, con la descripción hecha en el formato de emisión de la carta de crédito.

De igual forma, debe vigilar que su membrete en ella detalle el mismo nombre usado por el importador para estipular los datos del beneficiario en la carta de crédito, si ese no fuera el caso, que él indique tal diferencia al momento de establecer la carta, para que los bancos no lo consideren como una discrepancia.

La factura debe elaborarse a favor del ordenante de la carta de crédito, y por el importe mencionado en la misma, previendo indicar si existen pagos anticipados o gastos adicionales no contemplados, que propiciaran diferencias en los importes, o si se hubiera pactado facturar a alguien distinto.

Conforme al artículo 37 de la UCP 500, los bancos ya no revisan que las facturas estén firmadas en original, aceptando la práctica en algunos países asiáticos de estampar sellos en lugar de firmas y los avances tecnológicos que ofrecen impresión automatizada de facturas, las cuales tampoco se firman ya, pues se perdería el beneficio alcanzado en este rubro.

Pero si el importador, por cualquier causa necesitara la firma autógrafa en las facturas, deberá indicarlo claramente como un requisito no dispensable.

### *Lista de Empaque*

Es un documento que permite al exportador, al transportista, a la compañía de seguros, a la aduana y al comprador, identificar las mercancías y saber que contiene cada bulto o caja, por lo que debe realizarse un empaque metódico, que debe coincidir con la factura. El exportador indica la cantidad exacta de los artículos que contiene cada caja, envase u otro tipo de embalaje, en ellos se debe anotar en forma clara y legible los números y las marcas que lo identifiquen, mismos que deben relacionarse en la factura. Además, debe indicarse la fracción arancelaria de la mercancía así como el valor, el peso y el volumen.

Con la lista de empaque se garantiza al exportador que en el tránsito de sus mercancías se disponga de un documento claro que identifique el embarque completo y que, en caso de percance, permita las reclamaciones correspondientes a la compañía de seguros.

Un embarque confuso (que contenga mercancías diferentes en un solo paquete y que no estén debidamente relacionadas) propicia que el funcionario de la aduana, verifique todos los bultos o cajas; generando con ello gastos de maniobra no considerados, aumentando el costo del producto, demoras en la entrega y riesgos para el buen resguardo de las mercancías.

### *Documento de Embarque*

Destaquemos en primera instancia, que la mayor parte de los problemas en los créditos documentarios están relacionados con los documentos de transporte, en la mayoría de los casos debido a que el crédito documentario establece un tipo de documento que no es el apropiado para la forma de transporte que será utilizado.

El documento de embarque conocido también como el Conocimiento de Embarque (B/L por sus siglas en inglés), no es otra cosa que el documento en el cual se indican datos tales como el lugar de embarque y el destino, la mercancía transportada, los sellos y marcas, la parte consignada y a notificar, el pago del flete, pesos bruto y neto, etc., y se emite de acuerdo al medio de transporte estipulado en la carta de crédito.

Asimismo, es considerado un título de propiedad requerido para que el importador libere la mercancía en el puerto de destino. Usualmente se elabora en dos o tres originales (especificándose cuántos en el propio documento) y cualquiera de ellos es útil para retirar la mercancía, por ello

los bancos en las cartas de crédito siempre requieren que les sea presentado el juego completo.

Contiene dos recuadros importantes en su cuerpo para que, siguiendo las instrucciones del exportador, se anoten en uno de ellos al consignatario, quien será usualmente el banco emisor y -en su oportunidad- lo endosará al banco confirmador y este, a su vez, al beneficiario.

En el segundo recuadro se anota la empresa que requiere ser notificada de la llegada de los bienes ("Notify Party"), siendo este último casi siempre el agente aduanal del importador o tal comprador cuando el mismo tramita la internación de las mercancías en su país.

Indica en su cuerpo, los puertos de origen y destino (que los bancos cotejarán contra lo indicado en el formato de solicitud de emisión); el nombre y datos generales del buque que transporta los bienes y si el flete ha sido pagado o no.

La Banca involucrada en las cartas de crédito requiere que todo B/L sea limpio ("clean"), lo que para ellos significa que la mercancía se embarcó en aparente buen estado, ya que si el responsable de buque detecta bultos rotos, contenedores abiertos, tambos que gotean o alguna anomalía similar, anota en el B/L la condición defectuosa de la mercancía o su empaque.

También es costumbre que los bancos exijan que el B/L indique que la mercancía, cuando menos, se encontraba "a bordo" ("On board") del buque, pues de otra forma pudiera ser que después de la emisión del conocimiento de embarque (sin estar aún la mercancía a bordo) ésta sufriera algún daño o avería.

Tratándose de bienes frágiles, perecederos o con características que requieran algún trato particular durante la travesía, es importante puntualizar lo estipulado en las instrucciones especiales de la carta de crédito, para que los bancos revisen la indicación inherente en el B/L, por ejemplo, instruyendo: "el B/L debe indicar que los bienes viajan en cámara refrigerada".

Para el transporte es necesario considerar el tipo de mercancía, la manera en que el cliente desea recibirla, el costo financiero del capital invertido en los inventarios en tránsito y en bodega, así como todo el recorrido, de acuerdo con la negociación pactada. En función de lo anterior, algunos medios que se utilizan son los siguientes:



- Desde la fábrica hasta el puerto o el aeropuerto de salida:
  - Tren
  - Camión
  - Combinación de estos.
- Desde el puerto o aeropuerto de salida, hasta el puerto o el aeropuerto de llegada:
  - Barco
  - Avión
- Desde el puerto o el aeropuerto de salida, hasta el almacén del comprador final:
  - Tren
  - Camión
  - Barcaza
  - Piggy-Back (Semirremolque en plataforma de tren)
  - Multimodal

Por la importancia que tiene el conocimiento de cada uno de estos tipos, se mencionarán a continuación de manera breve, tomando como base para su explicación lo citado en los artículos concernientes, dentro de las Reglas y Usos Uniformes de las Cartas de Crédito (UCP).

Dependiendo del medio de transporte que se utiliza, los documentos se denominan:

- Guía Aérea (Air Waybill) Aéreo.
- Conocimiento de embarque (Bill of Lading) Marítimo.
- Carta de Porte (Auto transporte).
- Talón de Embarque (Ferrocarril).

#### Documento de Transporte Aéreo

Contiene la siguiente información:

- a) Indica el nombre del transportista y debe llevar su firma o la de un agente.
- b) Indica que las mercancías han sido aceptadas para su transporte.
- c) Cuando el crédito documentario exige una fecha de envío, muestra una anotación específica de tal fecha, o si no se pide, muestra la fecha de emisión que se considera como la fecha de embarque.
- d) Indica el aeropuerto de salida y el aeropuerto de destino.
- e) Se entrega en original al expedidor remitente.
- f) Todos los términos y condiciones del transporte por referencia a fuentes o documentos distintos a la del propio documento de transporte aéreo.

## Conocimiento de Embarque Marítimo

El artículo 23 de la UCP 500 se ocupa en detalle de los requisitos que debe cumplir un conocimiento de embarque marítimo/oceánico que cubra un embarque puerto a puerto.

El artículo establece que los bancos aceptarán un documento, cualquiera que sea su denominación, que:

- a) Indique el nombre del transportista y haya sido firmado, o autenticado de otra forma, por el transportista o el capitán o por un agente determinado.
- b) Indique que las mercancías han sido cargadas a bordo o embarcadas en un buque determinado.
- c) Indique el puerto de carga y el puerto de descarga estipulado en el crédito documentario.
- d) Consista en un único original, o en caso de que se haya emitido en más de un original, el juego completo.
- e) Aparentemente contenga todos los términos y condiciones del transporte, por referencia a una fuente o documento distinto del propio conocimiento de embarque ("short form"/"blank back") ("abreviado"/"dorso en blanco"). Los bancos no examinarán el contenido de tales términos y condiciones.
- f) No contenga indicación alguna de que está sujeto a un contrato de fletamento ("charter party") y/o que el buque porteador está únicamente propulsado a vela.
- g) Concuerde con las estipulaciones del crédito.

## Documento de Embarque Marítimo No Negociable

El artículo 24 de la UCP 500 se ocupa en detalle de los requisitos que debe cumplir un documento de embarque marítimo no negociable (o carta de porte marítimo) para que sea aceptado en un crédito documentario.

## Conocimiento de Embarque Sujeto a Contrato de Fletamento

El artículo 25 de la UCP 500 se ocupa del conocimiento de embarque sujeto a contrato de fletamento ("Charter party bill of lading"). Si un crédito documentario está sujeto a contrato de fletamento, los bancos, salvo estipulación contraria en el crédito, aceptarán un documento, cualquiera que sea su denominación, que cumpla con las especificaciones de los ya mencionados, así como las siguientes:

- a) Contenga cualquier indicación de que está sujeto a un contrato de fletamento (“charter party”)
- b) Salvo estipulación contraria en el crédito, no indique el nombre del transportista.

#### Documento de Transporte por Carretera, Ferrocarril o Navegación Fluvial

Este documento:

- a) Indica el nombre del transportista.
- b) Contiene la firma o sello de recepción del transportista.
- c) Indica que las mercancías han sido recibidas para su envío, embarque o transporte o expresiones similares.
- d) Indica el lugar de embarque y el lugar de destino estipulados en el crédito.
- e) En ausencia de cualquier indicación en el documento de transporte sobre el número de ejemplares, los bancos aceptarán los documentos de transporte como originales, estén o no marcados como tales.

#### *Documento de Transporte Multimodal*

Considerando la importancia de este documento dada su amplia utilización en el comercio internacional, se menciona la definición que da “El Convenio de las Naciones Unidas sobre Transporte Multimodal Internacional de Mercancías”:

“Es el porte de mercancías por dos métodos diferentes de transporte por lo menos, en virtud de un contrato de transporte multimodal, desde un lugar situado en un país en que el operador de transporte multimodal toma las mercancías bajo su custodia, hasta otro lugar destinado para su entrega, situado en un país diferente”

Contiene la siguiente información:

- a) Naturaleza de las mercancías.
- b) Marcas principales, necesarias para su identificación.
- c) Declaración expresa cuando su carácter sea peligroso.
- d) Número de bultos o piezas.
- e) Peso bruto de las mercancías o su cantidad expresada de otro modo.
- f) Estado aparente de las mercancías.
- g) Nombre y establecimiento principal del Operador del Transporte Multimodal.
- h) Nombre del expedidor.
- i) Nombre del consignatario, cuando lo dé el expedidor.
- j) Lugar y fecha en que el operador del transporte multimodal tomó las mercancías bajo su custodia.
- k) Lugar de entrega de las mercancías.

- l) Fecha o plazo de entrega de las mercancías, si se hubiese así convenido expresamente por las partes.
- m) Declaración si el documento es o no negociable.
- n) Lugar y fecha de emisión del documento de transporte multimodal.
- ñ) Firma del operador de transporte multimodal o de la persona por él autorizada.
- o) Flete correspondiente a cada modo de transporte si así se hubiera pactado, o flete que debe ser pagado por el consignatario, indicando por lo mismo la moneda en que debe pagarse.
- p) Itinerario previsto, modos de transporte y punto de transbordo, si se conocen al emitirse el documento.
- q) Declaración de que el transporte multimodal está sujeto a las disposiciones del convenio.
- r) Todos los demás datos que las partes acuerden, siempre que no sean contrarios a las legislaciones de los países en que se emita el documento.

### *Certificado de Origen*

Es una declaración firmada por la autoridad competente, donde se manifiesta que un producto es originario del país o de la región y que por tanto, puede gozar del trato preferencial arancelario, es necesario para el desaduanamiento de las mercancías en cualquier parte del mundo.

En muchos países un certificado de origen, a pesar de ser cumplimentado por el exportador o su agente, deben ser emitidos con sujeción a un procedimiento obligatorio, conteniendo una certificación de un organismo independiente, por ejemplo: una Cámara de Comercio, SECOFI, etc.

Contiene los detalles del embarque al que se hace referencia, declara el origen de las mercancías y lleva una firma, o un sello o timbre de la entidad que lo certifica. Se aceptará tal y como sea presentado, a condición de que cumpla con lo estipulado en el crédito documentario y no sea incongruente con cualquier otro documento.

En México, un certificado de origen puede amparar varias operaciones y ser válido hasta por un año.

### *Certificado de Inspección*

“Se refiere a una declaración emitida y firmada por la autoridad competente, ya sea un organismo dependiente de la Administración o una compañía privada de inspección, constatando legalmente que las

mercancías fueron inspeccionadas y detallando los resultados de dicha inspección.”<sup>14</sup>

### *Pedimento de Exportación*

El Art. 36 de la Ley Aduanera lo define como “la forma oficial autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público que ampara la legal salida de la mercancía del territorio nacional”.

Es elaborado por un Agente Aduanal autorizado quien será responsable solidario de la veracidad y exactitud de los datos e información suministrados, de la determinación del régimen aduanero de las mercancías y de la clasificación arancelaria (de acuerdo a la Nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías), y de las contribuciones causadas. Así como regulaciones no arancelarias que se apliquen para dichas mercancías.

Se debe acompañar de la factura que exprese el valor comercial de las mercancías y los documentos que comprueben el cumplimiento de los requisitos en materia de restricciones o regulaciones no arancelarias.

El despacho aduanero es importante dado que le permite a la empresa comprobar sus exportaciones ante la SHCP para los efectos fiscales respectivos (devolución o acreditamientos de IVA, principalmente).

Los documentos que normalmente se requieren para el despacho aduanero de exportación son:

- Copia del Registro Federal de Contribuyentes, con homoclave e información del domicilio fiscal de la empresa.
- Factura comercial, por triplicado y con el monto expresado en dólares.
- Carta de encomienda para el embarque de su mercancía.
- Contar con la reservación de la agencia naviera para efectuar el embarque de la mercancía.
- Si se trata de contenedores, solicitar con tiempo el envío de ellos, considerando que deben de estar en el puerto listos para su embarque con tres días de anticipación.
- Por último, permisos y certificados especiales de ser requeridos.

---

<sup>14</sup> Del Busto, Charles. \*Guí CCI sobre las Operaciones de Crédito Documentario para las Reglas y Usos Uniformes, UCP 500, Cámara de Comercio Internacional, pág. 74

## *Documento de Seguro*

El seguro se constituye de una serie de coberturas que tienen como propósito resarcir al asegurado por las pérdidas o los daños materiales que sufren los bienes muebles o semovientes objeto de transporte por cualquier medio y las combinaciones de estos. Se contrata para garantizar la seguridad de los bienes y cubrir los riesgos por pérdida total o parcial o daños materiales que sufran durante su tránsito (incendio, explosión, hundimiento, caída de aviones, volcaduras y descarrilamiento).

Es importante considerar que los seguros no cubren riesgos por: violación a cualquier riesgo o reglamento, demora, pérdida de mercado, dolo o culpa grave del asegurado, falta de peso por evaporación o pérdida de humedad, así como derrames por envase o embalaje deficiente.

Los seguros tienen vigencia desde el momento en que los bienes quedan a cargo del porteador para su transporte, continúa durante el curso normal de su viaje y termina con la descarga de los bienes en su destino final. Cuando se solicita sólo por el recorrido desde el puerto marítimo o aduana terrestre de entrada al país hasta el punto de su destino final, se considera como seguro intermedio o parcial.

La suma máxima de responsabilidad debe ser el total de valor de factura adicionando fletes, derechos o impuestos de importación y demás gastos propios de la transacción.

Los seguros se pueden contratar para un viaje específico o bien adquirir una póliza anual, existen diversos tipos de seguro entre los cuales destacan:

**Sobre riesgos comerciales:** el cual cubre exclusivamente riesgos de carácter comercial originado por la insolvencia del comprador, es decir, la incapacidad financiera para cubrir sus deudas. Se tramita ante la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito (Comesec) y cubre tres tipos de insolvencia: Legal, de Hecho y por Mora Prolongada.

**De responsabilidad civil:** cubre los daños, así como los perjuicios y el daño moral que el asegurado cause a terceros. Tales daños pueden ser por hechos u omisiones no dolosos ocurridos durante la vigencia de la póliza que cause la muerte, atenten contra la salud o deterioren los bienes de terceros.

El Documento de Seguro debe:

- Ser estipulado en el crédito documentario.
- Cubrir los riesgos estipulados

- Ser congruente con los otros documentos por lo que respecta a la identificación del transporte y a la descripción de las mercancías.
- Salvo estipulación contraria en el crédito documentario:
  - Ser un documento expedido y firmado por las compañías de seguros o aseguradores (underwriters) o por sus agentes y, si ha sido expedido en más de un original, deberá presentarse el juego completo de originales.
  - Establecer que la cobertura o riesgo asegurado será efectiva, a más tardar, desde la fecha de embarque o despacho o aceptación de las mercancías.
  - Emitirse por el valor CIF (coste, seguro, flete - "puerto de destino convenido") o por el valor CIP (coste, porte y seguro pagado hasta - "punto de destino convenido") de las mercancías, según sea el caso, más un 10%, pero sólo cuando se pueda determinar el valor CIF o CIP por los propios documentos. De lo contrario el importe mínimo de cobertura será del 110% del importe por el que se exija el pago, la aceptación o negociación del crédito documentario, o el 110% del importe bruto de la factura, tomando el que fuere mayor.

Se recomienda considerar los siguientes aspectos en el tratamiento de los documentos:

- Vigilar que se elaboren los documentos apegándose rigurosamente a las instrucciones de la Carta de Crédito.
- No escatimar detalles, ya que hasta el más mínimo es esencial.
- Evitar datos que no hayan sido solicitados en la Carta de Crédito.
- Revisar si la Carta de Crédito exige el cumplimiento de fechas límite de embarque o fechas límite de presentación de los documentos y cumple con ellas.
- Vigilar que el documento de embarque no sea presentado a negociar posterior a los 21 días de haber sido emitido, a menos que la Carta de Crédito lo permita.
- Antes de presentar los documentos al banco para su negociación verificar que cumplan con todos los términos, condiciones, redacciones, firmas, sellos, anotaciones especiales requeridas y demás características exigidas en la Carta de Crédito.
- Tener especial cuidado en el documento de embarque y que en el aparezca correctamente la parte a consignar y la parte a notificar, la firma del transportista, del capitán o la de su agente y en este último caso que indique que firma a nombre del transportista o del capitán; el sello o la anotación de abordaje, la fecha de emisión, el punto de embarque y destino y si el transporte es marítimo el

nombre del buque, ya que este es el documento en el que más discrepancias encuentran los bancos.

#### **4.3. Incoterms**

La Cámara de Comercio Internacional en su publicación 460, define y regula las llamadas cotizaciones o Incoterms, mismos que aportan definiciones comunes en el comercio internacional y definen las obligaciones y responsabilidades del comprador y vendedor respecto al flete, maniobras de carga y descarga de mercancías, el seguro de la mercancía y los aranceles de importación y exportación.

Es importante que las partes que intervienen en la operación acepten la utilización y aplicación de los Incoterms y que tanto en el contrato de compraventa como en el crédito documentario se indique que las partes que intervienen, aceptan ajustarse a los Incoterms 2000 de la Publicación 460. Así se estará dando soporte jurídico a la negociación y en caso de controversia por incumplimiento de cualquiera de las partes la instancia legal a quien se le pida intervenir en el caso tendrá un criterio y una base para tratar el caso.

La Publicación 460 considera 13 cotizaciones o Incoterms, representada cada una de ellas mediante tres letras y divididas en cuatro grupos, de acuerdo con la letra con que inician.

El grupo E se compone de una sola cotización EXW; el grupo F lo integran las cotizaciones FAS, FOB y FCA; el grupo C comprende CFR, CIF, CPT y CIP y por último el grupo D compuesto por DES, DEQ, DAF, DDU y DDP.

El Incoterm EXW representa el mínimo de obligaciones y responsabilidades para el vendedor ya que el comprador es responsable de recoger la mercancía desde la bodega o fábrica del vendedor y coordinar todo el transporte, maniobras de carga y descarga, trámites aduanales de exportación e importación así como seguro de la mercancía, puede decirse que es la cotización que mas conviene al vendedor, sin embargo esto dependerá del servicio que el vendedor este dispuesto a dar a su cliente, asimismo actualmente existen empresas internacionales que realizan todo este trabajo por cuenta del comprador quien solo tiene que contactar a la oficina mas cercana a su localidad indicando cuales son sus necesidades.

Los Incoterms del grupo F se caracterizan porque el compromiso del vendedor es entregar la mercancía en un lugar (terrestre), aeropuerto o puerto marítimo de embarque, estando obligado en FCA y FOB a



contratar el transporte pero no a pagar el flete al destino estipulado. Si se utiliza FAS, el vendedor no se obliga a contratar el transporte marítimo. En cualquiera de estos tres Incoterms, el flete es por cuenta del comprador.

En los Incoterms del grupo C la obligación y responsabilidad del vendedor termina al entregar la mercancía en el lugar (terrestre), aeropuerto o puerto marítimo de embarque, aunque se compromete a contratar el transporte y a cubrir el costo del flete. En este grupo el vendedor adquiere un compromiso de embarque en el lugar de embarque convenido.

Por último, la característica primordial en los Incoterms del grupo D es la obligación del vendedor de entregar la mercancía en el punto convenido cubriendo todos los gastos de flete, trámites de exportación y seguro de la mercancía hasta el destino. Sólo en los casos DEQ y DDP el vendedor tramita también la importación.

A continuación, presentamos las definiciones de Incoterms, que establece el Lic. Miguel Angel Bustamante Morales en su libro "Los Créditos Documentarios en el Comercio Internacional" :

#### Grupo E

EXW( Ex Works)

Puesta en fábrica del vendedor

Este Incoterm significa entregar la mercancía al comprador en la fábrica, bodega o almacén del vendedor. A partir de este hecho, todos los gastos y responsabilidades siguientes correrán por cuenta del comprador. Incluye únicamente el valor de la mercancía, su empaque y/o embalaje y dado que no es responsabilidad del vendedor contratar el transporte, el crédito documentario podrá ser negociable únicamente contra la factura comercial (y solo si se requieren, lista de empaque y certificados) sin necesidad del documento de embarque, a menos de que indique que el transportista debe entregar el talón de embarque al vendedor.

#### Grupo F

FAS (Free Alongside Ship)

Libre a un costado del buque

La cotización FAS representa, para el vendedor, la obligación de entregar la mercancía al comprador a un costado del buque en el puerto marítimo de embarque, es preciso señalar que no incluye subirla a bordo

del buque. Incluye el valor de la mercancía, el costo del empaque y/o embalaje y el transporte hasta un costado del buque en el puerto de embarque.

El vendedor debe realizar los tramites de exportación y entregar la mercancía en el puerto marítimo de embarque a un costado del buque, pero sin contratar el transporte.

El comprador es responsable de contratar el transporte a partir del puerto de embarque hasta el puerto de destino, contratar el seguro de la mercancía desde el puerto de entrega hasta su fábrica, bodega o almacén; pagar las maniobras de carga y descarga; tramitar la importación y pagar los aranceles de importación y exportación; y contratar y pagar el flete desde el punto de destino hasta su fábrica, bodega o almacén.

Finalmente, así como en la cotización anterior, si se utiliza esta cotización en un crédito documentario podrá ser negociable contra factura comercial, sin necesidad del documento de embarque a menos que deba entregarse el talón de embarque al vendedor.

FOB (Free On Board)  
Libre a bordo

La cotización FOB significa que el vendedor, se obliga a entregar la mercancía al comprador a bordo del buque en el puerto marítimo de embarque. Cabe señalar que esta es una de las cotizaciones más utilizadas por las obligaciones compartidas que otorga al comprador y vendedor.

Esta cotización incluye: el valor de la mercancía, el costo del empaque y/o embalaje, el transporte hasta un costado del buque en el puerto de embarque, los gastos de maniobra de carga a bordo del buque y el pago de los aranceles de exportación. El vendedor debe contratar el transporte pero sin pagar el flete.

Es responsabilidad del comprador: pagar el flete en el puerto de destino; contratar el seguro de la mercancía desde el puerto de entrega hasta su fábrica, bodega o almacén; pagar las maniobras de descarga; tramitar la importación y pagar los aranceles respectivos; y contratar y pagar el flete desde el puerto de destino hasta su fábrica, bodega o almacén.

Si se utiliza esta cotización, el crédito documentario podrá ser negociable contra la factura comercial y el documento de embarque, y si se requieren, también contra la lista de empaque y los certificados.

Finalmente debemos señalar que este Incoterm, se aplica solamente para embarques marítimos y para aquellos que se realizan a través de ríos o canales navegables.

La responsabilidad del vendedor termina cuando la mercancía cruza la borda del buque en el puerto de embarque y no hasta que la mercancía es puesta dentro de las bodegas del barco.

**FCA (Free Carrier At)**  
Libre transportista hasta

El Incoterm FCA significa que el vendedor entrega la mercancía al transportista (carrier), libre de todo gasto y lista para ser puesta a bordo del medio de transporte (terrestre, aéreo o marítimo) convenido.

Esta cotización incluye: el valor de la mercancía; el costo del empaque y/o embalaje; el transporte hasta el lugar de embarque convenido o terminal de carga donde se encuentre el transportista; los gastos de maniobra de carga; pagar los aranceles de exportación si así lo conviene con el comprador. El flete y el seguro de la mercancía son responsabilidad del comprador.

Si se utiliza esta cotización, el crédito documentario podrá ser negociable contra la factura comercial y el documento de embarque, y si se requieren, lista de empaque y los certificados.

**Grupo C**

**CFR (Cost and Freight)**  
Costo y Flete

La cotización CFR sustituye a la cotización C & F y se traduce como costo y flete. En este Incoterm, el vendedor es responsable, además de lo que se incluye en FOB, del costo del flete hasta el puerto marítimo de destino, pero sin bajar la mercancía del buque.

Esta cotización junto con FOB son las más utilizadas por las obligaciones que otorgan al comprador y al vendedor.

Esta cotización incluye: el valor de la mercancía, el costo del empaque y/o embalaje, el transporte hasta un costado del buque en el puerto de embarque, los gastos de maniobra de carga a bordo del buque, pagar el flete hasta el puerto de destino y pagar los aranceles de exportación.

Si se utiliza esta cotización, el crédito documentario podrá ser negociable contra la factura comercial y el documento de embarque (indicando que el flete es pagado), y si se requieren, también contra lista de empaque y los certificados. Se aplica solamente para embarques marítimos y para aquellos que se realicen a través de ríos o canales navegables.

**CIF (Costo Insurance and Freight)**  
Costo Seguro y Flete

Mediante esta cotización, el vendedor es responsable, además de lo que se incluye en CFR, del seguro hasta el puerto marítimo de destino, pero sin bajar la mercancía del buque.

Si se utiliza esta cotización, el crédito documentario podrá ser negociable contra la factura comercial y el documento de embarque y, si se requieren, también contra lista de empaque y los certificados.

Aplica solamente para embarques marítimos y para aquellos que se realicen a través de ríos o canales navegables.

**CPT (Carriage Paid To)**  
Transporte pagado hasta

Este Incoterm significa transporte pagado hasta un punto de destino convenido. Se considera la contraparte de la cotización CFR, ya que cubre y ampara las mismas obligaciones y responsabilidades para el vendedor y el comprador, sólo se diferencian por los medios de transporte que pueden utilizarse, pues la cotización CFR es exclusivamente para embarques marítimos y la CPT para cualquier medio de transporte, sobre todo terrestre y aéreo.

Debe considerarse que la responsabilidad del vendedor termina cuando entrega la mercancía al transportista en la terminal de carga convenida o en el lugar terrestre, aeropuerto o puerto marítimo.

**CIP (Carriage and Insurance Paid)**  
Transporte y seguro pagado

Este Incoterm es la contraparte de la cotización CIF, siendo utilizado para cualquier medio de transporte, sobre todo terrestre y aéreo.

Desde el punto de vista del precio que da el vendedor, esta cotización incluye: el valor de la mercancía, el costo del empaque y/o embalaje, pagar el flete hasta el lugar terrestre, aeropuerto o puerto

marítimo de destino, pagar el seguro de la mercancía y pagar los aranceles de exportación.

En la práctica, es común que esta cotización se utilice básicamente para embarques aéreos y terrestres, y que se opte por la cotización CIF para embarques por mar en virtud de que ésta sí obliga al vendedor a poner la mercancía al bordo del buque, y con CPT el vendedor sólo se hace responsable de entregarla al transportista, quien normalmente pasa a recogerla o la recibe en una terminal de carga.

#### Grupo D

DES (Delivery Ex Ship)

Entrega sobre el buque

El Incoterm DES significa que el vendedor se obliga y responsabiliza de entregar la mercancía en las condiciones pactadas con el comprador y a bordo del buque en el puerto de destino.

Esta cotización incluye: el valor de la mercancía, el costo del empaque y/o embalaje, el transporte hasta un costado del buque en el puerto de embarque, los gastos de maniobra de carga a bordo del buque, pagar el flete hasta el puerto de destino, pagar el seguro de la mercancía hasta el puerto de destino y pagar los aranceles de exportación.

Si se utiliza esta cotización, el crédito documentario podrá ser negociable contra la factura comercial y el documento de embarque, y si se requieren, también contra lista de empaque y los certificados.

Se aplica solamente para embarques marítimos y para aquellos que se realicen a través de ríos o canales navegables.

DEQ (Delivery Ex Quay)

Entrega en el muelle

La cotización DEQ significa que el vendedor se obliga y responsabiliza de entregar la mercancía en el muelle del puerto de destino incluyendo lo estipulado en DES además de bajar la mercancía del buque y dejarla libre de todo gasto, incluyendo los aranceles de importación.

En caso de un siniestro, el vendedor es responsable de reclamar el seguro, reponer la mercancía y enviarla nuevamente al comprador.

En caso de crédito documentario se negocian los mismos documentos que en la cotización DES.

**DAF (Delivery At Frontier)**  
Entrega en frontera

Esta cotización se recomienda para embarques terrestres (camión o ferrocarril), significa para el vendedor la responsabilidad de entregar la mercancía en el lugar acordado en la frontera. Si el vendedor se obliga a entregar la mercancía en el país del comprador lo hará antes de pasar la aduana de entrada habiendo cubierto todos los trámites y gastos de exportación.

**DDU (Delivery Duty Unpaid)**  
Entrega sin pagar aranceles de importación

El Incoterm DDU significa para el vendedor la responsabilidad de entregar la mercancía en el punto de destino convenido sin pagar los aranceles de importación.

El precio que da el vendedor en esta cotización incluye: el valor de la mercancía, el costo del empaque y/o embalaje, el transporte, pago de flete y seguro hasta el lugar terrestre, aeropuerto o puerto de destino acordado y los aranceles de exportación. Se aplica en todo tipo de embarques.

**DDP (Delivery Duty Paid)**  
Entrega con aranceles de importación pagados

El vendedor acepta la responsabilidad de entregar la mercancía en el lugar terrestre, puerto marítimo o aeropuerto de destino convenido (país del comprador) y pagar los aranceles de importación también se aplica en todo tipo de embarques y si se negocia un crédito documentario se consideran los documentos básicos de factura comercial y documento de embarque.

La característica esencial de las cotizaciones de este grupo, es que el vendedor asume totalmente la responsabilidad de entregar la mercancía en el lugar de destino convenido. Sin embargo, no está obligado a presentar póliza o certificado de seguro al banco notificador y/o confirmador.

Analizando esta información, podemos decir que la cotización EXW representa la mayor responsabilidad para el comprador y mínima para el vendedor ya que el primero debe encargarse de realizar trámites de exportación e importación, contratar el transporte desde la bodega del vendedor hasta su bodega y asegurar la mercancía. Por su parte, con el Incoterm DDP el vendedor asume la mayor responsabilidad limitándose el

comprador a recibir la mercancía en el destino convenido libre de todo trámite y pago.

Aplicabilidad por medio de transporte:

Los Incoterms FAS, FOB, CFR, CIF, DES y DEQ, aplican únicamente para embarques marítimos y por ríos navegables. Los más comunes y requeridos en este tipo de embarques son: FOB, CFR y CIF,

Los Incoterms EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU y DDP, aplican para embarques que se realizan utilizando cualquier medio de transporte. Siendo FCA, CPT y CIP los más utilizados para embarques terrestres o aéreos, debido a que comparten las obligaciones y responsabilidades de comprador y vendedor.

Es preciso mencionar que a partir del 1° de Enero del 2000, entraron en vigor los Incoterms 2000, los cuales reflejan con mayor precisión las prácticas comerciales internacionales, adaptándose de igual manera a los avances tecnológicos que facilitan la negociación entre las partes.

Por lo que se recomienda se indiquen de la siguiente manera en el contrato de venta, ejemplo: "FOB Incoterms 2000".

A continuación se mencionan los principales cambios de los Incoterms 2000:

- Cambios en las obligaciones de trámites aduanales en los términos FAS y DEQ.
- Las obligaciones de embarque y desembarque en el término FCA.
- Cambios en el término DAF, relacionados con el punto de entrega de la mercancía y el medio de transporte.
- Notificación de entrega de la mercancía por medio de sistemas electrónicos EDI-messages.
- El uso de variables; EXW loaded, FOB stowed and trimmed, CIF landed, DEQ cleared for export, etc.

Asimismo, en todos los Incoterms 2000, el vendedor debe pagar los costos relativos a la verificación de la calidad, medida, peso y conteo de la mercancía, para ponerla a disposición del comprador.

De igual manera, el vendedor debe hacerse cargo del empaque de la mercancía y debe marcarlo adecuadamente con los símbolos respectivos que ayuden a su protección y manejo adecuado, a menos que

específicamente la mercancía no requiera de ningún empaque en particular.

Para poder escoger el Incoterm adecuado en una relación comercial se recomienda:

- Verificar que no existan restricciones o diferente interpretación en su país.
- Valorar las ventajas competitivas que ofrece cada Incoterm.
- Determinar quien contrata y/o paga el transporte internacional.
- Establecer en qué punto se va a dar la transferencia de riesgos.
- Determinar a quién le corresponde llevar a cabo los trámites y cubrir los gastos de exportación e importación.

Es importante mencionar que además de los Incoterms de la CCI existen otras cotizaciones denominadas RAFTD (Revised American Foreign Trade Definitions) o Definiciones Revisadas del Comercio Exterior Americano). Estos términos de venta fueron creados en 1919 por la Cámara de Comercio de los Estados Unidos de América y revisados en 1941. Fueron creados con objeto de definir términos de venta, para importadores y exportadores de ese país, en su comercio con otras naciones, en particular con las de Latinoamérica. Su ámbito de acción es regional y no internacional, como lo son los Incoterms de la CCI. Sin embargo, debido a su falta de actualización, el Senado de los Estados Unidos de América, dejó sin efecto su aplicabilidad en 1985, reconociendo expresamente a los Incoterms de la CCI.

Las RAFTD se componen de 6 términos de venta:

**Ex Factory**

También se le conoce como Ex Mill, Ex Mine, Ex Plantation o Ex Warehouse. La responsabilidad del vendedor termina cuando entrega la mercancía al comprador en el lugar convenido (fábrica, molino, mina, plantación o almacén del vendedor). No incluye el flete al país del comprador, el seguro sobre la mercancía ni los tramites y aranceles de exportación e importación.

**F.O.B. (Free on Board)**

Representa para el vendedor la responsabilidad de poner la mercancía a bordo del medio de transporte. Contiene seis variables:



- FOB named inland carrier at named inland point of departure, freight collect. Aplicable para transportes terrestres, por lo que se puede hablar de FOB camión, FOB ferrocarril y FOB avión.
- FOB named inland carrier at named inland point of departure, freight prepaid. Aplicable para transportes terrestres, por lo que se puede hablar de FOB camión, FOB ferrocarril y FOB avión.
- FOB named inland carrier at named inland point of departure, freight allowed to. Aplicable para transportes terrestres, por lo que se puede hablar de FOB camión, FOB ferrocarril y FOB avión.
- FOB named inland carrier at named inland point of exportation. Aplicable para transportes terrestres, por lo que se puede hablar de FOB camión, FOB ferrocarril y FOB avión. Esta cotización es el antecedente del Incoterm DAF.
- FOB VESSEL named port of shipment. Aplicable solo para transportes marítimos.
- FOB named inland point in country of importation. Aplicable para cualquier tipo de transporte.

#### F.A.S. (Free Alongside Ship)

Representa para el vendedor la responsabilidad de entregar la mercancía al comprador a un costado del buque en el puerto de embarque.

#### C. & F. (Cost and Freight)

Representa para el vendedor la responsabilidad de entregar la mercancía al comprador en el puerto de embarque, pero con el flete pagado hasta el puerto de destino. El seguro de la mercancía lo debe contratar el comprador a partir del puerto de embarque hasta su fábrica, bodega o almacén. Se aplica sólo para embarques marítimos.

#### C.I.F. (Cost, Insurance and Freight)

Representa para el vendedor la responsabilidad de entregar la mercancía al comprador en el puerto de embarque, pero con el flete y el seguro de la mercancía pagado hasta el puerto de destino.

#### Ex Dock

También se conoce como Ex Quay o Ex Pier, el vendedor tiene la responsabilidad de entregar la mercancía al comprador en el muelle del puerto de destino con el flete y el seguro de la mercancía pagado hasta el puerto de destino y libre de todo trámite y arancel de exportación e importación. Se aplica sólo para embarques marítimos.

#### **4.4. Regulaciones Arancelarias**

Cuando se considera exportar un determinado producto es necesario considerar todas aquellas restricciones que pueda tener este para poder ser comercializado en un mercado determinado, ya sean estas referentes a aranceles específicos o a características cuantitativas o cualitativas que el producto debe cumplir.

“Los aranceles son impuestos que se aplican en el comercio exterior para agregar valor al precio de las mercancías en el mercado de destino.”<sup>15</sup>

Los aranceles mas usuales son:

Ad valórem, se emplea en la mayoría de las tarifas de importación y se expresa en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía. Se calcula con base en el valor de la factura, el cual debe determinarse conforme a las normas internacionales previstas en el Art. VII del acuerdo de la Organización Mundial de Comercio.

La legislación mexicana considera como base gravable el valor de la transacción (expresado en la factura) más los gastos del flete hasta el punto de exportación, así como los correspondientes a la manipulación de la mercancía.

Arancel específico, se expresa en términos monetarios por unidad de medida. Sin embargo, actualmente se usa cuando se requiere controlar de manera muy especial el manejo de ciertas mercancías.

Arancel mixto, es una combinación de los anteriores.

En función del origen de las mercancías los países otorgan diversos tratamientos arancelarios. Por lo que sus tarifas de importación pueden tener hasta tres columnas:

- La primera, identifica el arancel general que se aplica a todos los países miembros de la OMC, y que generalmente es tratamiento de nación más favorecida.
- La segunda, corresponde al arancel aplicable a mercancías originarias de países a los que se concede trato preferencial (arancel inferior al general o exención del mismo) como resultado de un convenio comercial.

---

<sup>15</sup> “Guía Básica del Exportador”. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., México, pág. 59

- La tercera donde se encuentran los aranceles a las mercancías de países a los que se ha impuesto una sanción o castigo económico, por lo que su arancel es superior al general. Es el llamado trato diferencial.

#### Clasificación arancelaria

Las mercancías que se intercambian dentro del comercio internacional se clasifican con base en el sistema armonizado de designación y codificación de mercancías, el cual ha sido adoptado por más del 80% de todos los países.

Este sistema permite que una misma mercancía se codifique en forma idéntica tanto en las tarifas de importación como en las de exportación. Para ello se utilizan los primeros seis dígitos de la clasificación.

#### 4.5.Regulaciones no arancelarias

“Las regulaciones no arancelarias (BNA’S), son las herramientas de que dispone la administración pública para regular la circulación o tránsito de las mercancías de comercio exterior.”<sup>16</sup>

Su establecimiento responde a las necesidades de protección: salud, medio ambiente, seguridad fitozoosanitaria; y los compromisos internacionales contraídos por México, así las regulaciones no arancelarias tienen a partir de 1985 (entrada de México al GATT) una gran utilidad como elemento de política comercial.

De acuerdo con el artículo 20 de la ley de comercio exterior las regulaciones no arancelarias se deben de identificar en términos de la clasificación arancelaria aplicable a las mercancías reguladas o mejor dicho al sistema armonizado (SA), que a partir de 1996, fue reformado por la OMA, entre lo que destaca la creación de subpartidas para describir productos relativos a:

- El tráfico ilícito de narcóticos y sustancias psicotrópicas.
  - La protección de recursos forestales.
  - Las sustancias que dañan la capa de ozono (protocolo de Montreal).
  - El movimiento transfronterizo de residuos y desechos peligrosos (convenio de Basilea).

---

<sup>16</sup> Vargas Rodríguez, Ricardo. “Conferencia: Procedimiento Aduanal, Cuarto Diplomado en Cartas de Crédito”, México, pág 8

En consecuencia, México publicó nuevas tarifas arancelarias (importación y exportación), que al entrar en vigor hicieron necesario ajustar la normatividad que regula el comercio exterior en: regulaciones de la SECOFI y de las otras dependencias.

Por ello la COCEX se dió a la tarea de analizar conjuntamente con las dependencias del ejecutivo que poseen facultades normativas en materia de comercio exterior, la necesidad de reflejar las reformas del SA en las regulaciones no arancelarias, la conveniencia de reexpedir las disposiciones correspondientes con lo que se buscó facilitar la consulta sobre el esquema regulatorio correspondiente a cada tema; así como los casos de excepción.

Estas se dividen principalmente en dos tipos:

Regulaciones no arancelarias cuantitativas	Regulaciones no arancelarias Cualitativas
Permisos de importación o exportación	Regulaciones sanitarias
Cuotas	Regulaciones fitosanitarias
Precios oficiales	Requisitos de empaque
Impuestos antidumping	Requisitos de etiquetado
Impuestos compensatorios	Regulaciones de toxicidad
	Normas de calidad
	Marca de país de origen
	Regulaciones ecológicas
	Normas técnicas

#### Regulaciones no arancelarias cuantitativas

- Permisos de importación o exportación: se utilizan para autorizar el ingreso o salida de un producto en un país determinado, de acuerdo a las características del mismo.
- Cuotas: son impuestos que se aplican a los productos cuando ingresan a un nuevo mercado.
- Precios Oficiales: son aquellos precios establecidos por el gobierno para regular el comercio de algunas mercancías.
- Impuestos compensatorios y antidumping: son los establecidos por los gobiernos de un país a las importaciones provenientes de otro, cuando se considera que el valor de los productos es inferior al de su valor comercial normal en el mercado del país exportador.

#### Regulaciones no arancelarias cualitativas

- Sanitarias y Fitosanitarias: son aquellas establecidas para proteger la vida y la salud humana, animal y vegetal frente a ciertos riesgos que no existen en su territorio, como son: la introducción y

propagación de plagas y enfermedades llevadas por animales; la presencia en alimentos y forrajes de aditivos contaminantes, toxinas y organismos causantes de enfermedades.

Los aspectos básicos que cubren estas regulaciones, en términos generales son:

- Proceso de producción.
  - Uso de pesticidas y fertilizantes.
  - Pruebas de laboratorio.
  - Certificaciones sanitarias.
  - Regímenes de cuarentena.
  - Determinación de zonas libres de plagas y enfermedades.
- 
- Requisitos de empaque: se refiere a la utilización de empaques que respetan las regulaciones ecológicas en los países importadores.
  - Requisitos de etiquetado: son los requerimientos que deben cumplir los fabricantes, los exportadores y los distribuidores de un producto, sobre todo cuando su destino es el consumidor final. Debe señalar, entre otros, la marca, el contenido y los ingredientes con que se ha elaborado, así como las instrucciones de uso.
  - Regulaciones de toxicidad: se aplican a los productos en cuya elaboración se incorporen insumos peligrosos o dañinos a la salud humana.
  - Normas de calidad: son normas internacionales de calidad adoptadas por diversos países, las cuales tienden a estandarizarse. Destacan a nivel internacional las conocidas como ISO 9000 que certifican el proceso productivo de la empresa y la comercialización de productos.

Marca de país de origen:

- Regulaciones ecológicas: son las establecidas para proteger el ambiente, utilizando materiales reciclables y biodegradables.
- Normas técnicas: se refieren a las características y propiedades técnicas que debe tener una mercancía en un mercado específico.

El cumplimiento de estas normas técnicas permite garantizar a los consumidores que los productos que adquiere cuentan con la calidad, la seguridad y las especificaciones de fabricación adecuadas para proporcionarle la utilidad buscada.

En estas normas se expresan directrices sobre medidas, tamaño, dimensiones, compresión, inflamabilidad, terminología, símbolos, embalaje, mercado, entre otras, aplicables a un bien o proceso de producción.

#### **4.6. Procedimiento Aduanal**

En el Comercio Exterior existe una gama de actividades implícitas, entre las que pueden distinguirse El Procedimiento Aduanal y El Tráfico de Mercancías que forman parte de la Logística Internacional.

Por lo que a la operación aduanera respecta, es de vital importancia remarcar que a ella le corresponde realizar la correcta clasificación arancelaria de las mercancías, toda vez que con esta identificación se podrá definir las regulaciones y restricciones arancelarias y no arancelarias.

Como se mencionó anteriormente la identificación arancelaria de los productos se realiza utilizando la Nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, que en México está vigente a partir del 1 de Julio de 1988 y es utilizado en más del 80 % de los países del mundo. En nuestro país, se realiza en base a las Tarifas de las Leyes de los Impuestos Generales de Importación y Exportación, que están integradas por XXII secciones y 98 capítulos; y cuyo sistema esta regido y administrado por la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial.

El organismo encargado de llevar a cabo todos los trámites, actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo, de acuerdo con los diferentes tráfico y regimenes aduaneros es el Despacho Aduanal, en el que el Agente Aduanal es quien actúa como consignatario o mandatario de un determinado importador o exportador y que puede llevar a cabo los trámites relacionados con el despacho de las mercancías. Además de ser el encargado de realizar y cumplir cada uno de los pasos que determinan el Procedimiento Aduanal de Exportación de Mercancías, que a continuación se detallan :

- a. Entrega de Mercancías por parte del mandante a su Agente Aduanal o mandatario, el cual procede a la revisión previas de la mercancía para confrontar lo declarado en la factura comercial y lista de empaque.
- b. Entrega y revisión de la siguiente documentación requerida para la exportación por parte del agente aduanal: Factura Comercial, Lista de Empaque, Certificado de Origen, Certificado de Análisis (en caso

de que sea un producto químico), Carta Técnica (para transporte de productos químicos), Los documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias (en caso de que la mercancía esté sujeta a ellas) y la Carta de Instrucciones y Encomienda (en donde deberá mencionarse las condiciones en que deberá realizarse el despacho aduanal de mercancías).

- c. Elaboración del Pedimento Aduanal de Exportación, que es la forma oficial autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público que ampara la legal salida de la mercancía del territorio nacional. Cuenta con 46 campos de llenado y para elaborarlo se requiere realizar la clasificación arancelaria de las mercancías.
- d. El pedimento aduanal deberá presentarse al módulo bancario, para el pago de las contribuciones que sean generadas por concepto del despacho aduanal de las mercancías, en el caso de exportación las contribuciones que deberán de pagarse son: Impuesto General de Exportación, Impuesto al Valor Agregado (para exportación se aplica la tasa 0%) y el Derecho de Trámite Aduanero (D.T.A.) que fue derogado a partir del 30 de Junio de 1999 para mercancías originarias de las partes integrantes del TLCAN.
- e. Una vez pagadas las contribuciones, se procede a presentar la mercancía, pedimento de exportación y documentación requerida al Módulo de Selección Automatizado (semáforo fiscal), para que este determine el Desaduanamiento Libre (verde) o Reconocimiento Aduanero (rojo).
- f. Se entrega la mercancía ya despachada aduanalmente, con la documentación que ampara su legal salida del territorio nacional, al medio de transporte determinado para su exportación, el cual puede ser una línea aérea, una naviera o al transportista terrestre, dándole salida del Recinto Fiscal o Aduana.

## **Caso Práctico**

---

En el presente caso práctico se plantea una negociación internacional, en el cual se muestra el proceso de notificación y cobro de un crédito documentario que ejerce un exportador al realizar una venta de artesanías de barro. El objetivo principal es mostrar los principales documentos relacionados en este caso específico así como los documentos que emite el banco para el exportador desde la notificación hasta el pago del crédito.

Cerámica Mexicana, S.A. de C.V. es una empresa creada desde 1993 dedicada a la exportación de artesanías y macetas de barro, cuya fabricación es 100% a mano, tiene su domicilio fiscal en Los Cipreses No. 116, Col. El Rocío, Cuautitlán, Edo. De México. C.P. 54800.

Inició sus operaciones de exportación en Junio de 1995, participando en la feria del regalo del World Trade Center México, a partir de ahí empezó a concentrar sus ventas al mercado europeo y estadounidense, los cuales hoy en día alcanzan un 70% de su producción.

Como resultado del interés de expandir las ventas en el mercado europeo, el año pasado participó en una de las ferias de comercialización de artículos para jardín más importantes en Europa "Spoga Gafa", en donde contactó con el Sr. Manfred Goodwin de La Hacienda, empresa mayorista cuyos principales clientes son dos cadenas de centros jardineros con tiendas en Holanda y Alemania.

La oficina central de La Hacienda se encuentra en: Fortuna 25, 4307 Róterdam, Holanda.

Estas empresas han decidido realizar el pago de la compra del primer contenedor con una carta de crédito irrevocable y confirmada en términos FOB Veracruz Incoterms 2000. Se ha seleccionado este Incoterm considerando el lugar de destino y las características propias del producto (macetas de barro con pesos promedio de 8 a 35 kg.), el transporte más viable es cargar en contenedores marítimos, ya que si se quisiera enviar esta mercancía por avión, la relación peso-volumen por la que se cotizan los envíos en este medio de transporte elevaría tanto su precio que lo dejaría totalmente fuera del mercado, invirtiendo más el comprador en flete que en el propio precio de la mercancía.

Asimismo, se ha optado FOB por la forma en que ambas partes comparten obligaciones y responsabilidades.



Condiciones:

- Exportación de macetas de barro México – Róterdam.
- Cantidad 830 macetas de barro, diferentes modelos según pedido proforma.
- Importe en dólares americanos.
- Incoterms 2000 FOB Veracruz
- Entregas parciales prohibidas
- Transbordos prohibidos
- Fecha límite de embarque: 20 de Febrero de 2000
- Medio de transporte: multimodal
- Pago a 90 días fecha de embarque.

De acuerdo al Incoterm seleccionado en este caso el vendedor es responsable de:

- Entregar la mercancía con las características especificadas por el comprador, con el empaque que se haya seleccionado como el más adecuado para su protección.
- Realizar los trámites de exportación.
- Entregar la mercancía en el puerto marítimo de embarque a un costado del buque.
- Contratar el transporte, pero sin pagar el flete.
- Conseguir el documento de transporte, indicando que el flete es por cobrar.

Finalmente, debemos señalar que el certificado de origen presentado corresponde a la forma GSP para garantizar el origen de estas mercancías en Holanda. Sin ser el único formato existente, ya que este varía dependiendo de que México tenga acordado un Tratado de Libre Comercio con el país importador.

Al aceptar el banco la apertura de la carta de crédito, confirma a su cliente con la siguiente carta:

Enero 26, 2000.

La Hacienda  
Fortuna 25  
4307 Rotterdam,  
Holanda

At'n Manfred Goodwin  
Director General

Por medio de la presente nos permitimos enviar a ustedes copia de la transmisión de la carta de crédito No. 115539, establecida a través de nuestro banco corresponsal, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

Asimismo, le solicitamos que en un plazo no mayor de 24 horas nos informe por escrito sus comentarios al respecto, en el supuesto de existir alguna discrepancia, ya que en el evento de no recibirlo daremos por entendido que la carta de crédito ha sido establecida correctamente.

Finalmente le solicitamos se sirva abonar a nuestra cuenta 1234685-2, el importe de 50.00 USD por concepto de apertura de esta carta de crédito.

Atentamente,

Ing Bank N.V.

Asimismo, se pone en contacto con el corresponsal quien a su vez notifica al beneficiario (exportador) la confirmación de la carta de crédito.

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.  
BANCA DE DESARROLLO

Camino a Sta. Teresa 1679, Col. Jardines del Pedregal,  
C.P. 01900, Deleg. Alvaro Obregón, México, D.F.

CONFIRMACIÓN DE CARTA DE CREDITO DE EXPORTACIÓN

Beneficiario	Banco Emisor:
Cerámica Mexicana, S.A. de C.V.	Ing. Bank N. V.
Los Cipreses No. 116 Col. El Rocío, Cuautitlán, Edo. De México	Doc. Trade Dept. Bijlmerdreef 109 1102 BW Rotterdam
México	The Netherlands

Fecha: January 20, 2000.

Referencia: E081784/ 115539

Importe: USD 12,681.60 10 PCT +/-

Adjuntamos Carta de Crédito establecida a su favor, por instrucciones del banco corresponsal agregamos nuestra confirmación a esta carta de crédito, y por lo tanto nos comprometemos a honrar los documentos emitidos en estricto acuerdo con sus términos y condiciones.

Para negociar esta carta de crédito, favor de enviarnos un juego extra de los documentos solicitados para nuestros registros anexando el original de esta comunicación y sus modificaciones (en su caso).

Nuestra comisión de confirmación es por: 50.00 US dólares

Instrucciones:

- Los documentos deberán presentarse estricta y literalmente de acuerdo a los términos de esta carta de crédito; sin embargo, en caso de que no estén en posibilidades de cumplirlos, favor de comunicarse directamente con su cliente solicitándole las modificaciones correspondientes.
- Favor de tomar nota que el pago a ustedes se realizará después de haber certificado que los documentos cumplen estricta y literalmente con los términos de esta carta de crédito.

De la siguiente manera:

- Cheque en moneda nacional (se expide en 24hrs.)
- Giro en dólares (se expide en 48 hrs.)
- Transferencia de fondos en:
  - Moneda Nacional en bancos nacionales (en un plazo de 24 hrs.)

- Dólares en bancos extranjeros (en un plazo de 24hrs.)
  - Dólares en bancos nacionales (en un plazo de 48 hrs.)
- Esta carta de crédito esta sujeta a las reglas y usos uniformes relativos a créditos documentarios , revisión 1993 de la Cámara Internacional de Comercio, folleto 500

-----Transmisión-----

Recibido como SWIFT

Prioridad del Sistema: Normal

Referencia del Mensaje: 1048 990331 MBNCEMXXMMXXXXN020

-----Encabezado del Mensaje-----

Emisión del Swift Original

FIN 700 Emisión de un Crédito Documentario

Emisor: INGBNL2UUXXX

ING BANK N.V.

HOLLAND NL

Receptor: BNCEMXXMMXXXXN020

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.

MÉXICO MX

-----Texto del Mensaje-----

27: Número del mensaje y total  
1/1

40A: Forma del crédito documentario  
IRREVOCABLE

20: Número del crédito documentario  
115539

31C: Fecha de emisión  
00/01/20

31D: Fecha y lugar de expiración  
00/03/12 MEXICO

50: Solicitante  
LA HACIENDA  
FORTUNA 25, 4307 ROTTERDAM, HOLANDA

59: Beneficiario  
CERAMICA MEXICANA, S.A. DE C.V.  
LOS CIPRESES NO. 116, COL. EL ROCIO  
CUAUTITLAN, EDO. DE MEXICO  
CODIGO POSTAL 54800, MÉXICO

32B: Moneda e importe  
Moneda: USD (US DOLARES)  
Importe: 12,681.60

41A: Entidad/modalidad - Direc SWIF  
BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.  
1700BNCEMXXMMXXXXN020

MÉXICO MX  
POR ACEPTACION

- 42C: Condiciones para librar letras  
90 DIAS DE LA FECHA DE EMBARQUE
- 42A: Librado  
BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C  
CIUDAD DE MEXICO
- 43P: Expedición parcial  
PROHIBIDAS
- 43T: Transbordos  
PROHIBIDOS
- 44A: Cargar/Entregar/recibir en/de,  
VERACRUZ, MÉXICO
- 44B: Para transportar a  
RÓTTERDAM, HOLANDA
- 44C: Fecha límite de embarque  
00/02/20
- 45A: Descripción bienes y/o servicios  
830 MACETAS DE BARRO, DIFERENTES MODELOS SEGUN FACTURA  
PROFORMA/ORDEN HAC01-0200 DEL 15 DE ENERO DEL 2000.  
FOB VERACRUZ
- 46A: Documentos necesarios  
JUEGO COMPLETO DEL CONOCIMIENTO DE EMBARQUE LIMPIO,  
COMBINADO, DEBIDAMENTE FIRMADO EN 3 ORIGINALES Y 3 COPIAS,  
CONSIGNADO A LA ORDEN DE LA HACIENDA. NOTIFICAR A LA  
HACIENDA Y MOSTRANDO TRANSPORTE POR COBRAR.  
FACTURA COMERCIAL EN 1 ORIGINAL Y 5 COPIAS, EMITIDO A  
NOMBRE DE LA HACIENDA.  
LISTA DE EMPAQUE EN 1 ORIGINAL Y 5 COPIAS  
CERTIFICADO DE ORIGEN EN 1 ORIGINAL Y 3 COPIAS
- 47A: Otras condiciones  
LAS LETRAS DEBEN TENER LA MISMA FECHA QUE LA MARCADA EN  
EL CONOCIMIENTO DE EMBARQUE.  
LOS DOCUMENTOS DEBEN INDICAR EL NUMERO DE LA CARTA DE  
CREDITO: 115539
- 71B: Cargos  
LAS COMISIONES Y CARGOS BANCARIOS DEL BANCO EMISOR SON  
POR CUENTA DEL ORDENANTE, LOS DEMAS SON A CARGO DEL  
BENEFICARIO.
- 48: Periodo de presentación  
LOS DOCUMENTOS DEBEN SER PRESENTADOS A MAS TARDAR 21  
DIAS DESPUÉS DE LA FECHA DE EMBARQUE
- 49: Instrucciones de confirmación  
CONFIRMADO
- 53A: Reembolso  
INGBUS33
- 78: Instrucciones bco que paga/acepta/negoc:  
AL VENCIMIENTO POR FAVOR SOLICITAR REEMBOLSO A TRAVES DE  
NUESTRA AGENCIA EN NUEVA YORK.

ESTA CARTA DE CREDITO ESTA SUJETA A LAS REGLAS Y USOS  
UNIFORMES RELATIVOS A LOS CREDITOS DOCUMENTARIOS  
PUBLICACIÓN 500 REVISION 1993 DE LA CCI.

Este documento se emite en inglés.

-----Transmisión-----

Received from SWIFT  
Network Priority: Normal  
Message Output Reference: 1048 990331 MBNCEMXXMMXXXXN020

-----Message Header-----

Swift Output Original  
FIN 700 Issue of a Documentary Credit  
Sender: INGBNL2UXXXX  
ING BANK N.V.

HOLLAND NL

Receiver: BNCEMXXMMXXXXN020  
BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.

MÉXICO MX

-----Message Text-----

27: Sequence of Total  
1/1  
40A: Form of Documentary Credit  
IRREVOCABLE  
20: Documentary Credit Number  
115539  
31C: Date of Issue  
00/01/20  
31D: Date and Place of Expiry  
00/03/12 MEXICO  
50: Applicant  
LA HACIENDA  
FORTUNA 25, 4307 ROTTERDAM, HOLANDA  
59: Beneficiary  
CERAMICA MEXICANA, S.A. DE C.V.  
LOS CIPRESES NO. 116, COL. EL ROCIO  
CUAUTITLAN, EDO. DE MEXICO  
CODIGO POSTAL 54800, MÉXICO  
32B: Currency Code, Amount  
Currency: USD (US DOLLAR)  
Amount: 12,681.60  
41A: Available with/by - SWIFT Addr  
BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.  
1700BNCEMXXMMXXXXN020

MÉXICO MX  
BY ACCEPTANCE



- 42C: Drafts at:  
90 DAYS FROM SHIPPING DATE
- 42A: Drawee  
BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.  
MÉXICO CITY
- 43P: Partial Shipments  
PROHIBITED
- 43T: Transshipment  
PROHIBITED
- 44A: On Board/Disp/Taking Charge  
VERACRUZ, MÉXICO
- 44B: For Transportation to  
RÓTTERDAM, HOLANDA
- 44C: Latest Date of Shipment  
00/02/20
- 45A: Descp of Goods and/or Services  
830 PCS. CLAY HANDICRAFTS AS PROFORMA INVOICE /ORDER  
HAC01-0200 DATED JANUARY 15th, 2000.  
FOB VERACRUZ
- 46A: Documents Required  
FULL SET CLEAN ON BOARD COMBINED TRANSPORT OCEAN BILL OF  
LADING DULY SIGNED IN 3 ORIGINALS AND 3 COPIES, CONSIGNED TO  
THE ORDER OF LA HACIENDA. NOTIFY TO LA HACIENDA AND  
SHOWING FREIGHT COLLECT.  
COMERCIAL INVOICE IN ORIGINAL AND 5 COPIES, ISSUED IN THE  
NAME OF LA HACIENDA  
PACKING LIST IN ORIGINAL AND 5 COPIES  
CERTIFICATE OF ORIGIN IN ORIGINAL AND 3 COPIES
- 47A: Additional Conditions  
DRAFT IS TO BE DATED THE SAME DATE OF THE SHIPMENT DATE OF  
THE RELATIVE TRANSPORT DOCUMENT  
DOCUMENTS MUST INDICATE OUR L/C NUMBER 115539
- 71B: Charges  
ALL BANKING CHARGES OTHER THAN THOSE OF THE ISSUING BANK  
ARE FOR BENEFICIARIES' ACCOUNT
- 48: Period for Presentation  
DOCUMENTS MUST BE PRESENTED 21 DAYS WITHIN ISSUANCE DATE  
OF SHIPPING DOCUMENT
- 49: Confirmation Instructions  
CONFIRM
- 53A: Reimbursing Bank  
INGBUS33
- 78: Instruction to the Paying / Accepting / Negotiating Bank  
AT MATURITY PLEASE OBTAIN REIMBURSE THROUGH OUR NEW YORK  
AGENCY  
PLEASE QUOTING THE REIMBURSE NUMBER AND L/C NUMBER IN  
ALL MSGS.  
THIS L/C IS SUBJECT TO ICC REV. 500 PUBL. 1993.

## Mensaje Telex

Al: Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

Ciudad de México, México

Del: Ing. Bank N.V., Róterdam, Holanda

Por orden y cuenta de la Hacienda, Fortuna 25, 4307 Róterdam, Holanda, emitimos este crédito documentario con la referencia d/c 1048 990331 MBNCEMXXMMXXXN020 por 12,681.00 (doce mil seiscientos ochenta y un dólares americanos), con un 10% más o menos de variación a favor de Cerámica Mexicana, S.A. de C.V., Los Cipreses No. 116, Col. El Rocio, Cuautitlán, Edo. De México. C.P. 54800. Con fecha de vencimiento 12 de Marzo del 2000. Disponible en sus cajas, a un plazo de noventa días después de la fecha de embarque y acompañadas de los siguientes documentos:

- **Factura comercial** en original y 5 copias, emitido a la orden de La Hacienda
- **Lista de empaque** en original y 5 copias
- **Cubriendo:** FOB Veracruz 830 macetas de barro, según Factura Pro forma / Orden HAC01-0200, fechada 15 de Enero del 2000.
- **Juego completo del conocimiento de embarque limpio, combinado**, debidamente firmado en 3 Originales y 3 copias, consignado a la orden de La Hacienda, notificar a La Hacienda, mostrando embarque de Veracruz a Holanda y recibido a bordo a más tardar el 20 de Febrero del 2000. Marcado Flete por Cobrar.
- **Certificado de origen** en original y 3 copias
- **Embarques Parciales** no permitidos
- **Transbordos** no permitidos

### Condiciones especiales:

- Los documentos deben indicar el número de la carta de crédito 115539
- Esta carta de crédito esta sujeta a las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios publicación 500 revisión 1993 de la CCI.

Los documentos deben ser presentados a mas tardar 21 días después de la fecha de embarque.

Las comisiones y cargos bancarios del banco emisor son por cuenta del ordenante, los demás son a cargo del beneficiario.

Esta carta de crédito expira el 12 de Marzo del 2000 en la ciudad de México.

Los documentos deben cumplir estrictamente con los términos de esta carta de crédito.

Este es un instrumento operativo y no se enviará ninguna confirmación por correo, por favor avisen urgentemente al beneficiario.

**Por la presente confirmamos esta carta de crédito** y de este modo nos comprometemos a que todas las letras de cambio presentadas serán debidamente respetadas por nosotros.

Atentamente,

Departamento de Crédito Documentarios  
Ing Bank N.V.

Este documento se emite en inglés.

Mensaje Telex

To: Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

México city, México

From: Ing Bank N.V., Rotterdam, The Netherlands

By order and for account of La Hacienda, Fortuna 25, 4307 Róterdam, Holanda., we have issued a documentary credit under our reference d/c 1048 990331 MBNCEMXXMMXXXXN020 for USD 12,681.60 10% more or less (Twelve thousand six hundred and eighty one USD) in favor of Cerámica Mexicana, S.A. de C.V., Los Cipreses No. 116, Col. El Rocío, Cuautitlán, Edo. De México. C.P. 54800 with an expiry date of March 12, 2000. Available at your counters for acceptance at 90 days after bill of lading date and accompanied by the following documents:

- **Commercial Invoice** in original and five copies, issued to the order of La Hacienda.
- **Packing List** in original and five copies.
- **Covering:** FOB Veracruz aprox. 830 clay handicrafts. As pro forma invoice/Order HAC01-0200 dated January 15th, 2000.
- **Full set clean on board combined transport ocean bill of lading** duly signed in three originals and three non-negotiable copies, consigned to the order of the applicant, notify La Hacienda and words evidencing shipment from Veracruz to Rotterdam, Holland and dated on board not later than February 20th, 2000. Showing Freight Collect.
- **Certificate of Origin** in original and three copies.
- **Partial Shipments** not allowed.
- **Transhipments** not allowed.

Special conditions:

- Documents must indicate our l/c number 115539
- This letter of credit is subject to ICC Rev. 500 Publ. 1993.

Documents must be presented for negotiation at your counters within 21 days after shipment document

All banking charges other than those of the issuing bank are for beneficiaries' account.

This documentary credit expires on March 12, 2000 in Mexico City.

Documents must conform strictly with the terms of this credit.

This is an operative instrument and no mail confirmation will follow: please advise beneficiary urgently.

**We hereby confirm this credit** and thereby undertake that all drafts drawn and presented as specific will be duly honored by us.

We hereby agree with the drawers, endorsers and bonafide holders of drafts drawn under and in compliance with the terms of this credit that such drafts will be duly honored on due presentation to the drawers if negotiated on or before the expiration date of this credit.

Except so far as otherwise expressly stated. This credit is subject to the Uniform Customs and Practices for Documentary Credits (1993 Revision) of International Chamber of Commerce Publication 500.

Regards

Documentary Credit Dept.  
Ing Bank N.V.

**CERAMICA MEXICANA, S.A. DE C.V.**

Los Cipreses No. 116, Col. El Rocío, Cuautitlán Edo. De México. C.P. 54800  
Tel. 52 58 72 16 21 Fax 52 58 72 16 22 RFC CME931007 DYA

Cuautitlán Méx., a 6 de Marzo del 2000.

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.  
Camino a Sta. Teresa 1679, Col. Jardines del Pedregal,  
C.P. 01900, Deleg. Alvaro Obregón, México, D.F.  
Depto. De Cartas de Crédito  
Lic. Juan Manuel González  
P r e s e n t e

Referencia del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.: E081784

Referencia de Ing Bank N.V.: 115539 000120

Importe USD 12681.60

De encontrar correcta la documentación que a continuación se detalla y adjunta, sirvanse liquidarnos de la siguiente manera:

- Abono en moneda nacional a nuestra cuenta de cheques el equivalente.
- Abono en dólares americanos a nuestra cuenta de cheques 13858161-5, plaza 001 de Bancomer.
- Mediante cheque de caja en moneda nacional a nuestro favor.
- Mediante giro en dólares americanos a nuestro favor, sobre cualquier banco en Nueva York, USA.

Autorizamos que las comisiones y gastos a nuestro cargo sean descontados del monto principal.

Documentos que se anexan:

- Factura comercial en 1 orig., más 5 copias.
- Lista de empaque en 1 orig., más 5 copias.
- B/L en 3 orig., más 3 copias.
- Certificado de origen en 1 orig., más 3 copias.

Agregamos un juego de copias para ustedes, así como también la carta de notificación original del crédito documentario.

En caso de que la documentación presentada contenga discrepancias, sirvanse notificar éstas a la: Lic. Andrea Cervantes, Gerente de exportaciones, al teléfono 58 72 52 51, fax: 58 72 52 52

Atentamente

Cerámica Mexicana, S.A. de C.V.



CERAMICA MEXICANA, S.A. DE C.V.

Los Cipreses No. 116, Col. El Rocío, Cuautitlán Edo. De México, C.P. 54800  
 Tel. 52 58 72 16 21 Fax: 52 58 72 1622 RFC CME931007 DYA

January 15<sup>th</sup>, 2000**PROFORMA INVOICE**

Exporter Cerámica Mexicana, S.A. de C.V.  
 Los Cipreses No. 116  
 Col. El Rocío, Cuautitlán  
 Edo. de México, C.P. 54800

Importer La Hacienda  
 Fortuna 25  
 4307 Rotterdam  
 Holland

Order HAC01 - 0200

Conditions FOB Veracruz INCOTERMS 2000

Delivering Date February 13<sup>th</sup>, 2000

Code	Quantity	Model	Price US DOLLARS	Total US DOLLARS
MMA	220	Pot/Maceta/Margarita	12.18	2,679.60
M-AZ	160	Pot/Maceta/Guirnaldas	16.02	2,563.20
MOR	180	Pot/Maceta/Orquideas	10.44	1,879.20
M-AM	160	Pot/Maceta/Amapolas	19.10	3,056.00
M-AL	110	Pot/Maceta/Alcatraces	22.76	2,503.60
	830	Total		12,681.60

(Twelve thousand six hundred and eighty one US dollars 60/100)



**CERAMICA MEXICANA, S.A. DE C.V.**

Los Cipreses N° 116, Col. El Rocío, Cuautitlán, Edo. de México C.P. 54800 Tel: 52 58 72 14 00 Fax 52 58 72 14 01

L/C 115539

**FACTURA**

**CUOTA TOTAL 12,681.60**

N° de factura  
Fecha de factura  
Id. cliente  
Condiciones  
Fecha de entrega

7508  
February 13th, 2000  
HAC01 - 0200  
FOB Veracruz  
February 13th, 2000

Contenedor  
Sello

40' HC APLU 901436-0  
A0948569

...

**VENDIDO A**

Nombre  
Dirección  
Teléfono  
Fax

La Hacienda  
Fortuna 25  
4307 Rotterdam  
Holland  
31 53 673 27 17  
31 53 673 28 05

...

N° REF.	CANT.	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL
M-MA	220	Pot/Macetas/Margaritas	12 18	2,679 60
M-AZ	160	Pot/Macetas/Guimaldas	16 02	2,563 20
M-OR	180	Pot/Macetas/Orquideas	10 44	1,879 20
M-AM	160	Pot/Macetas/Amapolas	19 10	3,056 00
M-AL	110	Pot/Macetas/Alcatraces	22 76	2,503 60
		Prices in Amencqn Dollars		
	830	Pcs. Clay Handicrafts		
		as preforma invoice/order		
		HAC01-0200 dated January		
		15th, 2000		

**SUBTOTAL 12,681.60**

(Twelve thousand six hundred and eighty one US dollars 60/100)

Envío y Manipulación

Pagos

**HAGA EFECTIVA ESTA CANTIDAD 12,681.60**

CONDICIONES 90 dias fecha de embarque

**CERAMICA MEXICANA, S.A. DE C.V.**

Los Cipreses No. 116, Col. El Rocío, Cuautitlán Edo. De México, C.P. 54800  
Tel: 52 58 72 16 21 Fax: 52 58 72 1622 RFC CME931007 DYA

February 13<sup>th</sup>, 2000**PACKING LIST**

Exporter Cerámica Mexicana, S.A. de C.V.  
Los Cipreses No. 116  
Col. El Rocío, Cuautitlán  
Edo. de México, C.P. 54800

Importer La Hacienda  
Fortuna 25  
4307 Rotterdam  
Holland

830 Pcs. Clay Handicrafts as Proforma Invoice/Order HAC01-0200  
Dated January 15<sup>th</sup>, 2000.

Code	Quantity	Model	Weight per Unit	Total Weight
MMA	220	Pot/Maceta/Margarita	17.00	3,740.00
M-AZ	160	Pot/Maceta/Guirnaldas	15.50	2,480.00
MOR	180	Pot/Maceta/Orquideas	8.00	1,440.00
M-AM	160	Pot/Maceta/Amapolas	23.00	3,680.00
M-AL	110	Pot/Maceta/Alcatraces	35.00	3,850.00
	830	Total Weight		15,190.00

**EMERY**  
**WORLDWIDE**

L/C 115539

**COMBINED TRANSPORT OCEAN BILL OF LADING**

Shipper/Exporter CERAMICA MEXICANA, S.A. DE C.V. LOS CIPRESSES NO. 116 COL. EL ROCIO, CUAUTITLAN, EDO DE MEXICO MEXICO C.P. 54800		Bill of Lading No 705 0095602	Container No APLU-9014360																												
To The Order To LA HACIENDA FORTUNA 25 4307 ROTTERDAM HOLLAND		Export Reference FACTURA 7508	Forwarding Agent - Reference																												
Notify Party LA HACIENDA FORTUNA 25 4307 ROTTERDAM HOLLAND		Point and Country of Origin CUAUTITLAN MEXICO																													
Pier		Domestic Routing/Export Instructions																													
Vessel Voyage No. YUCATAN	Port of Loading VERACRUZ MEXICO	For Delivery Apply To:																													
Port of Discharge ROTTERDAM, HOLLAND	For Transhipment To																														
MARKS AND NUMBERS	NO. OF PKGS.	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS	GROSS WT.	MSMN																											
CONTAINER NBR: APLU 901436-0 SEAL NBR: A0948569	1	1 (ONE) 40' HC CONTAINER ONLY  "SHIPPER'S LOAD AND COUNT" SAID TO CONTAIN:  830 PCS. CLAY HANDICRAFTS AS PROFORMA INVOICE/ORDER HAC01-0200 DATED JANUARY 15 <sup>TH</sup> , 2000.	15190 KGS.																												
<table border="1"> <tr> <td><b>CLEAN ON BOARD</b></td> <td><b>BOARD</b></td> </tr> <tr> <td>February 17<sup>th</sup>, 2000</td> <td></td> </tr> <tr> <td>EMERY OCEAN SERVICE</td> <td>SERVICE</td> </tr> </table>		<b>CLEAN ON BOARD</b>	<b>BOARD</b>	February 17 <sup>th</sup> , 2000		EMERY OCEAN SERVICE	SERVICE																								
<b>CLEAN ON BOARD</b>	<b>BOARD</b>																														
February 17 <sup>th</sup> , 2000																															
EMERY OCEAN SERVICE	SERVICE																														
<p>Receive by the Carrier in apparent good order and condition unless otherwise indicated hereon, the Container (s) and/or goods hereinafter mentioned to be transported and/or otherwise forwarded from the Place of Receipt to the intended Place of Delivery upon and subject to all the terms and conditions appearing on the face and back of this Bill of Lading. If required by the Carrier, this Bill of Lading duly endorsed must be surrendered in exchange for the Goods or delivery order.</p> <p><b>LIABILITY OF CARRIER IS LIMITED BY THE CARRIAGE OF GOODS BY SEA ACT.</b></p> <p>IN WITNESS WHEREOF THE CARRIER BY ITS AGENT HAS SIGNED 3 BILLS OF LADING, ALL OF THE SAME TENOR AND DATE, ONE OF WHICH BEING ACCOMPLISHED THE OTHERS TO STAND VOID</p>		<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3">FREIGHT CHARGES PAYABLE BY DESTINATION/CONSIGNEE</th> </tr> <tr> <th colspan="3">FREIGHT COLLECT</th> </tr> <tr> <th></th> <th>PREPAID</th> <th>COLLECT</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>OCEAN FREIGHT</td> <td>USD</td> <td>2100.00</td> </tr> <tr> <td>INLAND CARTAGE</td> <td>USD</td> <td>550.00</td> </tr> <tr> <td>THC</td> <td>USD</td> <td>50.00</td> </tr> <tr> <td>SERVICE FEE</td> <td>USD</td> <td>50.00</td> </tr> <tr> <td>EXPORT CUSTOM CLEARANCE</td> <td>USD</td> <td>250.00</td> </tr> <tr> <td></td> <td>USD</td> <td>3000.00</td> </tr> </tbody> </table>			FREIGHT CHARGES PAYABLE BY DESTINATION/CONSIGNEE			FREIGHT COLLECT				PREPAID	COLLECT	OCEAN FREIGHT	USD	2100.00	INLAND CARTAGE	USD	550.00	THC	USD	50.00	SERVICE FEE	USD	50.00	EXPORT CUSTOM CLEARANCE	USD	250.00		USD	3000.00
FREIGHT CHARGES PAYABLE BY DESTINATION/CONSIGNEE																															
FREIGHT COLLECT																															
	PREPAID	COLLECT																													
OCEAN FREIGHT	USD	2100.00																													
INLAND CARTAGE	USD	550.00																													
THC	USD	50.00																													
SERVICE FEE	USD	50.00																													
EXPORT CUSTOM CLEARANCE	USD	250.00																													
	USD	3000.00																													
<p><b>EMERY</b> <b>WORLDWIDE</b> 1-800-3650-8440</p> <p>JOSE MORALES AS AGENTS OF BEHALF OF TMM AS CARRIERS</p>		<p>FEBRUARY 17<sup>th</sup>, 2000</p>																													

L/C NUMBER: 115539

<p>1. Goods consigned from: exporter's business name, address, country  <b>CERAMICA MEXICANA, S.A. DE C.V.          LOS CIPRESES no.116, COL. EL ROCIO,          CUAUTITLAN, MEX. C.P. 54800</b></p>	<p>Reference No.   <b>GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES          CERTIFICATE OF ORIGIN          Combined declaration and certificate          FORM A</b>          Issued in <b>MEXICO</b>  <small>See notes overleaf</small></p>
<p>2. Goods consigned to: consignee's name, address, country  <b>LA HACIENDA          FORTUNA 25          4307 ROTTERDAM          HOLLAND</b></p>	<p>4. For official use</p>
<p>3. Means of transport and route, as far as known  <b>CUAUTITLAN TO VERACRUZ LAND TRANSP.          VERACRUZ TO ROTTERDAM BY SHIP</b></p>	

5. Item number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages, description of goods	8. Origin criterion (see notes overleaf)	9. Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoices
	<p>N/M             CONTAINER            NBR:            APLU 901436-0            SEAL NBR:            A0948569</p>	<p>830 CLAY HANDICRAFTS</p>	<p>P 691390</p>	<p>15190KG</p>	<p>7508,            FEBRUARY            13th, 2000</p>

<p>11. Certification          It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.</p>	<p>12. Declaration by the exporter          The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct, that all the goods were produced in <b>MEXICO</b> and that they comply with the origin requirements specified for these goods in the generalized system of preferences for goods exported to <b>NETHERLANDS</b>  <b>CUAUTITLAN, FEBRUARY 16th, 2000.</b></p>
---	---

## **Conclusiones**

---

El mundo moderno se encuentra inmerso en un ambiente cambiante, en donde es imperante la vanguardia en todos los aspectos legales, financieros, económicos, políticos y sociales, si se quiere estar en condiciones de competitividad.

Las aperturas comerciales dentro del comercio exterior, han dado la pauta para que cada uno de los países involucrados se comprometa a conocer todas las vertientes que pueden intervenir para el buen curso de las negociaciones internacionales y el logro de los objetivos esperados.

Ante esta situación, tanto el exportador como el importador querrán contar con las condiciones necesarias que les permitan satisfacer sus necesidades, el comprador esperará recibir la mercancía o el servicio requerido de acuerdo a la especie, calidad y tiempo acordado; y el vendedor querrá tener la seguridad de que recibirá el pago correspondiente por los bienes entregados o el servicio prestado, superando las diferencias en cuanto a idioma, moneda, legislación aplicable en cada país, etc. En este sentido, el único instrumento que garantiza la solución a estos problemas es el crédito documentario o carta de crédito, en comparación con otras modalidades de pago tales como: transferencias, cheques, giros, pagos en efectivo, entre otros. Debido principalmente a la participación de los bancos, quienes con su experiencia y prestigio dan una formalidad total a dicha negociación, apoyada directamente en las reglas que sustentan su funcionamiento y en la estructura tecnológica que facilita la comunicación entre las partes.

Asimismo, aunque en algunos casos esta modalidad puede parecer un poco costosa (por las comisiones cobradas por la intervención de los bancos), la seguridad de contar con el pago no se compara con lo que un exportador tendría que invertir al viajar directamente al país del importador o por pago de honorarios de abogados que se encargaran de exigir el pago del adeudo.

Como se puede apreciar en este trabajo, la ventaja más grande de los créditos documentarios es la garantía con la que se cuenta, el comprador se obliga a pagar mientras que el vendedor tiene la obligación de enviar las mercancías bajo los términos y condiciones especificadas en el mismo. Sin embargo, su tratamiento requiere de especial atención en los documentos involucrados ya que será con ellos, con lo que los bancos aceptarán pagar un crédito documentario. Por esta razón, hemos presentado en forma clara y sencilla un análisis de los principales

términos de venta empleados y documentos involucrados en una transacción internacional.

Finalmente consideramos que los empresarios y funcionarios relacionados con el área de comercio exterior o de exportaciones e importaciones deben involucrarse aún más en aspectos como son las Cartas de Crédito, porque de ellos dependerá que se permanezca dentro de un mercado cada día más competitivo, en donde las empresas que no cuenten con el personal calificado difícilmente podrán sobrevivir en las condiciones actuales de apertura e intercambio comercial.

## BIBLIOGRAFÍA

- BARRADAS, Marco Antonio, "Modalidades de Pago Internacional", Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., México, 1997.
- BASAGAÑA, Eduardo, BRUNO Norberto, "Temas de Administración Financiera" / Primera Parte, Macchi, México, 1992.
- BAUGHN, Willian, "The International Banking Handbook", CECSA.
- BUSTAMANTE, Miguel Angel, "Los Créditos Documentarios en el Comercio Internacional", Trillas, México, 1997.
- "CCI Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios UCP 500", Cámara de Comercio Internacional, 1993.
- CELIS, Miguel Angel, "Sistemas Actuales de Financiamiento", Ediciones Contables y Administrativas, S.A. de C.V., México, 1993.
- CHACHOLIADES, Miltiades, "Economía Internacional", Mc. Graw Hill, 1986.
- DEL BUSTO, Charles, "Guía CCI sobre las operaciones de Crédito Documentario para las Reglas y Usos Uniformes, UCP 500", Cámara de Comercio Internacional, 1994.
- DE OLAGUIBEL, Eduwiges, "Apuntes Cuarto Diplomado en Cartas de Crédito", México, 1999.
- "Guía Básica del Exportador", Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. México, 1996.
- "Guía Práctica para el manejo de Cartas de Crédito de Exportación", Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., México, 1997.
- HERNÁNDEZ DEL ROSAL, Edgar, "Plan de Negocios en Comercio Exterior", Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., México, 1997.
- "INCOTERMS 1990", Cámara de Comercio Internacional, Francia, 1990. Publicación No. 460.
- LAWRENCE, J. Gitman, "Fundamentos de Administración Financiera", Harla, México, 1980.

LEDESMA, Carlos, "Principios de Comercio Internacional", Diana, México, 1993.

STEVENSON, Richard, "Fundamentos de Finanzas", Mc. Graw Hill, México, 1983.

TORRES, Ricardo, "Teoría del Comercio Internacional", Siglo XXI, México, 1985.