

0067



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO**

PROGRAMA DE POSGRADO EN CIENCIAS  
DE LA ADMINISTRACIÓN

EXAMEN GENERAL DE CONOCIMIENTOS

**CASO PRÁCTICO**

**VENTAJA COMPETITIVA EN EL MANEJO  
DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES:  
EL CASO DE LA COMPAÑÍA  
ELECTRÓNICA EN MÉXICO**

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:  
MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN  
(NEGOCIOS INTERNACIONALES)  
P R E S E N T A :  
**CLAUDIO ALFONSO MAUBERT VIVEROS**

TUTOR: M.A. JOSÉ MANUEL ALONSO CONTRERAS  
ASESOR DE APOYO: M.A. CLOTILDE HERNÁNDEZ GÁRNICA

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

MÉXICO, D.F. ABRIL, 2002



Universidad Nacional  
Autónoma de México



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

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

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

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



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

**Programa de Posgrado en Ciencias de la  
Administración**

**Oficio: PPCA/EG/2002**

**Asunto:** Envío oficio de nombramiento de jurado de Maestría.

**Coordinación**

**Ing. Leopoldo Silva Gutierrez**  
**Director General de Administración Escolar**  
**de esta Universidad**  
Presente.

At'n.: Biol. Francisco Javier Incera Ugalde  
Jefe de la Unidad de Administración del Posgrado

Me permito hacer de su conocimiento, que el alumno **Claudio Alfonso Maubert Viveros**, presentará Examen General de Conocimientos dentro del Plan de Maestría Administración (Negocios Internacionales), toda vez que ha concluido el Plan de Estudios respectivo, por lo que el Dr. Sergio Javier Jasso Villazul, Coordinador del Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración, tuvo a bien designar el siguiente jurado:

M.A. José Manuel Alonso Contreras	Presidente
M.A. Clotilde Hernández Garnica	Vocal
Dr. José Luis Solleiro y Rebolledo	Vocal
M.A. Víctor Manuel Alfaro Jiménez	Vocal
M.A. Alejandro Lerma Kirchner	Secretario
M.A. Laura Fischer de la Vega	Suplente
Dr. Hugo Rodas Morales	Suplente

Por su atención le doy las gracias y aprovecho la oportunidad para enviarle un cordial saludo.

Atentamente

"Por mi raza hablará el espíritu"

Ciudad. Universitaria, D.F., 8 de abril del 2002.

**El Coordinador del Programa.**

  
**Dr. Sergio Javier Jasso Villazul**



## **Agradecimientos**

**Para Lupita, Claudio y Denisse, gracias por todo.**

**A la maestra Clotilde Hernández Garnica por su infinita paciencia y su excelente profesionalismo.**

**Al maestro José Manuel Alonso por su valioso apoyo.**

**A la Universidad Nacional Autónoma de México por infundirme el gran orgullo de ser universitario.**

**A mis valiosos amigos Alejandro Lerma, Ricardo Reyes y Rafael Rodríguez, que siempre me alientan a seguir adelante.**

## Índice

Introducción	1
I. Presentación	4
II. Medios de pago internacional tradicionales	7
III. La creación de una ventaja competitiva: la carta de crédito	15
3.1 Conceptos generales	18
3.2 Reglas y usos uniformes para la emisión y negociación de los documentos de embarque	22
3.3 Factores que intervienen en la negociación	24
3.4 Clasificación atendiendo a los compromisos	28
3.5 Emisión y negociación del pago	44
3.6 Orden y discrepancias en la documentación de embarque	46
IV. El final de un proceso de negociación: el caso de la Compañía Electrónica de México y Casa Ronderos	
4.1 Un exportador en crecimiento: Compañía Electrónica de México	69
4.2 Casa Ronderos: un cliente con capacidad	70
V. Método para solucionar el conflicto entre la CEM y Casa Ronderos	73
VI. Los problemas, análisis de las opciones de solución y elección de la más conveniente	81
VII. Conclusiones y recomendaciones	93
Anexo 1 Documentos que originan la carta de crédito	98
Anexo 2 Conocimiento de embarque	101
Anexo 3 Factura Comercial	105
Anexo 4 Documentos de embarque complementarios	106

Anexo 5 Información relevante de Costa Rica	113
Anexo 6 Estado de Cambio en la Situación Financiera	122
Glosario de términos	123
Bibliografía	128

## Introducción

El estudio de los negocios internacionales busca mejorar las transacciones que tienen lugar en el extranjero para satisfacer las necesidades de los individuos y organizaciones. Estas actividades económicas son operaciones comerciales, como en el caso de importar o exportar bienes y servicios. Los negocios internacionales no se limitan a grandes compañías, muchas empresas medianas y pequeñas se encuentran también en este mercado<sup>1</sup>.

Las empresas en México como en el resto del mundo se han incorporado en un proceso de globalización, por el que países y bloques comerciales cada vez son más interdependientes.

En el contexto económico actual, todos los países se han visto obligados a relacionarse unos con otros, son interdependientes en una economía global en la que ninguna nación puede proclamarse como la dominante, puesto que no hay economías autosuficientes<sup>2</sup>.

En la actualidad, lo que pasa en cualquier parte del mundo, afecta al resto de las economías, en este marco de apertura comercial y globalización de los mercados, las empresas mexicanas han tenido que hacer frente a un entorno mundial de intensa competencia y de diversos obstáculos que cada país impone a la importación de mercancías para proteger a su industria.

---

<sup>1</sup> Rugman, Alan y Hodgetts, Richard, *Negocios Internacionales*, México: Mc Graw Hill, pp. 4-7

<sup>2</sup> García-Sordo, Juan B., *Marketing Internacional*, México: Mc Graw Hill, 2001, pp. 5-11

Por ello México se ha visto en la necesidad de entablar negociaciones comerciales con diversos países, en dónde puede haber mercados propicios para los productos mexicanos.

En una economía cerrada, el consumidor tiene muy poca posibilidad de elección en materia de precio y calidad. En contraste, las múltiples opciones que brinda un mercado abierto y la competencia que éste genera favorecen al consumidor final porque cuenta con un mayor número de satisfactores de diversa índole, los cuales pueden ajustarse a cualquier tipo de necesidad y presupuesto<sup>3</sup>.

En México, los productores están obligados a innovar y desarrollar más y mejores productos. La necesidad de cambio es una constante y si no se realiza, se corre el riesgo de perder la oportunidad de éxito al salir al mercado.

El empresario mexicano debe considerar que las reglas han cambiado como resultado de una mayor capacidad de elección del consumidor. En el comercio exterior, el tamaño de una empresa ya no es tan significativo, basta que se encuentre bien preparada para iniciar las actividades de exportación, los siguientes elementos son fundamentales:

- Tener una actitud emprendedora.
- Conocer muy bien su producto y su proceso productivo.
- Ser directo y evitar confusiones en el momento de negociar.
- Cumplir con exactitud todo lo pactado en materia de precio, calidad, tiempo de entrega, remisión de documentos y forma de pago.
- Dar flexibilidad y rapidez en la toma de decisiones, mantener una comunicación constante con el cliente y ofrecer los servicios de postventa.

---

<sup>3</sup> Op. cit, p. 15



Para el caso de México, a continuación se presenta un cuadro que muestra los saldos anuales de exportaciones e importaciones de mercancías desde el año de 1996 hasta el tercer trimestre del año 2000, y que se encuentran referidos en la balanza de pagos.

Balanza de Pagos

Millones de dólares

	1996	1997	1998	1999	2000
Exportación de mercancías	96,000	110,231	117,460	136,391	122,118
Importación de mercancías	89,469	109,808	125,373	141,975	126,618
Saldo	6,531	623	-7,913	-5,584	-4,500

Fuente: Banco de México, Balanza de pagos, 2001

Como se puede observar, en 1996 y 1997 el saldo fue positivo y a partir de 1997 y hasta el tercer trimestre del 2000 el saldo es negativo, esto indica que los negocios internacionales de nuestro país han disminuido, por muchos y diversos factores, entre ellos tiene un impacto fundamental la forma de pago.

Precisamente este trabajo se avoca a examinar la parte primordial de la negociación internacional, la forma de pago, la cual bien construida representa una ventaja competitiva para la empresa mexicana.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

## I. Presentación

La carta de crédito es un medio de pago internacional comúnmente utilizado para realizar diversas transacciones de índole comercial, muchas empresas en el mundo han comprobado que su utilización y un manejo eficaz da seguridad de que una operación comercial llegará a ser cobrada, pagada o liquidada finalmente<sup>4</sup>.

La mayoría de las veces no basta con conocer éste medio de pago internacional, es necesario identificar muy bien todas sus características a efecto de que no se convierta en un problema el proceso de cobro de las transacciones comerciales efectuadas.

El objetivo de éste trabajo es identificar con toda claridad las características de los diferentes medios de pago internacional, en particular la carta de crédito, para poder evaluar su impacto dentro de un proceso de cobranza internacional.

Así mismo, se hace plantean tres problemas enfocados a:

- ¿Con qué instrumentos de pago es posible cerrar un ciclo de negocios internacionales?
- ¿Cuáles son las ventajas que tiene un exportador mexicano cuando utiliza la carta de crédito como medio de pago?
- ¿De qué manera contribuye el uso adecuado de la carta de crédito para crear una ventaja competitiva a los empresarios mexicanos que la utilizan?

---

<sup>4</sup> *Seminario de Cartas de Crédito*, First National Bank of Boston, México D.F., 1988.

Para atender éstos problemas y lograr el objetivo del caso procedí a mostrar los diferentes medios de pago internacional utilizados por las empresas dedicadas a los negocios internacionales, además de mostrar de igual manera en lo referente a las cartas de crédito, las diferentes definiciones que los expertos han hecho, las partes involucradas en su operación, los diferentes tipos o clasificaciones que tienen, los principales documentos, como evitar las discrepancias en los documentos, los tiempos para el pago desde el punto de vista de un importador y un exportador, entre otros.

El presente caso práctico trata de mostrar como el uso adecuado de la carta de crédito por parte de quienes intervienen en una transacción comercial de carácter internacional, y en especial de las empresas exportadoras de bienes y servicios, representa una ventaja competitiva para todos los involucrados en un proceso de negociación y de cobranza, incluyendo a las instituciones de crédito, ya que se toman en cuenta las condiciones de índole económica hoy en día tan cambiantes y relevantes, las cuestiones políticas así como los aspectos de la cultura empresarial en materia de comercio exterior, que imperan en cada país de destino.

Por otro lado, se menciona la importancia que tiene el conocimiento de los diferentes medios de transporte comúnmente utilizados en las transacciones de comercio internacional, los documentos de embarque más usuales así como las discrepancias o errores más frecuentes al presentar los documentos de embarque para la negociación y/o pago de una carta de crédito.

El caso se refiere a las empresas Compañía Electrónica de México, que como vendedora de equipo electrónico se encuentra ubicada en la ciudad de México, y Casa Ronderos que como compradora tiene la necesidad de contar con éste tipo de productos en San José de Costa Rica.

La imposibilidad de contar con los documentos originales de sus operaciones, me llevó a incluir de otras empresas, los formatos de sus operaciones, y que estuvieron dispuestos a aportarlos como un recurso para la enseñanza, con el único propósito de ejemplificar los documentos que se emplean.

El caso plantea una situación a la que ya di respuesta con resultados favorables para ambas partes, las empresas involucradas me permiten exponer, sólo que con nombres ficticios los hechos, las alternativas de solución al problema de cobranza y los resultados que se obtuvieron con la propuesta.

## II. Medios de pago internacional tradicionales

Antes de explicar como se crea una ventaja competitiva con el uso de la carta de crédito, es necesario exponer las características particulares de otras formas de pago comúnmente utilizados en el ámbito de los negocios internacionales, entendiendo que los medios de pago internacional tradicionales se refieren a como se harán llegar al vendedor los fondos o el dinero de las mercancías o servicios que éste ha suministrado al comprador. En estos medios de pago, además del vendedor y el comprador, participan instituciones de crédito como los bancos.

### a. Efectivo

Este medio de pago significa que el pago al vendedor se hará con moneda de curso legal, como es el caso de México, o bien, en libras esterlinas, dólares americanos, etc. Con éste medio de pago el vendedor recibe su dinero con lo que se conoce en el ambiente comercial como "de contado"<sup>5</sup>. Aquí no interviene ningún banco, solo el comprador y el vendedor. Algunos de los riesgos a que se someten las partes son:

Para el vendedor:

- Recibir moneda que puede ser falsa.
- El riesgo de que ésta moneda sea robada en su oficina o cuando acuda a algún banco para su depósito o guarda.
- En el caso de recibir el pago en el país del comprador, el problema para sacarlo del país del comprador e ingresarlo a su país de origen.
- El momento en que deba efectuar el embarque de las mercancías, antes de recibir su importe.

Para el comprador:

- El riesgo de robo en su oficina o local comercial o cuando salga de alguna institución de crédito, llevándolo consigo.
- Si tiene que pagar en el país del vendedor, el problema para ingresarlo a ese país y/o para sacarlo de su país.

---

<sup>5</sup> *Contado*: recibir o pagar una mercancía o servicio a su entrega o recibo con moneda de curso legal.

- El tiempo en que debe efectuarse el pago, antes o después del embarque de las mercancías.

#### b. Cheque

El cheque es un título de crédito en virtud de que está reglamentado por la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito en sus artículos 175 al 207, siendo los bancos los únicos autorizados para manejar este tipo de cuentas, donde el titular de la cuenta es el librador y el banco es el librado.

Los cheques, cuando son girados por el librador, deben estar respaldados por fondos suficientes a fin de que el librado honre<sup>6</sup> dicho documento. Si el cheque no se paga al legítimo tenedor, se sanciona este hecho con una pena equivalente a 20% del valor del cheque como indemnización<sup>7</sup>.

Cuando un cheque no es pagado o negociado, los bancos hacen anotaciones al reverso o en un anexo, donde informan las causas justificadas de la devolución; estas anotaciones o anexos se denomina protesto y sirven para efectuar las acciones legales correspondientes contra el librador.

Para llevar a cabo operaciones de comercio internacional, este puede ser un buen medio, pero hay que considerar que resulta un tanto problemático su uso, ya que para que el cheque llegue a las manos del vendedor, existen dos supuestos: el primero es que el vendedor acuda directamente con el comprador para su entrega, lo que implica un desplazamiento y gastos de viaje y estadía; y segundo, que el cheque se tenga que enviar por correo por medio de mensajería especializada, o bien por correo registrado, con las consabidas demoras y el riesgo de su extravío.

Algunos de los posibles riesgos que tendría cada una de las partes podrían ser:

---

<sup>6</sup> El término *honrar* en el medio bancario significa que el banco se obliga a pagar o depositar a una cuenta determinada el importe del cheque, siempre y cuando se tengan los fondos suficientes.

<sup>7</sup> *Ley de Títulos y Operaciones de Crédito*, artículo 205, México: Editorial Porrúa, 47ª. Edición, 1999.

#### Para el Vendedor:

- Que el cheque no tuviera los fondos suficientes.
- Que el cheque no tuviera las firmadas autorizadas por el librador.
- Que el cheque fuera falso, es decir, que se emitiera por medio de una chequera robada, extraviada o que estuviera cancelada.
- Envío por correo por parte del comprador y que sufriera un extravío en tránsito.
- El tiempo en que debe efectuar el embarque de las mercancías, antes de recibir su importe.

#### Para el Comprador:

- No tener los fondos suficientes al momento de efectuar su expedición.
- Que el librado, o sea su banco, no fuera un banco de reconocido prestigio, y hubiera problemas para el reconocimiento de firmas autorizadas.
- El monto de las comisiones que se convierten en costos asociados si tuviera que emitir por ejemplo un cheque certificado.
- El tiempo en que debe expedir el cheque, antes o después del embarque de las mercancías.

#### c. Giro Bancario

El giro bancario, también conocido como cheque de caja, si bien no es título de crédito, es un documento de pago bien aceptado para realizar transacciones comerciales, en virtud de que tanto el librado como el librador son el mismo banco, y siempre se tendrá por sentado que tienen los fondos suficientes para que el beneficiario de éste disponga de su dinero. Normalmente este tipo de documento se emite nominativo y no negociable<sup>8</sup>. Sin embargo, también existen posibles riesgos para cada una de las partes:

---

<sup>8</sup> Sagahon Hervert, Homero, *Manual Práctico de Comercio Exterior*, 3ª. Ed., México: Dofiscal Editores, 1993, pp. 117.

Para el Vendedor:

- Que la institución de crédito no sea un banco de reconocido prestigio.
- El tiempo que tarda en su cobro, ya que se convierte en una remesa<sup>9</sup> para su reembolso, ya que el lugar de pago es el país del banco que lo emitió,
- La posibilidad de que el documento sea falso, o bien que no se encuentre firmado por las personas autorizadas para tal efecto.
- El tiempo en que deba efectuar el embarque de las mercancías, antes de recibir su importe.

Para el Comprador:

- El monto de las comisiones que cobran los bancos, por lo cual los costos de la operación se elevan.
- La imposibilidad de obtener divisas en su país, lo que provocaría dificultades en sus relaciones contractuales con el vendedor.
- El tiempo en que debe solicitar la emisión del giro, antes o después del embarque de las mercancías.

#### d. Orden de Pago

Este medio de pago es mucho más ágil y seguro que los tres anteriores para el pago de una mercancía o servicio, ya que intervienen exclusivamente los bancos y el costo del servicio es relativamente barato. Aún cuando los bancos utilizan para el envío de su correspondencia electrónica sistemas sofisticados de telecomunicación como el Swift (Sociedad Mundial para Telecomunicaciones Financieras Interbancarias)<sup>10</sup> que agilizan las funciones de transmisión y transcripción, su uso como medio de pago de transacciones comerciales internacionales también tiene riesgos para las partes<sup>11</sup>, como son:

Para el Vendedor:

---

<sup>9</sup> Un cheque se convierte en *remesa* cuando su lugar de expedición o emisión es diferente al lugar dónde se deba cobrar o pagar.

<sup>10</sup> Op. cit, p. 118



- El dinero que recibirá no le es pagado de inmediato, normalmente los bancos hacen los abonos con fecha valor de 24 a 48 horas.
- Posibilidad de extravío de la orden de pago en las mismas instalaciones bancarias.
- Burocracia por parte de los bancos.
- Pérdida de tiempo si en los datos asentados existe algún error tal como el nombre, dirección o teléfono.
- Que el banco que la emite no tenga un banco corresponsal en su localidad.
- El tiempo en que deba efectuar el embarque de las mercancías, antes de recibir su pago.

#### Para el Comprador:

- No puede condicionar el pago contra la entrega de algún documento de embarque o algún otro similar.
- Desembolso inmediato del dinero que ha de pagarse al vendedor.
- Fecha de pago al vendedor condicionada a una fecha valor, lo que puede afectar sus relaciones contractuales con su contraparte.
- El tiempo en que debe efectuarse el pago, antes o después del embarque de las mercancías.

#### e. Transferencia de Fondos

La transferencia de fondos se puede equiparar con la orden de pago, ya que en este medio de pago intervienen exclusivamente los bancos que sean corresponsales entre sí, y que efectúan dichas transferencias utilizando medios altamente tecnificados como el Swift. Sin embargo la diferencia entre uno y otro es que en la orden de pago el beneficiario del dinero se debe presentar en la ventanilla del banco para su cobro, en este medio el abono del dinero se hace directamente a una cuenta

---

<sup>11</sup> Op. cit, p. 118

que tenga el beneficiario con la institución, ya sea de cheques, de inversión, de ahorro, etcétera<sup>12</sup>.

A pesar de ser un medio relativamente rápido y confiable, tanto comprador como vendedor deben asumir ciertos riesgos, tales como:

Para el Vendedor:

- Acreditamiento<sup>13</sup> del dinero a su cuenta por lo regular entre 24 y 72 horas hábiles.
- Demora en el acreditamiento a su cuenta por algún error u omisión en el número o nombre de la cuenta a abonar.
- El tiempo en que deba efectuar el embarque de las mercancías, antes de recibir su importe.

Para el Comprador:

- Que su banco no tenga relaciones de corresponsalia con el banco del vendedor y se tenga que utilizar un tercer banco para efectuar el reembolso y se eleven los costos de las comisiones.
- Que su banco no transmita correctamente tanto nombre y número de la cuenta del depósito.
- No tiene posibilidad de condicionar el pago o abono a la cuenta del vendedor contra la entrega de documentos de embarque.
- El momento en que deba efectuarse el pago, antes o después del embarque de las mercancías.

---

<sup>12</sup> Op. cit, p. 119

<sup>13</sup> En el lenguaje bancario, un *acreditamiento* significa realizar un abono o depósito a una cuenta, que por lo regular es de cheques a nombre del beneficiario del dinero.

#### f. Cobranza

La cobranza, significa que el vendedor enviará los documentos de embarque para su cobro o negociación a través de un banco. En este medio de pago intervienen los bancos los cuales deben ser corresponsales para que se puedan llevar a cabo los pagos o bien el trámite de la aceptación de las letras de cambio que reciban. Las cobranzas se clasifican en simples y documentarias. Las simples se refieren a que únicamente se envía para su cobro o negociación letras de cambio, y las documentarias, además de las letras de cambio, se envían los documentos de embarque<sup>14</sup>.

Por lo general, en este tipo de medio de pago, cuando el girado o el comprador no puede o no desea pagar o aceptar las letras de cambio, se solicita que se protesten éstas a efecto de ejercer las acciones legales contra el girado, y los bancos deben acatar fielmente estas instrucciones, es decir, para que al comprador le entreguen los documentos de embarque deberá pagar el importe de las letras de cambio o bien realizar su aceptación<sup>15</sup>.

Los posibles riesgos a que están expuestos tanto el vendedor como el comprador pueden ser:

#### Para el Vendedor:

- Haber efectuado el embarque de las mercancías y que el comprador o girado no pague éstas a la presentación de los documentos o bien no realice la aceptación de letra de cambio, y tenga que cargar con los costos de regresar la mercancía o bien tratar de venderla en el país del comprador.
- Tener que protestar las letras de cambio por falta de pago o de aceptación y pagar los gastos derivados del mismo.

---

<sup>14</sup> Op. cit, p. 120

<sup>15</sup> *Curso de Cobranzas Documentarias*, Banco Internacional, S.A., México, 1986.

Para el Comprador:

- Tener que pagar o aceptar las letras de cambio que le presente su banco sin haber recibido la mercancía.
- Tener conocimiento del arribo de las mercancías a su destino y no haber recibido los documentos de embarque por parte de su banco.
- Enfrentar cierta burocracia por parte de los bancos que intervienen en la operación.

En el siguiente capítulo, se analiza de manera detallada, la opción que se consideró con mayores ventajas competitivas, para aplicarla en las operaciones de comercio internacional.

### III. La creación de una ventaja competitiva: la carta de crédito

Los negocios internacionales no se limitan a las gigantescas compañías multinacionales. Muchos negocios pequeños también se encuentran en este mercado. La revolución de la tecnología de la información y los adelantos en el transporte, significan que el conocimiento, las personas calificadas, los bienes y servicios representan una ventaja. El mundo es ahora una aldea global donde los productores de bienes y servicios a menudo compiten el ámbito doméstico e internacional<sup>16</sup>.

Partiendo de la definición de crédito, se puede decir que significa confianza, aunque no siempre la confianza da como resultado la obtención de un crédito, ya que se puede otorgar crédito sin la existencia de la confianza. Sin embargo junto con la confianza existen otros factores tales como la reputación, credibilidad, moralidad y honorabilidad<sup>17</sup>.

El crédito ha jugado un papel preponderante para el desarrollo del comercio, ya sea local o internacional, debido a que antiguamente los productos o servicios que se vendían no los recibía el comprador de parte del vendedor si no pagaba antes por ellos, por lo que el comercio ha tenido un gran auge gracias al crédito<sup>18</sup>.

Antes de la primera conflagración mundial, Inglaterra era un país sumamente adelantado frente al resto del mundo, su moneda, la libra esterlina era de fácil aceptación en todo el mundo para realizar transacciones de comercio internacional y por ende los banqueros ingleses tenían un conocimiento técnico bastante avanzado para su época.

Durante el periodo que se dio entre el fin de la primera guerra mundial y el comienzo de la segunda, los bancos de Norteamérica tuvieron una creciente participación en el

---

<sup>16</sup> Rugman, Alan y Hodgetts, Richard, *Negocios Internacionales*, México: Mc Graw Hill, pp. 4.

<sup>17</sup> *Seminario de cartas de crédito*, Banco Nacional de México, S.A., México, D.F., 1992.

<sup>18</sup> Martínez Cerezo, Antonio, *Medios de Pago Internacionales*, Madrid: Ediciones Pirámide, 1974, pp. 18

desarrollo del comercio internacional, lo que permitió una expansión de los créditos comerciales hacia los diferentes países de América Latina.

Como consecuencia de la segunda guerra mundial, las fronteras de algunos países se cerraron, lo que motivo que importadores recurrieran en busca de nuevas fuentes de abastecimiento para mantener sus negocios y al mismo tiempo satisfacer la demanda de determinados productos, por lo cual cada país busco sus propios mercados de abastecimiento, razón por la cual el mercado de los vendedores tuvo un incremento sustancial. Debido a esto, compradores y vendedores que nunca habían tenido contacto entre sí, se encontraron negociando la compra y venta de materias primas, productos manufacturados, etcétera, sin tener el tiempo suficiente para hacer investigaciones crediticias, ocasionando muchos trastornos a las partes, las cuales demandaron el establecimiento de créditos comerciales bancarios que les garantizaran el pago de sus mercancías antes de su embarque<sup>19</sup>.

De esta manera fue así como nacieron los créditos comerciales o cartas de crédito, ofreciendo el crédito del banco emisor que es bueno y conocido en lugar del crédito del comprador que puede ser bueno pero no tan bien conocido.

A la carta de crédito también se le conoce como crédito comercial o crédito documentario, y en inglés se le conoce por las siglas L/C que significa *letter of credit*. Existen muchas y muy variadas definiciones de lo que es la carta de crédito, y sólo se citan algunas de ellas:

“El crédito confirmado es aquel que se otorga como obligación directa del acreditante hacia un tercero, debe constar por escrito y no podrá ser revocado por el que pidió el crédito”<sup>20</sup>.

---

<sup>19</sup> *Seminario de cartas de crédito*, Banco Nacional de México, S.A., México, D.F., 1992

<sup>20</sup> *Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito*, Sección cuarta, artículo 317, México: Porrúa, 47ª. Edición, 1999.

"Es un compromiso asumido por un banco (banco emisor) de efectuarle el pago (directamente, o aceptándole o negociándole letras de cambio) al vendedor (beneficiario) a su solicitud, y de acuerdo con las instrucciones del comprador (ordenante), hasta la suma de dinero indicada, dentro de un tiempo y contra la entrega de los documentos estipulados"<sup>21</sup>.

"El crédito documentario representa el compromiso del banco de poner a disposición del vendedor, por cuenta del comprador, una suma convenida, en condiciones muy precisas"<sup>22</sup>.

"Es una garantía bancaria de pago, emitida por un banco (banco emisor), a solicitud y de conformidad con las instrucciones de un cliente (ordenante), para pagar por su cuenta a un tercero (beneficiario), a través de un banco (corresponsal), contra la entrega de documentos que amparen el embarque de la mercancía"<sup>23</sup>.

Para mí, un crédito comercial es un medio de pago por medio del cual un banco se obliga a pagar una determinada cantidad de dinero a un exportador siempre y cuando se cumplan los términos y condiciones de la misma en forma estricta.

---

<sup>21</sup> Cámara de Comercio Internacional, *Reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios*, Publicación 500 Revisión 1993, Barcelona: CCI, pp. 24

<sup>22</sup> Swiss Bank Corporation, *Operaciones documentarias*, Oficina de representación en México: SBC, 1990, pp. 9

<sup>23</sup> Banco Nacional de México, S.A., *Créditos Comerciales*, México: Banamex, 1994, pp. 8.

### 3.1 Conceptos Generales

Antes de mostrar todas las variantes e implicaciones que tiene una carta de crédito, se debe mencionar por qué las personas que manejan operaciones internacionales utilizan este medio de pago.

Tanto comprador como vendedor al realizar una operación de comercio internacional tratan de minimizar las posibles dificultades que pudieran llegar a presentarse para llevar a término sus operaciones comerciales, de aquí que se presenten diferentes preguntas que se harían las partes para solventar las posibles dificultades:

Para el Vendedor:

- Necesitamos tener la seguridad de que el comprador podrá pagar una vez que le hayamos embarcado la mercancía, ¿cómo podemos disminuir el riesgo de no-pago?
- Se le esta suministrando al comprador mercancías que tuvimos que subcontractar, ¿cómo se puede prevenir el riesgo de que el comprador lo descubra y establezca contacto directo con nuestro proveedor?
- ¿Qué entidad financiera puede ayudarnos en todos los aspectos prácticos de estas negociaciones, asesorándonos en todos los documentos que se requieren?
- ¿Quién puede darnos información sobre las restricciones monetarias y sobre aspectos de carácter de legislación como son los permisos de importación o exportación?

Para el Comprador:

- No conocemos bien al vendedor, ¿cómo podemos estar seguros de que hará el embarque a tiempo?



- Antes de pagar la mercancía, ¿cómo podemos verificar que la mercancía corresponde exactamente a lo que le solicitamos?
- Es preferible para nosotros demorar el pago de la mercancía hasta que hayamos efectuado las negociaciones para su venta, ¿podemos conseguir de parte de nuestro banco crédito durante este lapso?

Estas y otras interrogantes o dudas se podrían plantear tanto el vendedor como el comprador.

### **Lo que quieren las partes y el tiempo para el pago**

El tiempo para realizar el pago de las mercancías es de suma importancia, varía en razón de un exportador y de un importador por lo que a continuación se menciona que es lo que quiere cada uno de ellos,

El vendedor:

- El cumplimiento del contrato, que se refiere a la seguridad de que obtendrá su pago dentro del plazo acordado.
- Conveniencia, que significa la comodidad de recibir su pago en su propio banco o a través de un banco de su propio país.
- Pago puntual, que se refiere a recibir el pago en forma puntual por la venta de sus mercancías a efecto de poder incrementar la liquidez de su negocio.
- Asesoría, que se entiende en cómo adquirir o tener los conocimientos indispensables y necesarios para dirigir sus complejas operaciones comerciales.

El comprador:

- Cumplimiento del contrato, que se refiere a la certeza de que le tendrá que pagar al vendedor, solamente cuando tenga la seguridad de que éste ha cumplido cabalmente con sus obligaciones correctamente.
- Conveniencia, que significa la utilización de un tercer (banco) como parte que interviene y en la que ambos, comprador y vendedor, confían en él como su experto en documentos, cuando se hace el pago y/o la negociación.
- Crédito, que se entiende como una adecuada administración del flujo de caja de sus operaciones con la posibilidad de obtener financiamiento bancario.
- Apoyo experto, que se refiere a obtener la ayuda de personal experto bancario y la facilidad para manejar operaciones complejas, especialmente en los trámites específicos que deben observarse.

### **Tiempo para el Pago**

El tiempo en que tanto vendedor como comprador deban de recibir, el primero su pago y el segundo efectuar el desembolso de las mercancías pactadas, se puntualiza como sigue:

Para el vendedor:

- Pago anticipado, el vendedor requiere del pago antes del embarque de las mercancías, ya que no puede financiar de otra manera la producción, embalaje, traslado o embarque de las mismas, que ha ordenado el comprador.
- Al momento del embarque, se busca la seguridad del pago, tan pronto como las mercancías estén puestas a bordo en el medio de transporte o entregadas al transportista que las hará llegar al país del comprador.

- Después del embarque, se está dispuesto a esperar por el pago, por cierto tiempo determinado después de efectuado el embarque, esto significa que se otorga un crédito y que se confía en el comprador.

#### Comprador:

- Pago anticipado, se tiene plena y total confianza en el vendedor, y se sabe que el contrato de compraventa se cumplirá tal y como se acordó, razón por la cual existe la disposición a pagar anticipadamente por unas mercancías que no se han embarcado todavía.
- Al momento del embarque, no se quiere correr el riesgo de pagar antes sino hasta tener la seguridad de que las mercancías han sido embarcadas o entregadas al transportista en forma oportuna y que corresponden a lo que se ha acordado en el contrato con el vendedor.
- Después del embarque, posiblemente se necesita vender o colocar primero las mercancías solicitadas o bien verificar éstas antes de hacer el pago al vendedor.

Derivado de todo lo antes expuesto, se concluye que para el comprador es bastante favorable efectuar el pago después del embarque, menos favorable es el pago al momento del embarque, y el pago anticipado es totalmente desfavorable. Sin embargo, para el vendedor ocurre exactamente a la inversa.

El crédito comercial ofrece un especial, universal y comprobado sistema para lograr que los compromisos comerciales sean aceptables estipulando que el pago se haga contra los documentos que representan las mercancías y que posibilitan la transferencia de los derechos sobre esas mercancías<sup>24</sup>.

---

<sup>24</sup> Op. cit., p. 45

## **Objetivo**

El objetivo que se persigue una carta de crédito es facilitar el comercio exterior de un país, minimizando los riesgos que implica el comercio internacional y con la intervención de las instituciones de crédito, cambiar la desconfianza en confianza entre las partes que intervienen. Esto quiere decir, que tanto el comprador como el vendedor tendrán confianza en que el primero, va a recibir las mercancías solicitadas de acuerdo a los requerimientos establecidos, y el segundo, recibirá el pago de las mercancías suministradas, una vez que haya cumplido con las condiciones estipuladas en la carta de crédito.

### **3. 2 Reglas y usos uniformes para la emisión y negociación de los documentos de embarque**

Algunas encuestas realizadas por bancos mexicanos como Banamex y Bancomer, han encontrado que casi el cincuenta por ciento de los documentos que se presentan al amparo de una carta de crédito o crédito comercial, son rechazados a causa de discrepancias bien sean reales o aparentes, lo cual reduce la eficacia del crédito comercial y puede tener consecuencias de orden financiero o muchos problemas para los que participan en la operación, incluyendo los propios bancos<sup>25</sup>.

Esto puede implicar además de un aumento en los costos una reducción de los márgenes de utilidad o beneficios de importadores, exportadores y entidades bancarias.

Las Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios fueron creadas por la Cámara de Comercio Internacional (C.C.I.) y tuvieron su origen en el año de 1920, entonces se conocían como Reglas Internacionales para Créditos Comerciales de Exportación, las cuales fueron adoptadas por la Conferencia de Banqueros con sede en la ciudad de Nueva York, y a las cuáles se sumaron de inmediato 35 bancos de Nueva York y de Boston, que una vez publicadas fueron conocidas en forma de

---

<sup>25</sup> *Seminario de Cartas de Crédito*, Banco Nacional de México, S.A., México, D.F., 1992.

folletos por casi todos los bancos del mundo. A raíz de dicha publicación, se vio la necesidad de llegar a acuerdos sobre esta materia a efecto de que las prácticas y legislaciones mercantiles de todos los países coincidieran y las adoptaran, debiendo por tanto, tener acuerdos internacionales, sobre los cuales pudiera funcionar satisfactoriamente este tipo de operaciones<sup>26</sup>.

Este movimiento tuvo como consecuencia diversas conferencias en diversos países para que finalmente en el VII Congreso celebrado en Viena Austria del 29 de Mayo al 31 de Junio de 1933 auspiciado por la Cámara de Comercio Internacional, surgieran las Reglas y Usos Uniformes para el manejo de los Créditos Comerciales Documentarios, que se publicaron por primera vez en forma de reglamento y cuya aplicación fue a partir del año de 1936 en la mayoría de los países afiliados a dicha Cámara. Esta Cámara es una organización no gubernamental al servicio del comercio mundial. Los miembros de ella en 123 países representan a millares de compañías y organizaciones comerciales, siendo los Comités o Consejos Nacionales distribuidos en 60 países quienes coordinan las actividades a nivel nacional, con lo cual se facilita el comercio entre las empresas de distintos países, contribuyendo de esta forma a la expansión del comercio internacional<sup>27</sup>.

La aceptación a nivel mundial de dichas normas y definiciones demuestra de manera convincente la capacidad de los hombres de negocios, de países con distintos sistemas legales, para aplicar sus propios mecanismos prácticos a la realización de operaciones comerciales. En un mundo donde la tecnología cambia rápidamente y las comunicaciones mejoran constantemente, hace posible que estas Reglas también cambien conforme exista un avance tecnológico y de comunicaciones.

Las Reglas y Usos Uniformes incorporan las prácticas bancarias internacionales, mejoran la integridad y fiabilidad de la figura de la carta de crédito a través de la presunción de irrevocabilidad y la clarificación de la responsabilidad primaria, no sólo del banco emisor, sino del banco confirmante, trata los problemas de las condiciones

---

<sup>26</sup> Op. cit.

<sup>27</sup> Op. cit.

no documentarias y ofrece una relación detallada de los elementos de aceptabilidad para cada categoría de documentos de transporte, constan de 49 artículos y la última publicación es la denominada 500 revisión 1993<sup>28</sup>.

Todo crédito comercial debe de mencionar que se encuentra sujeto a las Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios Publicación 500 revisión 1993, para que en caso de controversia, sea la Cámara de Comercio Internacional quien lleve a cabo el arbitraje correspondiente, y las partes que intervienen se sometan a sus resoluciones y juicios<sup>29</sup>.

Cabe aclarar que las reglas internacionales nunca pueden contravenir lo indicado en el crédito comercial ya que son reglas, no leyes<sup>30</sup>.

### **3.3 Factores que intervienen en la negociación**

Los factores o partes que intervienen en el manejo y negociación de una carta de crédito son cuatro:

#### **1. Ordenante**

Se le conoce también con el nombre de solicitante, cliente, comprador o importador, que para adquirir determinadas mercancías, acude a una institución de crédito (banco), celebrando con ésta un contrato de apertura de carta de crédito o crédito comercial, obligándose a pagar el importe de la misma, más todas las comisiones y gastos derivados de ésta, en cuanto se le avise que el beneficiario ha dispuesto o negociado el importe de la carta de crédito<sup>31</sup>.

---

<sup>28</sup> Cámara de Comercio Internacional, *Guide to Documentary Credit Operations*, París: CCI, 1985, pp. 43.

<sup>29</sup> Bustamante Morales, Miguel Ángel, *Los Créditos Documentarios*, México, Trillas, 1999, pp. 148.

<sup>30</sup> Cámara de Comercio Internacional, *Guide to Documentary Credit Operations*, París: CCI, 1985.

<sup>31</sup> Bustamante Morales, Miguel Ángel, *Los Créditos Documentarios*, México, Trillas, 1999, pp. 26.

## 2. Banco emisor

Se le conoce también como el banco del ordenante, y es aquel que emite o establece la carta de crédito siguiendo las instrucciones del ordenante, ya sea en forma directa o a través de alguno de sus bancos corresponsales, comprometiéndose a pagar o negociar el importe de la carta de crédito, siempre y cuando se hayan cumplido los términos y condiciones de la misma<sup>32</sup>.

## 3. Beneficiario

También denominado como vendedor o exportador, y es la persona física o moral que tiene derecho a cobrar la carta de crédito, a cambio de presentar los documentos exigidos y cumpliendo estrictamente con las condiciones estipuladas, aún cuando la mercancía no haya sido recibida físicamente a manos del ordenante<sup>33</sup>.

## 4. Banco corresponsal

Es el banco que mantiene relaciones de corresponsalía con el banco emisor, y dependiendo de la función que haga o adopte, se le conoce como banco avisador, notificador, negociador, confirmante, pagador o reembolsante<sup>34</sup>.

Este banco por lo general se localiza en el país donde radica el beneficiario, vigilando escrupulosamente que las condiciones de la carta de crédito se cumplan fielmente.

En la figura número 1 se muestra un esquema de las partes que intervienen.

---

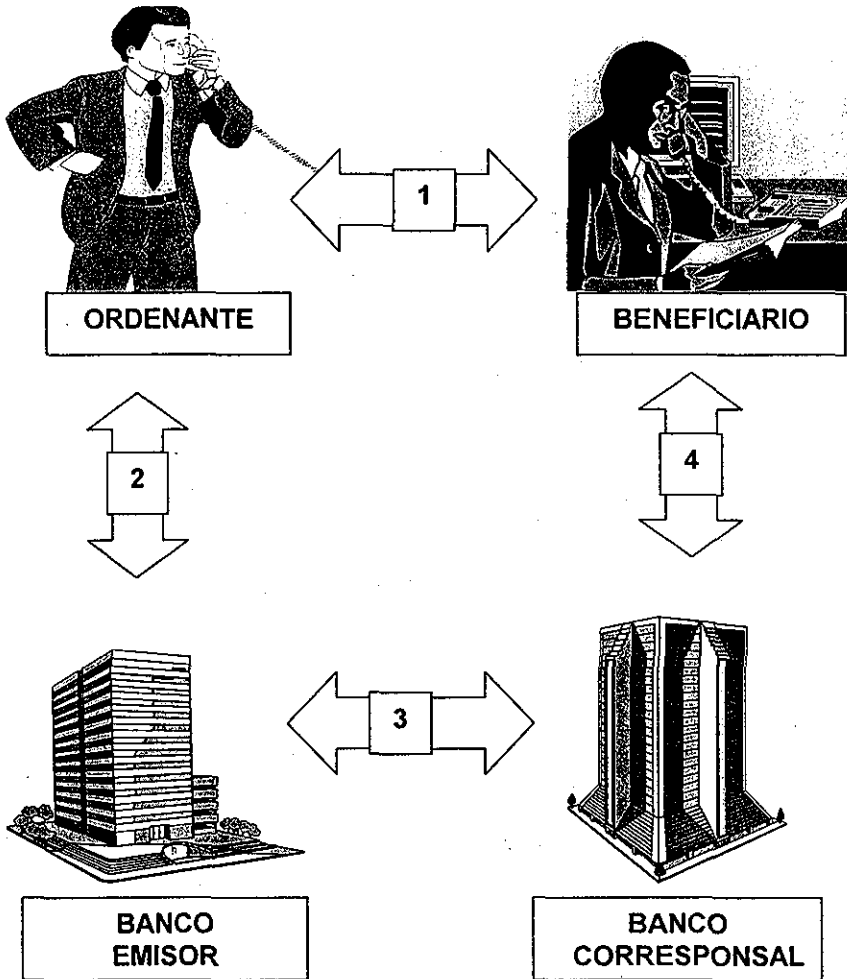
<sup>32</sup> Op. cit., p. 27

<sup>33</sup> Op. cit., p. 28

<sup>34</sup> Op. cit., p. 32

Figura No. 1

Esquema de las partes que intervienen en una Carta de Crédito



TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



Como se puede observar, en este esquema existen relaciones comerciales entre las partes que intervienen:

1. Entre el ordenante y el beneficiario existen relaciones de índole comercial; son ellos quienes prácticamente inician una operación de comercio exterior ya que se ponen de acuerdo sobre todos aquellos aspectos relacionados con su operación comercial, tales como la cantidad, precio, volumen, especificaciones, etcétera.

2. Entre el ordenante y el banco emisor existe la relación comercial, ya que por lo general para que dicho banco emita una carta de crédito, el ordenante debe mantener una cuenta de cheques y una línea de crédito autorizada a efecto de que éste último requiera la solicitud de apertura de carta de crédito en los formatos que el mencionado banco le proporcione.

3. La relación entre el banco emisor y el banco corresponsal es similar a la existente entre el ordenante y el banco emisor, ya que estos bancos también abren cuentas de cheques entre sí, existe un intercambio de claves secretas y libros de registro de firmas autorizadas de sus funcionarios.

4. La relación entre el banco corresponsal y el beneficiario se da, puesto que el banco es quien se encargará de pagar o negociar la carta de crédito, y también por lo general entre estas partes existen relaciones comerciales, es decir, el beneficiario mantiene una cuenta de cheques, pero de no tenerla, esto no es impedimento para que se de una relación comercial entre ambos.

Dadas las relaciones comerciales anteriores, nunca se dan éstas cruzadas entre las partes, es decir, no existe o no debe existir relación comercial entre el ordenante y el banco corresponsal ni entre el banco emisor ni el beneficiario.

### **3. 4 Clasificación atendiendo a los compromisos**

La carta de crédito se clasifica conforme a los compromisos que se adquieren, de seis diferentes maneras, las cuales se describen a continuación:

#### **3.4.1 Por su cancelación o modificación**

La carta de crédito es susceptible de cancelarse o bien de modificarse, y conforme a éstas dos situaciones que se pueden llegar a suscitar, pueden ser revocables o irrevocables.

Revocable, es aquella que puede ser modificada o cancelada por el ordenante en cualquier momento, sin necesidad de aviso previo o notificación al beneficiario o vendedor. Para el beneficiario este tipo de crédito implica un riesgo muy grande, ya que la carta de crédito puede ser modificada o cancelada mientras las mercancías se encuentran en tránsito y antes de que se presenten los documentos, o inclusive, una vez presentados, antes de que se hubiere efectuado el pago. El vendedor tendría que enfrentar entonces, el problema de obtener el pago directamente del ordenante<sup>35</sup>.

Irrevocable, es aquel que para ser modificado o cancelado, deben estar de acuerdo las partes que intervienen y principalmente el beneficiario. Esta clase de carta de crédito constituye por lo tanto un compromiso irrevocable de las partes.

Conforme a las Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios de la Cámara de Comercio Internacional, Publicación 500 menciona en su artículo 6 inciso 6, "que todos los créditos comerciales serán irrevocables aún cuando no se mencione en su texto si son o no irrevocables"<sup>36</sup>.

---

<sup>35</sup> Op. cit., p. 35

<sup>36</sup> Cámara de Comercio Internacional, *Reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios*, Publicación 500 Revisión 1993, Barcelona: CCI 1993, pp. 116.

### **3.4.2 Por el compromiso que adquiere el banco corresponsal**

Como se mencionó anteriormente, el banco corresponsal adquiere diversas funciones según el grado de responsabilidad que adquiere, y la carta de crédito puede quedar notificada, confirmada o domiciliada.

Notificada, es aquella en el que banco corresponsal solamente avisa o notifica al beneficiario la carta de crédito sin que esto constituya ningún compromiso para el pago y/o negociación. El compromiso de pago recae en el banco emisor y el lugar de pago es en el país o lugar en dónde radica el ordenante. El banco corresponsal adquiere el nombre de banco avisador o notificador. La instrucción que recibe el banco corresponsal de parte del banco emisor es la de avisar sin agregar su confirmación<sup>37</sup>. En la figura número 2 se muestra un esquema operativo y la explicación de éste tipo de carta de crédito.

Confirmada, es aquella en donde el banco corresponsal es requerido por el banco emisor para agregar su confirmación, constituyéndose un compromiso para pagar y/o negociar la carta de crédito, adicional al compromiso que tiene el banco emisor. El lugar de pago es el país o lugar dónde radica el beneficiario. El banco corresponsal adquiere el nombre de banco confirmante y la instrucción que recibe de parte del banco emisor es la de avisar o notificar al beneficiario la carta de crédito agregando su confirmación<sup>38</sup>. En la figura número 3 se muestra un esquema operativo y la explicación de éste tipo de carta de crédito.

---

<sup>37</sup> Bustamante Morales, Miguel Ángel, *Los Créditos Documentarios*, México, Trillas, 1999, pp. 42

<sup>38</sup> Op. cit., p. 44

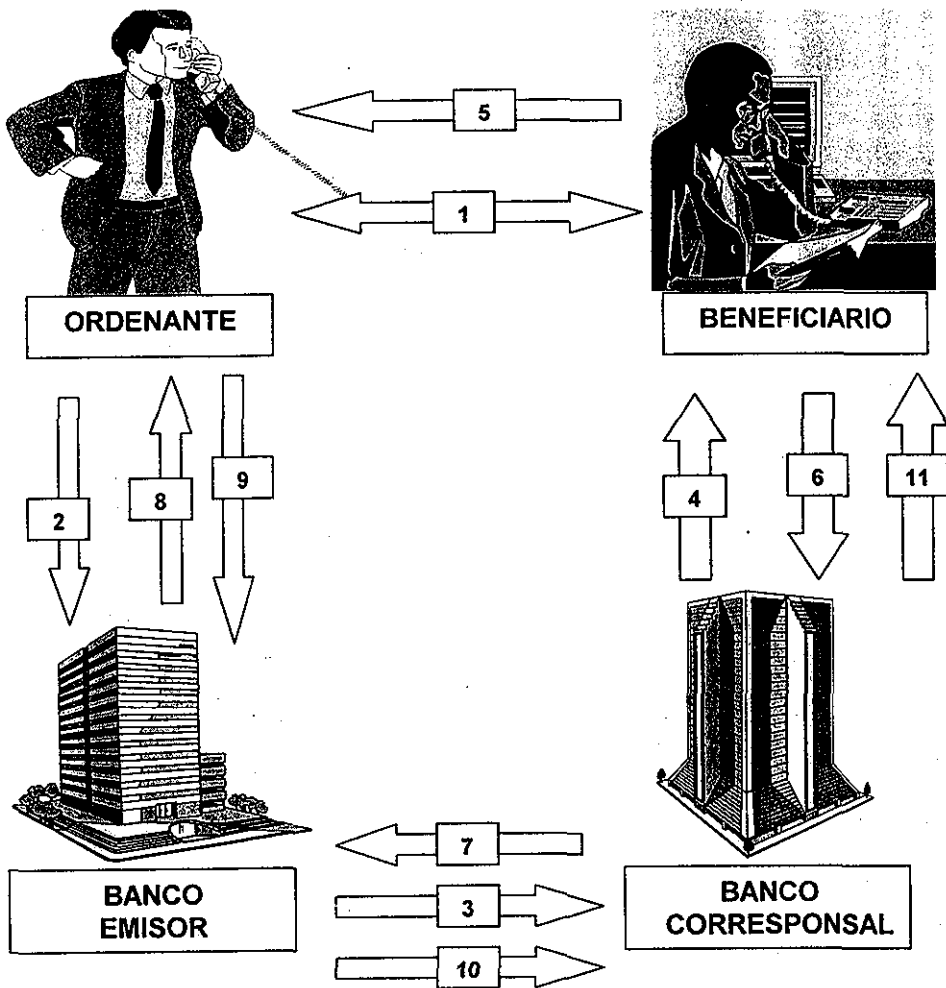
Domiciliada, es aquella dónde el que el banco corresponsal sólo avisa o notifica al beneficiario la carta de crédito sin agregar su confirmación y no constituye ningún compromiso para el pago y/o negociación para el banco, sin embargo, el lugar de pago es en el país donde radica el beneficiario y el compromiso de pago recae en el banco emisor. El banco corresponsal adquiere el nombre de banco avisador o notificador y la instrucción que recibe de parte del banco emisor es avisar la carta de crédito al beneficiario sin agregar su confirmación<sup>39</sup>. En la figura número 4 se muestra un esquema operativo y la explicación de éste tipo de carta de crédito.

---

<sup>39</sup> Op. cit., p. 46

Figura 2

Esquema operativo de una carta de crédito notificada



TESIS CON FALLA DE ORIGEN

1. Entre el ordenante y el beneficiario se firma un contrato o acuerdo, en donde se especifican todas las condiciones de la operación, tales como valor y clase de la mercancía, puntos de embarque y desembarque, quien paga los fletes, el seguro de la mercancía, documentos que se solicitarán, etcétera.
2. El ordenante acude a su banco y solicita a éste una solicitud de carta de crédito, la cual requisita y la presenta al banco para su autorización.
3. El banco emisor recibe la solicitud de parte del ordenante, autoriza la solicitud y procede a emitir la carta de crédito y elige al banco corresponsal que ha de notificar la carta de crédito.
4. El banco corresponsal recibe la carta de crédito, revisa sus términos y condiciones y procede a avisar o notificar al beneficiario sin agregar su confirmación.
5. El beneficiario al tener la carta de crédito en sus manos, procede a revisar los términos y condiciones y verificar que contenga los acuerdos del contrato firmado con el ordenante. Realiza el embarque de la mercancía y prepara la documentación que ha de presentar al banco corresponsal.
6. El beneficiario entrega la documentación requerida al banco corresponsal para su revisión y análisis.
7. El banco corresponsal recibe la documentación y procede a verificar ésta contra las condiciones de la carta de crédito, por ser un crédito comercial notificado y no tener obligación de pago, procede a enviar ésta al banco emisor. El tiempo aproximado que le lleva al banco corresponsal revisar la documentación recibida es entre dos y cuatro días hábiles.
8. El banco emisor recibe la documentación, procede a revisarla y le requiere el pago al ordenante o bien, le carga el importe de la carta de crédito en su cuenta de cheques. El tiempo aproximado en que tardan en llegar los documentos,

dependiendo del país del beneficiario es entre cinco y ocho días hábiles, y la revisión que hace el banco emisor le toma entre dos y cuatro días hábiles.

9. El ordenante acepta la documentación y paga al banco emisor el importe de la carta de crédito.

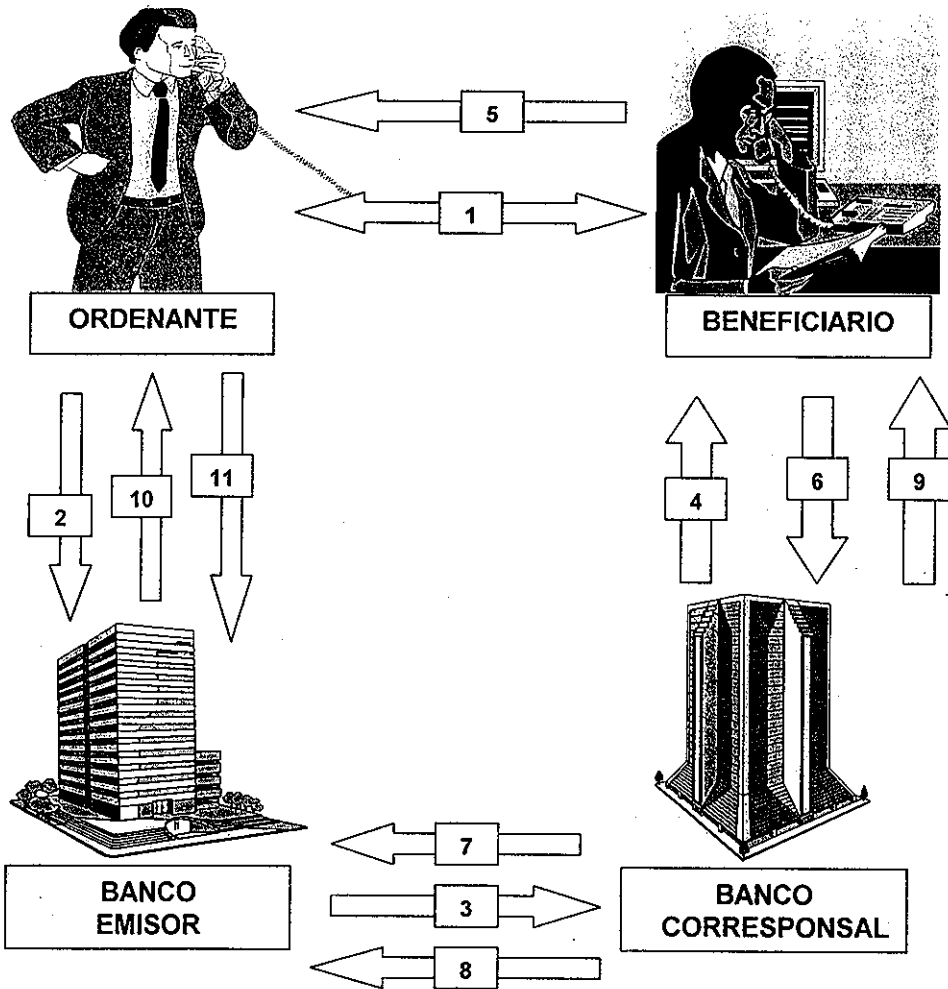
10. El banco emisor envía el importe de la carta de crédito al banco corresponsal por medio de una transferencia de fondos o bien le autoriza a cargar su cuenta que el banco corresponsal le lleva al banco emisor para pagar al beneficiario. Esta operación en tiempo es de aproximadamente de dos a tres días hábiles, ya que siempre se hace por medio de una fecha valor.

11. El banco corresponsal recibe el pago del banco emisor y procede a pagar al beneficiario el importe de su carta de crédito.

En este tipo de carta de crédito el tiempo transcurrido desde el momento en que el beneficiario entrega los documentos del embarque al banco corresponsal hasta el momento del pago al beneficiario, éste tuvo que esperar aproximadamente diecinueve días hábiles.

Figura No. 3

Esquema operativo de una carta de crédito confirmada



TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



1. Entre el ordenante y el beneficiario se firma un contrato o acuerdo, en donde se especifican todas las condiciones de la operación, tales como valor y clase de la mercancía, puntos de embarque y desembarque, quien paga los fletes, el seguro de la mercancía, documentos que se solicitarán, etcétera.

2. El ordenante acude a su banco y solicita a éste una solicitud de carta de crédito, la cual requisita y la presenta al banco para su autorización.

3. El banco emisor recibe la solicitud de parte del Ordenante, autoriza la solicitud y procede a emitir la carta de crédito y elige al banco corresponsal que ha de confirmar la carta de crédito.

4. El banco corresponsal recibe la carta de crédito, revisa sus términos y condiciones y procede a avisar o notificar al beneficiario agregando su confirmación.

5. El beneficiario al tener la carta de crédito en sus manos, procede a revisar los términos y condiciones y verificar que contenga los acuerdos del contrato firmado con el ordenante. Realiza el embarque de la mercancía y prepara la documentación que ha de presentar al banco corresponsal.

6. El beneficiario entrega la documentación requerida al banco corresponsal para su revisión y análisis.

7. El banco corresponsal recibe la documentación y procede a verificar ésta contra las condiciones de la carta de crédito, por ser un crédito comercial confirmado y tener obligación de pago, procede a enviar al banco emisor el aviso de negociación y/o le debita la cuenta de cheques que ambos mantienen.

El tiempo que lleva al banco corresponsal revisar la documentación recibida es entre dos y cuatro días hábiles.

8. El Banco corresponsal envía al banco emisor la documentación de embarque requerida en la carta de crédito. El tiempo que tardan en llegar los documentos,

dependiendo del país del beneficiario es entre 5 y 8 días hábiles, y la revisión que hace el banco emisor de los documentos de embarque le toma entre dos y cuatro días hábiles.

9. El Banco Corresponsal efectúa el pago al beneficiario de la carta de crédito.

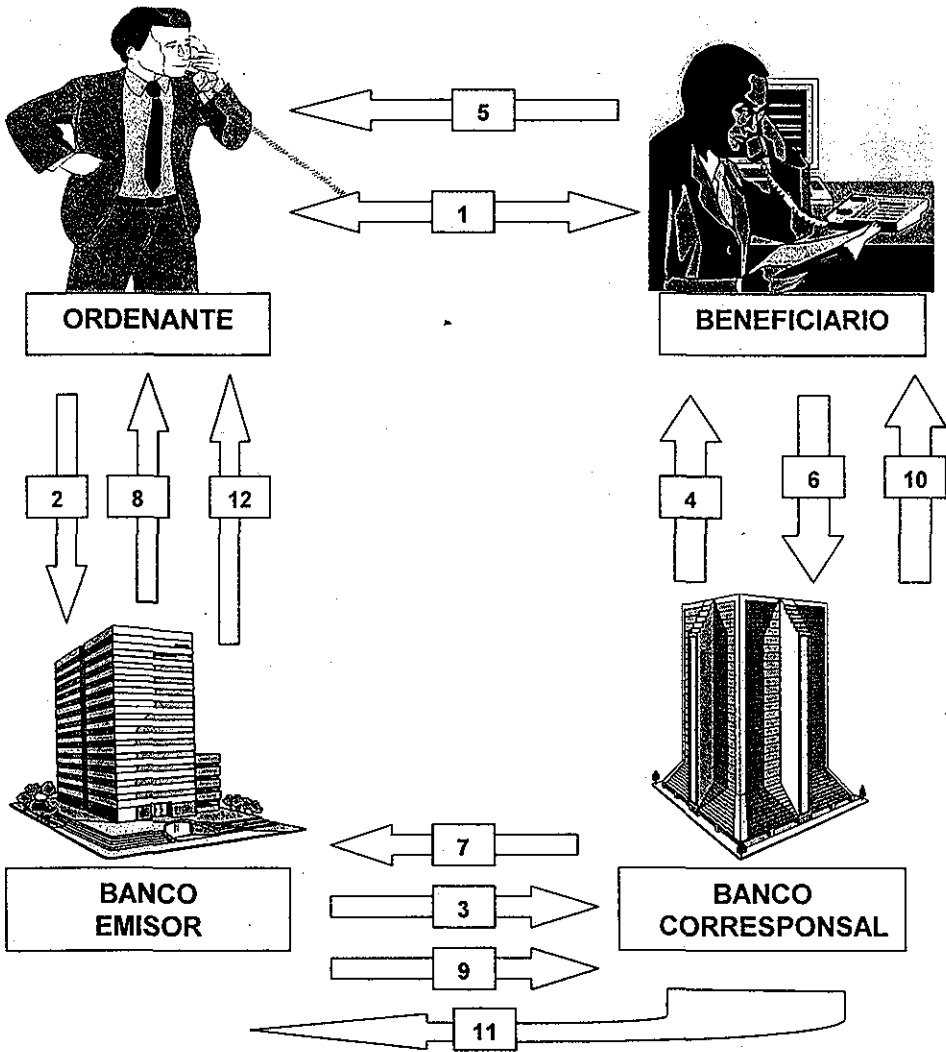
10. El banco emisor recibe el aviso de negociación y/o pago y procede a cargar o cobrar al ordenante el importe de la carta de crédito.

11. El banco emisor recibe la documentación y procede a su revisión y análisis y de encontrarla en orden y de acuerdo a las condiciones y términos de la carta de crédito se la entrega al ordenante para el retiro de la mercancía.

En este tipo de carta de crédito el tiempo transcurrido desde el momento en que el beneficiario entrega al banco corresponsal los documentos del embarque hasta el momento de su pago, éste tuvo que esperar aproximadamente entre cuatro y cinco días hábiles.

Figura 4

Esquema operativo de una carta de crédito domiciliada



TESIS CON FALLA DE ORIGEN

1. Entre el ordenante y el beneficiario se firma un contrato o acuerdo, en donde se especifican todas las condiciones de la operación, tales como valor y clase de la mercancía, puntos de embarque y desembarque, quien paga los fletes, el seguro de la mercancía, documentos que se solicitarán, etc.
2. El ordenante acude a su banco y solicita a éste una solicitud de carta de crédito, la cual requisita y la presenta al banco para su autorización.
3. El banco emisor recibe la solicitud de parte del ordenante, autoriza la solicitud y procede a emitir la carta de crédito, escogiendo al banco corresponsal que ha de notificar la carta de crédito.
4. El banco corresponsal recibe la carta de crédito, revisa sus términos y condiciones y procede a avisar o notificar al beneficiario sin agregar su confirmación.
5. El beneficiario al tener la carta de crédito en sus manos, procede a revisar los términos y condiciones y verificar que contenga los acuerdos del contrato firmado con el ordenante. Realiza el embarque de la mercancía y prepara la documentación que ha de presentar al banco corresponsal.
6. El beneficiario entrega la documentación requerida al banco corresponsal para su revisión y análisis.
7. El banco corresponsal recibe la documentación y procede a verificar ésta contra las condiciones de la carta de crédito, por ser un crédito comercial domiciliado y no tener obligación de pago, procede a enviar un aviso al banco emisor avisando de la negociación y requiriéndole el pago. El tiempo aproximado que le lleva al banco corresponsal revisar la documentación recibida es entre dos y cuatro días hábiles.
8. El banco emisor recibe el aviso de negociación y procede a requerir el pago al ordenante o bien, le carga el importe de la carta de crédito en su cuenta de cheques.

9. El banco emisor envía el importe de la carta de crédito o bien, autoriza a su corresponsal a debitarle su cuenta de cheques para que pague al beneficiario, mediante la asignación de una fecha valor de dos o tres días hábiles.

10. El banco corresponsal procede a pagar al beneficiario el importe de la carta de crédito. Esta operación lleva en tiempo aproximadamente de uno a dos días hábiles.

11. El banco corresponsal envía la documentación al banco emisor para su revisión y análisis. El tiempo que tardan en llegar los documentos es de aproximadamente entre cinco y ocho días hábiles.

12. El banco emisor recibe la documentación, procede a su revisión y análisis y la entrega al ordenante para el retiro de la mercancía.

En este tipo de carta de crédito el tiempo transcurrido desde el momento de la entrega de los documentos del embarque hasta el momento del pago al beneficiario, éste tuvo que esperar aproximadamente de nueve días hábiles.

Como puede observarse una vez explicados los procesos operativos de estos tres tipos de carta de crédito, para un beneficiario o vendedor una carta de crédito confirmada le es más favorable que una notificada, por el tiempo o plazo de espera de su pago, sin embargo, hay que considerar que una carta de crédito confirmada es más costosa por la comisión de confirmación, que dependiendo de los bancos mexicanos que la manejen puede variar entre 3 y 4 al millar sobre el importe total de la carta de crédito.

### 3.4.3 Por la disponibilidad o forma de pago

La carta de crédito de acuerdo en cómo va a ser la forma de pagarle al vendedor por parte del comprador puede ser a la vista, de aceptación o con pago diferido.

A la vista es cuando se paga al beneficiario, en el momento en que éste hace la presentación de la documentación que se le solicita en la carta de crédito en las cajas del banco que tiene el compromiso de pago, siempre y cuando dichos documentos se encuentren en estricto orden y apego a las condiciones establecidas<sup>40</sup>. Esto quiere decir que el banco una vez que tenga en su poder a la vista y en orden la documentación, procederá a efectuar el pago al beneficiario.

De aceptación significa que la carta de crédito es pagadera a un plazo determinado o convenido. El plazo para el pago lo determinan entre el ordenante y el beneficiario, siendo este último quien emite una letra de cambio para ser aceptada por el girado, quien generalmente es el banco que tiene el compromiso del pago. Los plazos más usuales son a 90 días vista y 180 días fecha del embarque<sup>41</sup>.

Pago diferido es la forma de negociación y pago similar a la anterior, existe un cierto plazo para el pago, pero el beneficiario no emite ninguna letra de cambio, de hecho no existe ninguna aceptación por parte del banco que tiene el compromiso del pago, este sólo extenderá un recibo de la documentación recibida y se asentará la fecha en que se hará el pago. Esta forma de pago es muy usual en aquellos países donde existe todavía el impuesto del timbre por emitir títulos de crédito, como es el caso de Italia, Suiza o Alemania<sup>42</sup>.

### 3.4.4 Por la transmisión de los derechos

Transmitir los derechos de cobro o de negociación de un beneficiario significa transferir éstos a un tercero, y puede ser transferible o no transferible.

---

<sup>40</sup> Martínez Cerezo, Antonio, *Medios de Pago Internacionales*, Madrid: Ediciones Pirámide, 1974, pp. 216.

<sup>41</sup> Op. cit., pp. 217.

<sup>42</sup> *Seminario de cartas de crédito*, Banco Nacional de México, S.A., México, D.F., 1992.

Transferible es aquella carta de crédito que permite al beneficiario transferir total o parcialmente montos de la carta de crédito a uno o varios terceros que reciben el nombre de segundos beneficiarios, siempre y cuando la carta de crédito permita los embarques parciales y sea irrevocable. La transferencia puede hacerse en una sola ocasión, es decir, los segundos beneficiarios no pueden transferir sus derechos a un tercer beneficiario<sup>43</sup>. Este tipo de carta de crédito es muy usual cuando el beneficiario no es el productor sino un comisionista o intermediario, y a efecto de tener solvencia ante sus proveedores les puede ceder parte de su crédito comercial.

Cuando el beneficiario realiza la transferencia, tiene la facultad de modificar algunos conceptos de la carta de crédito original como son el vencimiento o validez, el importe, la fecha de presentación de los documentos y la fecha del embarque.

No transferible es aquella carta de crédito en la cual el beneficiario es la única persona autorizada para disponer del importe de la carta de crédito. De hecho todas las cartas de crédito se consideran como no transferibles a menos que la misma contenga una cláusula que así lo autorice.

#### **3.4.5 Por la posibilidad de volver a negociar el importe**

Una carta de crédito puede permitir utilizar una o varias el importe establecido en ella, y pueden ser revolventes y no revolventes.

Revolvente significa que la carta de crédito una vez negociada y pagado su importe, está nuevamente disponible su valor original para volver a ser negociado por el beneficiario. La revolvencia de la carta de crédito puede ser acumulativa y no acumulativa<sup>44</sup>. La revolvencia acumulativa significa que si el beneficiario tiene a su disposición una cierta cantidad de dinero, por ejemplo en forma semanal, y en alguna semana no dispuso del monto autorizado, ese monto no dispuesto se le sumará o adicionará al monto de la siguiente semana.

---

<sup>43</sup> Martínez Cerezo, Antonio, *Medios de Pago Internacionales*, Madrid: Ediciones Pirámide, 1974, pp. 229

<sup>44</sup> Op. cit., p. 231.

En el caso del no acumulativo, siguiendo el mismo ejemplo, en lugar de sumársele el importe no dispuesto a la semana siguiente, lo pierde y ya no lo puede recuperar mediante la carta de crédito, sino directamente haciendo las gestiones de cobro ante el ordenante.

No revolvente es aquella en que el importe de la carta de crédito sólo se puede disponer parcial o totalmente en una sola ocasión, sin la posibilidad de que se vuelva a reinstalar<sup>45</sup> su valor. Las cartas de crédito, por lo general se emiten no revolventes, a menos que exista una cláusula que autorice expresamente la revolvencia de la carta de crédito.

### **3.4.6 Por su origen**

Dependiendo del papel que tenga la carta de crédito por su origen pueden ser:

Si se trata del ordenante, entonces la carta de crédito será de importación, si se refiere al beneficiario, entonces será de exportación, y el doméstico es aquel que se da dentro de un mismo país o región económica.

## **3.5 Emisión y negociación del pago**

3.5.1 Emisión, antes de emitir una carta de crédito, se deben llevar a cabo ciertas formalidades por parte de las partes involucradas, las cuáles son:

El ordenante deberá requisitar<sup>46</sup> una solicitud de apertura de carta de crédito con el banco con el cual maneja sus operaciones, estas solicitudes dependiendo del banco de que se trate, son de lo más variadas y por lo general son contratos. Por lo general el ordenante acude a su banco con el cual tiene una línea de crédito y al amparo de ésta es como se autoriza la emisión de la carta de crédito.

---

<sup>45</sup> El término *reinstalar* significa que el importe original de la carta de crédito se puede volver a utilizar.

<sup>46</sup> *Requisitar* una carta de crédito significa llenar el formulario o solicitud con la información que se solicita.



Una vez que la solicitud se ha requisitado completamente y se han recabado las firmas y autorizaciones correspondientes, el banco emisor procede a escoger dependiendo de lugar donde radique el beneficiario, a su banco corresponsal, con el que también debe tener relaciones comerciales y líneas de crédito.

El banco corresponsal por regla general, antes de notificar o confirmar la carta de crédito al beneficiario, autentifica las firmas y comprueba las contraseñas emitidas, verificando si el monto del crédito y sus condiciones, encajan dentro de la línea de crédito que le tenga asignada al banco emisor.

Los puntos a considerar en la emisión de la carta de crédito son:

1. Nombre completo y dirección del beneficiario.
2. Importe de la carta de crédito.
  - 2.1. Si es un valor aproximado, concede un 10% de más o de menos sobre el valor de la carta de crédito.
  - 2.2. Si es un valor máximo, concede un 5% de más o de menos sobre el valor de la carta de crédito.
3. La clase de carta de crédito, es decir si será irrevocable, notificado, confirmado o domiciliado, si será transferible, etcétera.
4. La forma en que será pagado o negociado bajo aceptación.
5. La parte contra la que debe hacerse la letra de cambio o girado, y en el caso de pago a plazo el número de días.
6. Una breve descripción de la mercancía, incluyendo cantidad y precio unitario
7. Si el flete debe ser pagado o por cobrar
8. Lista de los documentos exigidos, especificando si será negociable contra originales y copias o solamente contra copias de los mismos.
9. El lugar del embarque y destino de la mercancía
10. Especificar si los transbordos son permitidos o prohibidos

11. Especificar si los embarques parciales son permitidos o prohibidos
12. La fecha del embarque
13. La fecha y lugar del vencimiento de la carta de crédito
14. Especificar como debe hacerse el envío de los documentos, en un sólo correo o en dos envíos.
15. Especificar el término de venta (Incoterms 2000)
16. Especificar quién tomará el seguro de la mercancía, el cuál dependerá del término de venta (Incoterms 2000) que se haya pactado.
17. Especificar quién debe aparecer como consignatario y la parte a notificar en el conocimiento de embarque.

En el anexo número 1 formato número 1 se muestra un ejemplo de una solicitud de carta de crédito, en el formato número 2 la codificación que se hace de la solicitud en las formas internas de un banco y en el formato número 3 un ejemplo de la emisión efectuada por medio del Swift.

### **3.5.2 Negociación del pago**

Al embarcar y tener toda la documentación en regla, el beneficiario la presenta a su banco para pago o negociación, entendiéndose el término negociación como el proceso de preparación de un pago a la vista o de crear una aceptación, es decir, cuando el pago se hará a plazo. Dicho banco efectuará una revisión de los documentos con especial cuidado, verificando que los datos que aparecen en cada documento solicitado coincidan con lo solicitado en la misma carta de crédito.

Es de suma importancia que el beneficiario verifique el lugar de pago y el vencimiento de su crédito, ya que los créditos comerciales deberán ser negociados precisamente dentro de su validez, para evitar el rechazo del pago del banco emisor o del ordenante<sup>47</sup>.

El pago al beneficiario se efectúa una vez que la documentación ha sido encontrada en estricto orden, por parte del banco que tiene el compromiso del pago.

---

<sup>47</sup> Martínez Cerezo, Antonio, *Medios de Pago Internacionales*, Madrid: Ediciones Pirámide, 1974, pp. 165

Normalmente, todos los créditos comerciales que se establecen están sujetos a las Reglas y Usos Uniformes vigentes aprobados por la Cámara de Comercio Internacional.

## 3.6 Orden y discrepancias en la documentación de embarque

### 3.6.1 Conocimiento de embarque

Conforme a los diferentes medios de transporte utilizados en la movilización de mercancías los cuales son el marítimo, el aéreo, el autotransporte, el ferrocarril y el multimodal, cada uno de ellos tienen características muy particulares que los distinguen unos de otros y de cada uno de ellos, el documento de transporte o conocimiento de embarque recibe un nombre en particular, por lo que se hace necesario hacer una breve descripción de cada uno de ellos a efecto de poder hacer las distinciones pertinentes.

#### 3.6.1.1 Marítimo

Las características que este medio de transporte tiene son su gran capacidad de carga y su adaptabilidad para transportar toda clase de mercancías, tanto en volumen y valor. El bajo costo, comparado con los otros medios de transporte, particularmente para grandes volúmenes y largas distancias, hacen de este medio el más idóneo para un alto porcentaje de los productos que se comercializan internacionalmente<sup>48</sup>.

El nombre con el que se conoce al documento de transporte de este medio es el de conocimiento de embarque marítimo (*ocean bill of lading o B/L*), el cual es un documento probatorio de un contrato de transporte marítimo de mercancías y que desempeña las siguientes funciones:

- Como prueba de un contrato de transporte, en el que se estipulan las condiciones de prestación de servicios.

---

<sup>48</sup> Mc Carthy, Jerome y Perrault, William, *Marketing*, 10a. Ed., México: Mc Graw Hill, 1997, pp. 368

- Como recibo de las mercancías, mediante el cual se reconoce que las mercancías ahí descritas han sido embarcadas en un buque determinado y con destino también determinado, o bien que éstas han sido recibidas por el porteador, en custodia para su embarque. En este caso el documento debe estar firmado por el porteador o por alguna otra persona que actúa en su nombre y representación.
- Como título representativo de las mercancías, es decir de un valor, y en este sentido se ha convertido en un "título de crédito transferible"<sup>49</sup> y negociable, facilitando con ello la negociación de los cargamentos. Bajo este aspecto, se concede al consignatario el derecho de tomar posesión de las mercancías en el puerto de destino, pudiendo disponer de ellas mediante el endoso del conocimiento de embarque.

Información que debe contener:

1. Nombre del embarcador, normalmente es el vendedor.
2. Nombre y dirección del consignatario; en un crédito comercial es común que el consignatario sea el banco emisor, ya que por lo general se está otorgando crédito al comprador, y por lo tanto la mercancía es la garantía para el banco. Si este es el caso, entonces el conocimiento de embarque debe estar consignado "A la orden de", que significa que puede ser endosado y por lo tanto sólo de ésta manera se transmitirá la propiedad de la mercancía. Si el B/L estuviera sólo "consignado a", significa que éste documento no puede ser endosado.
3. Puerto de carga y descarga
4. Nombre y matrícula del barco

---

<sup>49</sup> Cámara de Comercio Internacional, *Reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios*, Publicación 500 Revisión 1993, Barcelona: CCI 1993, pp. 86.

5. Cantidad, peso, medidas y marcas de la mercancía
6. Valor del flete y si éste ha sido pagado o será pagadero en el puerto de destino, o cual está en función del Incoterm 2000 negociado.
7. Estado y condición aparente de la mercancía, por lo cual debe contener la cláusula de "limpio a bordo" o "*clean on board*", lo cuál significa que la mercancía se encuentra a bordo del barco y que no tiene ningún deterioro, por ejemplo, sacos rotos, barriles chorreando o abollados, cajas rotas o abolladas, etcétera. Esta cláusula deberá estar fechada y firmada por el porteador o transportista.
8. Fecha de emisión
9. Numero de originales y copias en que es emitido el documento, normalmente se emite en tres originales y varias copias lo que se conoce como "juego completo" (*full set*)
10. Descripción de las mercancías la cual debe coincidir con la descrita en la carta de crédito y en los demás documentos de embarque.

En el anexo número 2 formato 4 se muestra un ejemplo de un conocimiento de embarque marítimo.

### 3.6.1.2 Aéreo

El transporte aéreo es recomendable para la movilización de bienes perecederos, productos de gran valor que no sean muy pesados o voluminosos, productos delicados, aquellos que tengan poco volumen y peso, y que además, requieran de cierta urgencia para su traslado<sup>50</sup>.

El documento de embarque se denomina Guía Aérea (*Air way bill of lading*), y es un contrato entre el embarcador y la línea aérea, en donde se especifican las obligaciones de la compañía, siendo además una constancia de recepción de la mercancía. Contiene las instrucciones propias del embarque para la línea aérea, la ruta a seguir, la descripción de las mercancías, los cargos de transportación además de los cargos adicionales originados por el manejo de la mercancía, etcétera.

Este documento no es un título de propiedad e incluye un seguro limitado para la mercancía, además que una copia de ésta debe viajar con la mercancía y generalmente se adjunta dentro del empaque de la mercancía.

Los datos que debe contener la Guía Aérea son por lo general:

1. Nombre del embarcador
2. Nombre y dirección del consignatario, que de igual manera a lo mencionado en el conocimiento de embarque marítimo, la consignación puede ser al Banco Emisor y estar consignado "a la orden de" o solamente "consignado a".
3. Aeropuerto de carga y descarga
4. Cantidad, peso, medidas y marcas de la mercancía
5. Valor del flete y si este ha sido pagado o será pagadero en el punto de destino el cual estará en función del Incoterm 2000 utilizado.

---

<sup>50</sup> Mc Carthy, Jerome y Perrault, William, *Marketing*, 10a. Ed., México: Mc Graw Hill, 1997, pp. 368

6. Fecha de emisión
7. Número de originales y copias en que es emitido el documento, normalmente la copia número tres marcada como "original para el remitente" es la que se presenta para el retiro de la mercancía o se le envía al agente aduanal.
8. Descripción de las mercancías conforme a lo descrito en la carta de crédito y en los demás documentos de embarque.

En el anexo número 2 formato 5 se muestra un ejemplo de una guía área.

### 3.6.1.3 Autotransporte

El transporte por camión o autotransporte federal es un factor estratégico para el desarrollo económico de cualquier nación y en especial de México, ya que por su facilidad de acceso a los diferentes rincones de nuestro territorio, resulta fundamental para llevar a cabo los procesos de producción, distribución y consumo.

Este tipo de transporte se recomienda cuando se tenga que trasladar mercancía en tramos inferiores a 500 kilómetros<sup>51</sup>.

El auto transporte normalmente puede contratarse por servicio consolidado o por caja completa, cuando se opta por ésta última, el tamaño de la caja más recomendable es la de 48 pies, dado que es la más utilizada tanto en Estados Unidos como en México.

El documento que emite el transportista al usuario o cliente se llama Carta de Porte, y es un recibo que ampara mercancías, sin cobertura de seguro contra las mismas y no es un título de propiedad. Normalmente se emite en un sólo original y contiene los siguientes datos:

1. Nombre del embarcador

---

<sup>51</sup> Op. cit., p. 370.



2. Nombre y dirección del consignatario, para este caso en especial, lo más conveniente es la consignación a nombre del agente aduanal en la frontera del país donde habrá de hacerse la internación de la mercancía, de otra manera, la consignación a otra persona que no se localice en el punto fronterizo puede acarrear atrasos significativos en el despacho aduanal.
3. Lugar de carga y descarga.
4. Cantidad, peso, medidas y marcas de la mercancía.
5. Valor del flete y si este ha sido pagado o será liquidado en el punto de destino, lo cual esta derivado del Incoterm 2000 a utilizar, que en el caso de México, si se realiza una exportación o importación utilizando como medio de transporte el camión, el Incoterm idóneo es el DAF o Entregado en frontera.
6. Fecha de emisión
7. Descripción de las mercancías, que debe ser congruente con la que se menciona en la carta de crédito y en los demás documentos de embarque.

En el anexo número 2 formato 6 se muestra un ejemplo de una carta de porte.

#### 3.6.1.4 Ferrocarril.

Por el fuerte volumen de carga que puede desplazar, se convierte en un medio de transporte económico y rentable. Su utilización es conveniente cuando se requiere mover altos pesos o volúmenes a distancias largas (más de 500 kilómetros)<sup>52</sup>.

El movimiento de contenedores ha experimentado un rápido desarrollo y está prácticamente destinado al comercio exterior. A finales de la década de los ochentas se llevaron a cabo las primeras pruebas para establecer servicios regulares de trenes con carga de contenedores mediante el sistema de doble estiba, técnica que

---

<sup>52</sup> Op. cit., p. 369.

representa uno de los adelantos tecnológicos más trascendentes en materia de movimiento de carga por ferrocarril, utilizando plataformas articuladas y contenedores de medidas especializadas, que posibilitan duplicar la carga manejada por unidad de arrastre, obtener un mayor aprovechamiento de la fuerza traccional e incurrir en menores costos de operación.

El documento que emiten los ferrocarriles se llama Talón de Ferrocarril, y es un contrato de transporte en el cual la empresa porteadora se compromete a prestar el servicio que en el mismo se estipula y de acuerdo a las condiciones de transporte impresas al reverso del original. Este documento deberá estar firmado por el jefe de la estación, tener la fecha de expedición e impreso el sello de la oficina.

En este tipo de documento no se pueden prohibir los transbordos y debe contener la siguiente información:

1. Nombre del embarcador
2. Nombre y dirección del consignatario y mencionar el tipo de consignación, si es "a la orden de" o solamente "consignado a". De igual manera a lo que se mencionó en el mismo punto del transporte de camión, es conveniente consignar al agente aduanal.
3. Punto de carga y descarga
4. Cantidad, peso, medidas y marcas de la mercancía
5. Valor del flete el cual siempre será pagado ya que los ferrocarriles no aceptan fletes por cobrar, y se debe tomar en cuenta entonces el Incoterm a utilizar.
6. Fecha de emisión.
7. Firma del jefe de la estación y sello de la oficina correspondiente.

8. Descripción de las mercancías conforme a la descripción citada en la carta de crédito y en los demás documentos de embarque.

En el anexo número 2 formato 7 se muestra un ejemplo de un talón de ferrocarril.

### 3.6.1.5. Multimodal

Esta modalidad de transporte fue aprobada en el seno de la Conferencia de las Naciones Unidas, una vez concluidas a través de los años su estudio y preparación. No es un documento improvisado, se trata de un estudio serio sobre la regularización del transporte multimodal internacional y se inició hace más de cinco décadas. Los principales motivos que propiciaron dichos estudios, se pueden sintetizar en dos: en primer lugar, atendiendo a la necesidad de simplificar la documentación requerida cuando una mercancía pasa por distintas fases del transporte, donde debería existir un sólo documento, y en segundo lugar, también debería existir una sola persona que fuera responsable por la totalidad del transporte, evitando así, cuando se presente un reclamo por pérdida o daño a la mercancía dirigirse a los distintos porteadores, que hubiesen intervenido en el transporte global<sup>53</sup>.

Por transporte multimodal internacional se entiende el transporte de mercancías por dos o más modos diferentes de transporte, con base a un contrato, comprometiendo al operador mediante el pago del flete, a la ejecución del transporte de mercancías, emitiendo el documento de transporte multimodal correspondiente<sup>54</sup>.

El documento de transporte multimodal puede ser, a elección del exportador, negociable o no negociable, cuando se trate del primero se expedirá "a la orden del porteador", si se extiende "a la orden de" podrá ser transferible por endoso; si es al porteador será transferible sin endoso; si se emiten varios originales se especificará el número de los mismos y si se emiten copias se mencionará textualmente como no negociables. La entrega de la mercancía se efectuará contra la entrega del documento de transporte. Así mismo, cuando el documento no es negociable, se deberá mencionar el nombre del consignatario<sup>55</sup>.

---

<sup>53</sup> *Seminario de cartas de crédito*, Banco Nacional de México, S.A., México, D.F., 1992.

<sup>54</sup> Op. cit.

<sup>55</sup> Op. cit.

La información que debe contener el conocimiento de embarque multimodal es:

1. Naturaleza, marcas, carácter peligroso, número de bultos o piezas y estado y peso de las mercancías.
2. Nombre y dirección principal del operador, nombre del exportador y en su caso el nombre del consignatario.
3. Lugar y fecha en que las mercancías son tomadas por el operador, el lugar y el plazo de entrega de las mercancías al consignatario.
4. Indicación si el documento es o no negociable, su fecha de emisión y la firma del operador de transporte o de la persona autorizada.
5. El importe del flete.
6. El itinerario, modos de transporte y puntos de transbordo.
7. Declaración de que el transporte multimodal se registrará por el Convenio de las Naciones Unidas, anulándose cualquier disposición contraria que perjudique al operador.
8. Anotación de que la mercancía ha sido tomada sin reservas, lo cual significa que la mercancía se hallaba en buen estado al momento de ser confiadas al operador.

### 3.6.2. Factura comercial

Es el documento mediante el cual el vendedor transfiere la propiedad de la mercancía al comprador, y debe contener la siguiente información:

1. Fecha de emisión
2. Nombre y dirección del vendedor y comprador

3. Número de contrato o pedido
4. Descripción de la mercancía tal y como esta descrita en la carta de crédito, sin olvidar las puntuaciones y signos que llevará, además de ser congruente con los demás documentos de embarque requeridos.
5. Precio unitario expresado en la moneda extranjera pactada
6. Número de unidades vendidas (piezas, bultos, kilogramos, etcétera)
7. Detalle de gastos o costos diferentes al del precio unitario como son el valor del flete y el valor de la póliza de seguro, solamente cuando el Incoterm 2000 utilizado sea costo y flete (CFR por sus siglas en inglés), costo, seguro y flete (CIF por sus siglas en inglés) o porte y seguro pagado (CIP por sus siglas en inglés).
8. Peso y marcas de la mercancía.
9. Especificaciones de pago y de entrega.
10. Precio de venta o Incoterm 2000 pactado (cotización), el cual de preferencia debe aparecer junto al valor total de la factura.

En el anexo número 3 se muestra un ejemplo de una factura comercial.

### 3.6.3. Lista de empaque

La lista de empaque es el documento que sirve para identificar las mercancías y saber que contiene cada caja o bulto. Esta información es muy valiosa para el agente aduanal, el transportista o porteador, la compañía de seguros, la aduana y por supuesto para el comprador<sup>56</sup>. Por lo general la emite el exportador y debe contener la siguiente información:

1. Número de bultos, cajas, etcétera.
2. Peso y medidas por bulto o caja
3. Marcas y números asignados a cada caja o bulto
4. Número del pedido o contrato
5. Descripción de la mercancía contenida en cada caja o bulto
6. Fecha de emisión
7. Nombre del comprador.

En el anexo número 4 formato 8 se muestra un ejemplo de una lista de empaque.

---

<sup>56</sup> Bustamante Morales, Miguel Ángel, *Los Créditos Documentarios*, México: Trillas, 1999, pp. 114

#### 3.6.4. Certificado de origen

El Certificado de origen es un documento que como su nombre lo indica, certifica el origen o procedencia de la mercancía y por lo general lo emite una dependencia gubernamental. En el caso de México, lo emite la Secretaría de Economía antes de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) y debe contener la siguiente información:

1. Fecha de Emisión
2. Nombre y dirección del vendedor
3. Descripción de la mercancía
4. Marcas y números de la mercancía
5. Peso
6. Sello de la dependencia oficial y firma del funcionario responsable.

En el anexo número 4 formato 9 se muestra dos ejemplos de un certificado de origen.

#### 3.6.5. Otros certificados

Otros certificados que se pueden solicitar y que sirven para realizar operaciones de comercio exterior son:

3.6.5.1. De Calidad, se emite para certificar la calidad de la mercancía

3.6.5.2. De Sanidad Animal o Vegetal, se emite para certificar que la mercancía que se exporta y/o importa, está libre de cualquier enfermedad, bacteria, etcétera.

3.6.5.3. De Análisis, se emite para certificar el contenido químico de la mercancía.



3.6.5.4. De Inspección, se emite para verificar que la mercancía se encuentre en buen estado y para certificar al comprador, que ésta se encuentra dentro de los lineamientos establecidos en el contrato firmado entre el comprador y vendedor.

3.6.5.5. De Peso, se emite para certificar el peso de la mercancía, ya sea en forma general o a granel o por bulto o caja.

En el anexo número 4 formatos 10, 11 y 12 se muestran ejemplos de estos tipos de certificados.

Todos estos certificados se tramitan por lo general ante compañías particulares u organismos gubernamentales, dedicadas exclusivamente a emitir o certificar, dependiendo del certificado solicitado, que la mercancía cumple con los requisitos establecidos en los contratos firmados entre el comprador y vendedor, además de hacer cumplir la legislación vigente de cada país, y la descripción que se haga ahí de las mercancías debe ser congruente con la descripción de la mercancía de la carta de crédito y de los demás documentos de embarque así como de los pesos, medidas, etcétera<sup>57</sup>.

### 3.6.6. Póliza de seguro

Asegurar significa transferir por parte del asegurado, los riesgos a que están expuestos sus bienes y la aceptación por parte de una compañía de seguros, la cual se compromete a pagar, en caso de siniestro, el monto de la pérdida y como contrapartida el asegurado pagará una cantidad de dinero llamada prima<sup>58</sup>.

Los bienes asegurables pueden protegerse en su envío por cualquier medio de transporte y de puerta a puerta, así como su almacenamiento en el trayecto, en origen o en su destino final, se deben especificar claramente que tipos de riesgos se deben de cubrir.

La póliza de seguro deberá contener todos los datos relativos al embarque como son: clase de mercancía, cantidad, marcas, pesos, fecha y número de los conocimientos de embarque, nombre y medio del transporte, punto de embarque y de destino, indicando la forma y lugar dónde pueda cobrarse la póliza en caso de siniestro.

---

<sup>57</sup> Sagahon Hervert, Homero, *Manual Práctico de Comercio Exterior*, 3ª. Ed., México: Dofiscal Editores, 1993, pp. 153.

<sup>58</sup> Op. cit., pp. 92.

La cobertura del seguro salvo estipulación expresa en contrario en la carta de crédito, deberá ser efectiva a más tardar a partir de la fecha del embarque de la mercancía<sup>59</sup>.

En el anexo número 4 formato 13 se muestra un ejemplo de una póliza de seguro.

### **3.6.7 Discrepancias más comunes en los documentos de embarque**

#### **3.6.7.1 En el conocimiento de embarque:**

- Con salvedades relativas a la mercancía o su empaque (no limpio o sucio)
- Falta de prueba de que la mercancía se encuentra a bordo del medio de transporte.
- Lugares de embarque y destino diferentes a los autorizados.
- Mercancía embarcada en la cubierta del buque.
- Se han efectuado correcciones sin la autorización del transportista, o bien carecen de su sello de "corrección aprobada".
- El flete menciona "por cobrar" en lugar de "pagado".
- La descripción de la mercancía no concuerda con la de la carta de crédito.

#### **3.6.7.2 En la letra de cambio:**

- Se encuentra girada contra una parte diferente a la estipulada en la carta de crédito.
- No menciona el número de la carta de crédito al amparo de la cual fue girada.
- No menciona fecha determinada de vencimiento.
- El importe escrito con letra es diferente al mencionado con números.

---

<sup>59</sup> *Seminario de cartas de crédito*, Banco Nacional de México, S.A., México, D.F., 1992.

### 3.6.7.3 En la factura comercial:

- La descripción de la mercancía difiere de la citada en la carta de crédito.
- Los importes que aparecen son diferentes a los de la letra de cambio.
- La moneda expresada no corresponde a la de la carta de crédito.
- Omite mencionar el término de venta o Incoterm.
- Muestra correcciones sin la debida autorización.

### 3.6.7.4 En la póliza de seguro:

- Presentan una póliza de seguro diferente a la exigida en la carta de crédito.
- Los riesgos del seguro cubiertos son diferentes a los especificados en la carta de crédito.
- La mercancía se encuentra subasegurada.
- La cobertura de riesgos es posterior a la fecha del embarque.
- La cobertura está expresada en una moneda diferente a la de la carta de crédito.
- La póliza de seguro está emitida a favor del beneficiario sin el endoso correspondiente.

### 3.6.8 Discrepancias generales:

- La carta de crédito se encuentra vencida.
- Presentación tardía de los documentos de embarque.
- El valor de la carta de crédito está sobregirado.
- Falta de documentos exigidos en la carta de crédito.
- Falta de instrucciones de pago.
- Falta de firmas autorizadas en los documentos exigidos.
- Incongruencia de los documentos entre sí.
- Incongruencia de las marcas y números entre los documentos.
- Incongruencia de pesos entre los documentos.

La carta de crédito permite un acuerdo comercialmente aceptable entre los intereses en conflicto del ordenante y el beneficiario al equiparar el tiempo de pago de las mercancías con su tiempo de entrega<sup>60</sup>.

Esto se logra mediante el pago contra documentos que representan la mercancía, en vez de que se efectúe contra la mercancía misma. Una carta de crédito irrevocable, especialmente una confirmada, constituye un excelente instrumento de pago. Además, si se exigen los documentos adecuados, y siempre que se pueda confiar en la integridad moral del beneficiario o exportador, es un medio efectivo para lograr

---

<sup>60</sup> Cámara de Comercio Internacional, *Guide to Documentary Operations*, México, Paris: CCI, 1985, pp. 10

la entrega de las mercancías. La carta de crédito es un "instrumento de precisión"<sup>61</sup> el cual debe ser manejado en forma correcta por todas las personas involucradas.

Por consiguiente tanto el ordenante y el beneficiario, deben observar ciertas reglas de sentido común y tomar en cuenta las listas de verificación, que les permitan evitar en lo posible discrepancias en los documentos de embarque, para poder llegar a realizar, por parte del beneficiario, el cobro de los documentos de embarque, y por parte del ordenante, retirar sus mercancías en el lugar de destino, y las cuales se citan a continuación:

#### Ordenante

Primera Regla: las instrucciones que proporcione al banco emisor deben ser claras, precisas y libres de detalles excesivos. No se puede pretender que el banco adivine lo que el ordenante desea y tampoco puede verificar especificaciones complicadas y con frecuencia técnicas.

Segunda Regla: el objetivo de la carta de crédito es el de pagar la compra de mercancías y no el de servir de guardia de la operación comercial. Sus términos y condiciones, al igual que los documentos exigidos, deberán por lo tanto, concordar con el contrato de venta en el cual se fundamenta.

Tercera Regla: cualquier examen de la mercancía antes o en el momento del embarque, deberá estar certificado por un documento. En la carta de crédito se deberá estipular la naturaleza exacta, y la persona encargada de expedir dicho documento.

Cuarta Regla: la carta de crédito no deberá exigir documentos que el beneficiario o exportador no pueda suministrar, ni establecer condiciones que este no pueda cumplir.

---

<sup>61</sup> Swiss Bank Corporation, *Operaciones Documentarias*, Oficina de Representación en México: SBC, 1990, pp.102.

## Beneficiario

Primera Regla: aunque pueda transcurrir un lapso de tiempo considerable entre la recepción de la carta de crédito y su utilización, el beneficiario no deberá posponer su estudio ni la solicitud de las enmiendas o modificaciones que considere necesarias.

Segunda Regla: deberá cerciorarse de que los términos, las condiciones y los documentos exigidos estén de acuerdo con el contrato de compraventa. Los bancos nada tienen que ver con los mencionados contratos.

Tercera Regla: al momento de presentar los documentos de embarque, deberá:

- Presentar los documentos de embarque necesarios exactamente como los exige la carta de crédito, debe concordar los términos y condiciones de la carta de crédito y parecer congruentes entre sí.
- Presentar los documentos de embarque al banco a la brevedad posible y dentro de la vigencia de la carta de crédito, así como dentro del tiempo a partir de la fecha del embarque de las mercancías.

Cuarta Regla: debe recordar que de no cumplir con los términos y condiciones de la carta de crédito, las irregularidades en dichos documentos, obligan al banco a rechazarlos y a posponer su negociación y/o pago.

Por lo tanto es importante para todas las partes involucradas saber cuáles son los documentos exigidos y cuáles son los términos y condiciones.

Por otra parte, aunque los bancos tienen sus propios formularios y procedimientos para la emisión de una carta de crédito, existe cierta información básica, que es importante verificar como se menciona a continuación:

## Ordenante

1. Si la carta de crédito es revocable o irrevocable.
2. Si al banco corresponsal se le solicitará que agregue o no su confirmación.
3. Si la carta de crédito es transferible.
4. El nombre y dirección correctos del beneficiario.
5. La suma total y moneda en que debe emitirse la carta de crédito
6. La descripción de la mercancía, incluyendo detalles de la cantidad, peso y precio unitario.
7. Detalles de los documentos requeridos.
8. Los lugares de embarque y destino.
9. Si los transbordos están prohibidos y si los embarques parciales están permitidos.
10. La fecha límite para el embarque, la cual debe ser anterior a la fecha del vencimiento, por ningún motivo ésta fecha debe ser la misma de la del vencimiento o validez.
11. Si el flete debe ser pagado en el lugar del embarque o si este será pagado en el lugar de destino.
12. Contra quién deben de girarse las letras de cambio y el vencimiento de las mismas, si el pago será a plazo.



13. El plazo para presentar los documentos de embarque, el beneficiario tiene conforme a las Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios, 21 días después del embarque para su presentación.

14. La fecha del vencimiento.

#### Banco Emisor

El banco emisor en realidad no necesita hacer una lista de verificación propiamente dicha, puesto que tiene que obrar de acuerdo con las instrucciones del ordenante y, por lo tanto, tenderá a hacerlo de acuerdo con los puntos incluidos en la lista de verificación del ordenante. No obstante, debido a su mayor experiencia, el banco le puede ayudar al ordenante para que las instrucciones sean plasmadas en forma correcta, teniendo como ayuda primordial las Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios de la Cámara de Comercio Internacional, así como de otras publicaciones<sup>62</sup>.

#### Beneficiario

Al recibir la carta de crédito, el beneficiario debe verificar:

1. Que el tipo de crédito así como los términos y condiciones de éste, concuerden con el contrato de compraventa firmado con el ordenante.
2. Que no haya condiciones inaceptables.
3. Que los documentos de embarque exigidos puedan ser conseguidos o emitidos.
4. Que la descripción de la mercancía y el precio unitario concuerden con su contrato.

---

<sup>62</sup> *Seminario de cartas de crédito*, Banco Nacional de México, S.A., México, D.F., 1992.

5. Que el importe de la carta de crédito sea suficiente para cubrir todos los costos y gastos derivados de la operación.
6. Que no se le haya hecho responsable por cargos de intereses no previstos por él al hacer la venta de la mercancía.
7. Que las fechas de embarque, plazo para presentar los documentos de embarque y el mismo vencimiento de la carta de crédito, tengan el margen de tiempo suficiente para poder cumplir cabalmente con su responsabilidad.
8. Que los puntos de embarque y destino concuerden con los estipulados en el contrato de compraventa.
9. Que su nombre y dirección aparezcan correctamente.

#### **IV. El final de un proceso de negociación: el caso de la Compañía Electrónica de México, S.A. de C.V. y Casa Ronderos**

En los capítulos anteriores se explicaron en forma detallada los diferentes medios de pago internacional, incluyendo los aspectos que conforman a la carta de crédito, sus variantes, documentación requerida, etc., y que sirve de preámbulo para entender la posición de negocios de las compañías aquí mencionadas.

A principios del año de 1999, la directiva de la Compañía Electrónica de México, S.A. de C.V. se enfrentaba a una delicada situación debido a los problemas que se habían suscitado con uno de sus distribuidores, el cual se encontraba establecido en la ciudad de San José Costa Rica. Este distribuidor era la Casa Ronderos.

Este distribuidor, era el mejor que tenía la compañía porque compraba altos volúmenes de mercancía que desplazaba muy bien. Sin embargo, las políticas que aplicaba dicho distribuidor distaban de ser las que previamente se habían pactado.

Los nombres reales de las compañías involucradas han sido cambiados a efecto de mantener su anonimato en virtud de que no otorgaron autorización para citarlos, la época en que se sitúa el presente caso es entre el final del año de 1999 y final del año 2000.

##### **4.1 Un exportador en crecimiento: Compañía Electrónica de México**

Esta empresa se estableció hace aproximadamente 15 años. Su giro consiste en la producción de aparatos electrónicos como equipos modulares, estéreos y televisores entre otros, los cuales son distribuidos en una parte en el centro de la ciudad de México, y aproximadamente un 40% lo exportan a Costa Rica.

Compañía Electrónica de México, S.A. de C.V. (CEM) ha experimentado un notable desarrollo a lo largo de su existencia, ya que en el año de 1995 logró vender el doble

de lo que vendió en el año inmediato anterior (1994) y ya para 1996, sus ventas se habían vuelto a incrementar aproximadamente en un 50 por ciento.

La razón de este fenómeno, se debió en gran parte a la calidad de sus productos, sus precios competitivos, la labor destacada de sus principales canales de distribución y a los esfuerzos de promoción realizados por la compañía. Cabe destacar que su marca era muy bien aceptada en el mercado de Costa Rica, dado que los productos que en ese mercado se vendían, estaban muy bien posicionados así como perfectamente definido su nicho de mercado.

Con el paso del tiempo, se había logrado formar un fondo cooperativo entre la empresa y sus distribuidores, tanto nacionales como extranjeros con la finalidad de hacer frente a los gastos publicitarios y promocionales en los que se incurrieran.

Así, los distribuidores ubicados en el país y en el extranjero, se comprometían a aportar 2.5 por ciento del total de sus ventas, mientras que la CEM tenía asignado un presupuesto del 5 por ciento del total de sus ventas en el extranjero, para apoyar con publicidad a su distribuidor en Costa Rica.

Por lo general, las actividades publicitarias se desarrollaban a través de periódicos. Sin embargo, la CEM realizaba un esfuerzo de mayores magnitudes porque se anunciaba en un programa diario de 30 minutos en la televisión de Costa Rica.

#### **4.2 Casa Ronderos: un cliente con capacidad**

Casa Ronderos, dirigida por el señor Filiberto Ronderos, es una compañía que cuenta con una gran iniciativa, pero con pocos recursos económicos. A pesar de ésta limitación, consiguió abrirse camino en la actividad comercial en su país.

En el año de 1992, el señor Ronderos se dedicó a comprar diversos artículos en tiendas mayoristas de ropa y línea blanca para luego venderlos a empleados de importantes empresas ubicadas en San José de Costa Rica.

Posteriormente se dedicó a la venta de equipos de sonido y televisores y con ello pasó a formar parte de la clientela de CEM obteniendo un crédito por 90 días. El entusiasmo del señor Ronderos lo llevó a establecer su propia tienda cuya razón social era Casa Ronderos. El local en el cual se encontraba en un principio, era de escasas medidas para una empresa como ésta ya que los artículos que manejaba, tales como equipos de sonido, radios, televisores y otros artículos de electrónica, ocupaban un espacio considerable.

En su establecimiento el señor Ronderos vendía artículos nuevos, pero a pesar de su tamaño y de su sencillo aspecto llegó a generar un importante volumen de ventas.

Los clientes de la Casa Ronderos, podían obtener crédito al efectuar sus compras, bajo condiciones similares a las que se ofrecían a otros clientes de la competencia. Se daba un enganche del 20 por ciento y el resto se pagaba a seis meses con un interés mensual del 6 por ciento.

El señor Ronderos, contaba con una pequeña camioneta de carga para el transporte de la mercancía, la cual se entregaba a cualquier parte de San José.

Poco más tarde, la Casa Ronderos se había convertido en un distribuidor autorizado de la CEM. Sin embargo, esto traía como consecuencia que las acciones comerciales del señor Ronderos tendrían que ajustarse a los términos recomendados por la compañía antes mencionada. Se insistía fundamentalmente en cuatro aspectos: precio, publicidad, servicio y pago oportuno.

El señor Ronderos recibió la recomendación de ofrecer los productos de CEM a precios similares a los de otros distribuidores detallistas de la compañía. En cuanto a la publicidad, se hizo hincapié en que no fuera exagerada o falseada, respecto al servicio de postventa la Casa Ronderos se comprometía por medio de un contrato a prestar este a sus clientes por cuenta propia. Por último, se pedía a Casa Ronderos que al término del plazo del crédito de 90 días enviara a México por algún medio de pago internacional como un giro bancario, una transferencia de fondos o de una orden de pago, el importe de la mercancía enviada.

Los problemas surgieron cuando Casa Ronderos empezó a tener retrasos en los pagos que tenía que efectuar a la CEM, en ocasiones, estos pagos los hacía después de los noventa días pactados, lo que provocó en la CEM, primero la pérdida de un mercado importante, segundo la posibilidad de tener un quebranto considerable y por último un gran malestar al no tener el cumplimiento del contrato.

En el anexo número 5 se presenta información relevante de Costa Rica.

## **V. Método para solucionar el conflicto entre la CEM y Casa Ronderos**

Antes de describir el método utilizado para la solución del caso, es conveniente mencionar que la metodología con que se llevo a cabo el estudio y solución del caso práctico consistió primero, realizar una investigación interna por medio de una serie de entrevistas que tuvieron el carácter de exploratorias con los principales directivos de la empresa exportadora, para conocer a fondo la problemática en sus operaciones de exportación, a efecto de realizar un diagnóstico. En sucesivas entrevistas, pudimos constatar la forma en que se llevaban a cabo sus operaciones, revisar la documentación soporte, realizar entrevistas con el personal involucrado directamente en el manejo de sus operaciones, revisar los estados financieros actuales y del pasado, para tener un amplio panorama de la situación prevaleciente y determinar el problema a resolver.

Segundo, se planteó una hipótesis en el sentido de que usar como medio de pago internacional la carta de crédito era en principio la solución del problema.

Tercero, se establecieron los objetivos que estaban encaminados para encontrar la carta de crédito idónea para el buen manejo de sus operaciones internacionales.

Adicionalmente y para corroborar la hipótesis planteada, se investigó en seis diferentes instituciones bancarias de México, que a partir de mi experiencia, reúnen los requisitos necesarios para otorgar servicios en materia de comercio internacional y que se encuentran disponibles para la comunidad exportadora en México, encontrándose los siguientes resultados de cada una de ellas:

1. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., ofrece diversos esquemas de financiamiento tanto a la importación como a la exportación, maneja como medio de pago internacional la carta de crédito y ofrece financiamiento mediante un esquema conocido como "Línea de crédito comprador" que se otorga a instituciones de Latinoamérica para apoyar la adquisición de bienes y servicios provenientes de México. Sus tarifas de comisiones son un poco más elevadas que el resto de los

bancos investigados. Su principal ventaja sobre otras instituciones de primer piso es que administra los activos monetarios de los diferentes fondos de financiamiento que están a su cargo.

2. BBVA Bancomer, S.A. tiene a disposición de la comunidad exportadora e importadora como medio de pago internacional diferentes modalidades de carta de crédito, la carta de crédito *stand by* y las cobranzas del extranjero, así como otros productos financieros, su tabla de tarifas por estos servicios es similar a la de otros bancos. El único requisito es ser cliente de la institución.

3. Banorte, S.A. ofrece a sus clientes la carta de crédito de exportación e importación, cobranzas documentarias y ordenes de pago, así como otros productos financieros, con tarifas similares a bancos de su competencia, el requisito principal es ser cliente del banco.

4. Bitel, S.A. tiene a disposición de sus clientes diversos medios de pago internacional como la carta de crédito, la cobranza documentaria y la orden de pago, así como otros productos financieros. Su tarifa de comisiones es similar a la de otros bancos. Su requisito principal es ser cuenta habiente del banco.

5. Citibank, S.A. Ofrece a sus clientes diversos productos financieros y referente a los medios de pago internacional maneja la carta de crédito, la carta crédito *stand by*, la cobranza documentaria y descuentos de letras de cambio, así como diversos tipos de financiamiento. Tiene una extensa lista de bancos corresponsales a nivel mundial. Sus tarifas de comisiones son las más altas del mercado. Es requisito indispensable ser cliente del banco.

6. Banamex, S.A. ofrece a sus clientes una amplia gama de productos financieros, maneja la carta de crédito en todas sus modalidades, la cobranza documentaria, ofrece el descuento de títulos de crédito generados durante la operación de compraventa internacional a tasas atractivas, garantías para el comercio exterior y



variados programas de financiamiento tanto a la importación como a la exportación. Su nivel de tarifas es muy similar al de otras instituciones de crédito, como se muestra en la tabla número 1.

**Tabla No. 1 Tarifa de comisiones cobradas a clientes de Banamex, S.A.**

<b>I. CARTAS DE CRÉDITO DE EXPORTACIÓN.</b>		
<b>Concepto</b>	<b>Tarifa</b>	<b>Mínimo</b>
Aviso / notificación	USD. 100.00	N.A.
Confirmación Sobre monto por cada 90 días o fracción	0.2%	USD. 100.00
Modificación Ampliación al vencimiento o monto por cada 90 días o fracción	0.2%	USD. 100.00
Otras Modificaciones	USD. 45.00	N.A.
Pago (A la vista sobre la disposición)	0.2%	USD. 100.00
Aceptación o Pago diferido	2% anual	USD. 100.00
Cancelación/ Vencido sin utilizar	USD. 45.00	N.A.
Trasferencia	0.2%	USD. 100.00
Asignación	USD. 45.00	N.A.
Documentos con discrepancias	USD. 45.00	N.A.
<b>II. Otros gastos</b>		
<b>Concepto</b>	<b>Costo</b>	<b>Observaciones</b>
Mensajería Toda América Resto del mundo	USD. 20.00 USD. 40.00	Envío de documentos a través de mensajería especializada (DHL o UPS) máximo 2 kilogramos
Telex	USD. 15.00	
Swift	USD. 30.00	Sólo por apertura de cartas de crédito o <i>Stand by</i> .
Transferencia de fondos	USD. 30.00	Norteamérica 24 Horas. Resto del mundo: 48 Horas.
Giros	USD. 10.00	
Cheques de caja	0.25%	Mínimo \$ 30.00 Máximo \$ 50.00
Telefonemas	USD. 15.00	Solamente aclaraciones que el cliente solicite.

III. Stand By		
Concepto	Tarifa	Mínimo
Aviso / notificación	USD. 75.00	N.A.
Confirmación Sobre monto Tasa Anual	2.0%	USD. 300.00
Modificación Ampliación al vencimiento o monto	2.0%	N.A.
Otras Modificaciones	USD. 45.00	N.A.
Pago (sobre monto de la disposición)	0.4%	USD. 100.00
Cancelación	USD. 45.00	N.A.
Documentos con discrepancias	USD. 45.00	N.A.

Fuente: Banamex, S.A., Documento de circulación interna, Departamento de Central de Créditos Comerciales, México, D.F.

N.A. No aplica

Con los resultados obtenidos y dado que los bancos investigados ofrecen productos similares de manejo de operaciones de comercio internacional, se optó por los servicios de éste banco, desde 1999 y con el cual se ha mantenido un buen manejo de la cuenta así como una buena relación con sus funcionarios.

La siguiente actividad consistió en entregar a la CEM, un escrito en donde se informa del análisis llevado a cabo y el planteamiento de las diversas alternativas y cursos de acción a seguir a efecto de solucionar la problemática presentada, para lo cual fue necesario llevar a cabo una serie de investigaciones documentales, así como estudiar los pros y contras de cada medio de pago internacional en particular, como se menciona en el capítulo primero del presente trabajo, además de informarle las ventajas que tiene para el exportador e importador utilizar como medio de pago internacional la carta de crédito como se muestra en la tabla número 2.

**Tabla No. 2 Ventajas de la carta de crédito**

<b>Exportador</b>	<b>Importador</b>
Reduce la necesidad de verificar el crédito del comprador.	Está seguro de que los documentos exigidos en la carta de crédito serán examinados y aprobados por expertos bancarios.
Evalúa el crédito del banco emisor y no el del importador	Tiene la certeza de que el pago y/o aceptación se efectuará únicamente cuando concuerden los documentos de embarque con los términos y condiciones pactadas.
Conoce perfectamente los términos y condiciones a cumplir para obtener su pago.	Puede obtener financiamiento de su banco para cubrir el importe de la carta de crédito, con lo cual difiere el pago por la compra de sus mercancías de importación.

Por lo que respecta a la utilización de una carta de crédito *stand by* para solucionar el problema de la garantía por servicio, a continuación se mencionan las características que me llevaron a sugerir su adopción.

Una carta de crédito *stand by* es una obligación irrevocable, independiente, documentaria y vinculante para todas las partes que intervienen, que emite un banco (emisor en Costa Rica) a solicitud y por cuenta de su cliente (ordenante Casa Ronderos), para garantizar a un tercero (beneficiario CEM) el cumplimiento de una obligación de hacer o de no hacer. En caso de incumplimiento, el beneficiario tiene todo el derecho de hacer efectiva o de negociar la carta de crédito *stand by* contra la presentación de una carta de incumplimiento que él mismo emite o elabora.

Su propósito es el de servir como garantía, más que como un instrumento de pago, ya que su intención o emisión es para no ser utilizadas, y como su mismo nombre lo indica es de que permanezca a la espera del cumplimiento de una obligación<sup>63</sup>.

Es irrevocable, ya que las obligaciones del banco emisor al amparo del *stand by* no pueden ser modificadas o canceladas por dicho banco emisor, salvo por lo previsto en sus mismas cláusulas, o según sea consentido por la persona contra la cual la modificación o cancelación se haga valer<sup>64</sup>.

Es independiente, ya que no depende en lo absoluto del derecho o facultad del emisor para obtener el reembolso del beneficiario<sup>65</sup>.

Es documentario por que las obligaciones del emisor van a depender de la presentación y su respectiva revisión de los documentos solicitados<sup>66</sup>.

Es vinculante por la carta de crédito *stand by* y sus modificaciones son obligatorias desde su emisión y ejecutables en contra del banco emisor con o sin la autorización del solicitante<sup>67</sup>.

Respecto al valor o su importe, contempla el valor de la transacción que garantiza y puede incluir el cobro de comisiones o intereses acordados entre el ordenante y el beneficiario. Su disponibilidad es a la vista contra la presentación de una carta o certificación de incumplimiento emitida por el beneficiario y por último, en lo referente a su cumplimiento, el banco emisor no interviene en la definición de si hubo o no incumplimiento<sup>68</sup>.

---

<sup>63</sup> Seminario de cartas de crédito, Banco Nacional de México, S.A., México, D.F., 1992

<sup>64</sup> Op. cit.

<sup>65</sup> Op. cit.

<sup>66</sup> Op. cit.

<sup>67</sup> Op. cit.

<sup>68</sup> Op. cit.

Por lo que respecta a utilizar en el futuro un esquema de pago a la vista en lugar de otorgar crédito a noventa días de la fecha del embarque, la investigación realizada en el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. me condujo a conocer que ésta institución de crédito tiene un financiamiento para los importadores en Centro América conocido como Líneas de crédito comprador, otorgadas a los siguientes bancos y países:

1. Bancentro, Banco Benex, Banco Interfin y Banco Metropolitano en Guatemala.
2. Banco de San José y Banco Intercontinental en Costa Rica.
3. Banco Americano, Banco de Occidente, Banco Reformador y Banco SCI en Panamá.
4. Banco Disa en República Dominicana, y
5. Banco Intercontinental en El Salvador, Honduras y Nicaragua.

La investigación revela que la mejor manera en que las compañías pueden lograr una ventaja competitiva consiste en hacer innovaciones. A menudo esto se logra mediante un mejoramiento constante de los bienes y servicios<sup>69</sup>.

Esta cita nos lleva a inferir que la ventaja competitiva derivada de la innovación, también se puede obtener cuando las compañías adoptan cambios planeados en su forma tradicional de hacer negocios internacionales y de operación, como es la adopción de un medio de pago probado como la carta de crédito, en la cual resultan beneficiados no solamente ellos sino también sus clientes y proveedores.

---

<sup>69</sup> Rugman, Alan y Hodgetts, Richard, *Negocios Internacionales*, México: Mc Graw Hill, 1997, pp. 14

## **VI. Los problemas, análisis de las opciones de solución y elección de la más conveniente**

En el capítulo anterior se describió la metodología utilizada para describir y encontrar el origen de los problemas, así como las acciones llevadas a cabo para mostrar como con el uso de una carta de crédito se construye una ventaja competitiva. En el presente capítulo se describe como surgieron los problemas; como se hizo el análisis de las opciones para su solución y la elección de la más conveniente por parte de la empresa.

En un principio, todo parecía marchar bien. Se empezaron a elevar gradualmente las ventas de la Casa Ronderos y por tanto, también las de la CEM. Pero en el transcurso de 1999 la situación empezó a cambiar, las condiciones establecidas anteriormente no se estaban respetando ya que la Casa Ronderos había "castigado" los precios a los cuales vendía los productos de la CEM. En este afán de venta, se llegó incluso al punto de pasar de ser una casa que vendía a precios de un minorista, a convertirse en una casa detallista que ofrecía precios mayoristas.

La situación empeoró aún más cuando el señor Ronderos dejó de enviar sus pagos a México, aduciendo que no tenía suficiente liquidez por una baja sensible en las ventas, por los altos gastos publicitarios efectuados y por los gastos del otorgamiento de servicio y garantía que tenía que absorber.

La situación que se presentaba con mayor frecuencia era el envío tardío de sus compromisos de pago, a veces hasta por 45 días adicionales al plazo del crédito, el medio de pago era mediante un giro bancario, con lo cual los estados financieros de la empresa reflejaban un importe alto en las cuentas por cobrar, la tardanza en el cobro del giro bancario, el costo que representaba su cobranza así como todos los inconvenientes contables.

Aunado a lo anterior, la falta de servicio, ya que se había pactado con la CEM que la Casa Ronderos se encargaría de efectuar la instalación y la verificación del correcto

funcionamiento de los equipos, así como el otorgamiento de la garantía respectiva, y con la falta de éstos, se convirtió entonces en un problema que ya involucraba a la CEM y no sólo a la Casa Ronderos. Sin embargo, la fábrica sí ofrecía una garantía por tres meses en diversas piezas del producto y de un año en el cinescopio de las televisiones.

Por lo tanto, cuando el comprador se decidía a ejercer su garantía no la hacía efectiva en la Casa Ronderos debido a su incumplimiento, por lo que recurría directamente a la fábrica, quien a final de cuentas debía efectuar el servicio a través de otra compañía en San José para no perder el mercado, a los clientes y sobre todo su prestigio.

A finales de 1999, la directiva de la CEM decidió después de varias pláticas con el señor Ronderos, dar por terminado el convenio comercial que los ligaba. Esta medida tuvo que tomarse ya que a pesar de las continuas llamadas de atención que se le hacía al señor Ronderos, siempre volvía a reincidir.

Después de la reiterada informalidad, la Casa Ronderos no manejaba ya entre sus existencias ninguna línea de productos respaldados con el prestigio de esta importante empresa. En otras palabras, se dedicaba a la venta de artículos de marcas inferiores. El señor Ronderos sentía que su negocio no estaba completo ante esta carencia por lo que solicitó a CEM una nueva oportunidad para volver a distribuir sus productos y recibió una propuesta afirmativa a principios del año 2000 con la condición de que no volviera a emplear las antiguas tácticas de ventas y se ajustara a las disposiciones que la empresa le señalara.

Ante ésta situación, la CEM decidió solicitar el apoyo de un especialista en negocios internacionales, a la que acudí para solucionar algunos aspectos relacionados con su operación comercial en el extranjero, específicamente para resolver el problema del retraso en el pago de la exportación e implementar soluciones al problema del incumplimiento de la garantía de sus equipos por parte de su distribuidor, y para



obtener la capacitación necesaria en el manejo de sus operaciones, que con el paso del tiempo se volvieron más y más complejas.

Una vez enterado de la situación que prevaleció con su distribuidor en Costa Rica y de la forma en que habían estado obteniendo el pago de sus mercancías exportadas, me concentré en investigar que métodos tendría que implantar en sus operaciones de comercio internacional, para que éstas le fueran redituables y tener una ventaja competitiva, tanto para la recuperación más segura de sus ventas al extranjero como para resolver el problema de la garantía de posventa.

De los medios de pago internacional, los cuales han sido explicados en los capítulos anteriores el que más ventajas tiene es definitivamente la carta de crédito, en virtud de la seguridad que se tiene con la participación de las instituciones de crédito, su manera versátil de manejo y la seguridad de efectuar la negociación y pago respectivo cuando se cumplen sus condiciones.

La primera recomendación que hice a la CEM fue manejar las operaciones de exportación a través de una carta de crédito bajo las siguientes condiciones y términos especiales:

1. Que fuera irrevocable a efecto de evitar cualquier cambio no previsto en las condiciones originales pactadas, y en caso de que se tuviera que modificar algún término o condición, se contará con la anuencia de la CEM.
2. Que fuera confirmada por el banco corresponsal en México, en éste caso el banco fue Banamex, S.A. dado que es la institución de crédito que maneja las operaciones de la CEM. Al ser la carta de crédito confirmada, el compromiso de negociar y aceptar las letras de cambio recae en el mencionado banco y no la Casa Ronderos en Costa Rica como se hizo en las operaciones anteriores.

La carta de crédito confirmada e irrevocable, significa que el banco mexicano acepta la responsabilidad de pagar sin importar la situación financiera del comprador o del banco del extranjero. Desde el punto de vista del exportador, esto elimina el riesgo político del extranjero y reemplaza el riesgo comercial que representa el banco del comprador con el del banco confirmante<sup>70</sup>.

Con esta medida además: primero, se evitó el desplazamiento físico del título de crédito (letra de cambio) hasta Costa Rica para su aceptación, segundo, hubo un ahorro en el costo del correo registrado, primeramente del envío de México a Costa Rica para su aceptación, segundo, del correo de regreso una vez aceptada la letra de cambio para su guarda o custodia en las oficinas de la CEM y tercero del envío nuevamente de la letra de cambio a Costa Rica en la fecha cercana al vencimiento de ésta para la obtención de su pago o liquidación total. De hecho eran tres veces que la letra de cambio era enviada por correo registrado o especializado, con el consabido costo del servicio y lo más grave era la posibilidad de pérdida en tránsito.

3. La disponibilidad sería mediante la emisión de una letra de cambio pagadera a 90 días de la fecha del embarque, es decir, a partir de la fecha de emisión del conocimiento de embarque marítimo, lo cual representó una ventaja muy competitiva para mi cliente, debido a que desde el mismo momento del embarque empieza a contar el plazo del crédito otorgado por la CEM a Casa Ronderos, y no desde la fecha de recepción de los documentos de embarque por parte de éste último, como se hacía con anterioridad, con lo cual se cumplió en forma estricta con el plazo convenido de 90 días. Los días que transcurren desde la fecha de embarque hasta la recepción de los documentos de embarque en Costa Rica eran aproximadamente entre ocho y días diez, con lo cual el plazo del crédito se ampliaba automáticamente de 90 hasta 100 días.

---

<sup>70</sup> Rugman, Alan y Hodgetts, Richard, *Negocios Internacionales*, México: Mc Graw Hill, 1997, pp. 529

Por otro lado, al tener la CEM su letra de cambio aceptada por Casa Ronderos limitaba a ésta a optar por algún tipo de financiamiento por medio de un redescuento bancario, ya que su cliente no era sujeto de crédito. Bajo estas nuevas condiciones, ahora la CEM al tener la letra de cambio aceptada por Banamex, S.A., pudo obtener de su banco un redescuento y hacerse de un capital de trabajo a un costo relativamente accesible y poder continuar con sus operaciones.

4. La negociación sería contra la entrega al banco de los documentos originales de embarque, en éste caso la factura comercial a nombre de Casa Ronderos, el conocimiento de embarque marítimo consignado a Casa Ronderos, el certificado de origen, la póliza de seguro de la mercancía y la lista de empaque, los cuáles serían revisados por Banamex, S.A. y al momento de encontrarlos en orden<sup>71</sup>, en forma inmediata se realiza la aceptación de la letra de cambio y se lleva a cabo el envío de éstos al banco emisor en Costa Rica por medio de un correo registrado o especializado.

Con esta medida se da certeza de que dichos documentos llegarán a su destino sin ningún contratiempo, en muy contadas ocasiones se han producido extravíos de correspondencia y documentos entre los bancos<sup>72</sup>.

5. Los embarques parciales serían permitidos, lo que permite que si no se tiene toda la mercancía pedida por el cliente, se pueda enviar ésta conforme se tenga en disponibilidad, y no parar un embarque o venta hasta tener la mercancía completa.
6. Los transbordos serían prohibidos, lo que permite que la mercancía no tenga mayor manipulación por parte de la compañía naviera y se evita, primero, un

---

<sup>71</sup> En el lenguaje bancario y de cartas de crédito, los documentos en *orden* significan que éstos cumplen en estricto apego con los términos y condiciones ahí establecidos.

<sup>72</sup> *Seminario de cartas de crédito*, Banco Nacional de México, S.A., México, D.F., 1992.

mayor deterioro de la misma y segundo riesgos de pérdidas o daños a las mismas.

7. Los lugares de embarque y desembarque de la mercancía se citaron como desde cualquier puerto mexicano a cualquier puerto de Costa Rica, lo que permitió ampliar el espectro de carga y descarga, ya que no siempre los puertos usuales de embarque y desembarque se encuentran disponibles.
8. Se sugirió cambiar el término de venta internacional a costo, seguro y flete (CIF por su siglas en inglés) en lugar de libre a bordo (FOB por su siglas en inglés), ya que permite, primero, escoger el medio y compañía de transporte por parte del vendedor, segundo, se liquida el flete de la mercancía desde el lugar de origen y se evitan problemas en el puerto de destino, como el de la liquidez del comprador para afrontar éste costo y tercero, la mercancía se va asegurada desde el lugar de origen hasta el punto de destino, y pueden aparecer en la póliza de seguro, como beneficiarios, tanto el vendedor como el comprador.
9. La CEM pagaría las comisiones bancarias cobradas por Banamex, S.A. y Casa Ronderos pagaría las que le cobrara su propio banco. Con ésta medida, por un lado la CEM tendría oportunidad de negociar el monto de las mismas con su banco y tratar de bajar el monto de la tarifa, y por otro lado, obligaría a Casa Ronderos a mantener una relación más sana de negocios con su banco y hacerse de un nombre crediticio.

La segunda recomendación hecha a la CEM para resolver el problema de la garantía que tenía que afrontar Casa Ronderos de los productos que vendía a sus clientes, se resolvió sugiriendo la utilización de una carta de crédito *stand by* o garantía, que es muy similar a como se maneja una carta de crédito para transacciones de compraventa de mercancías. Este tipo de carta de crédito, como ya expliqué antes, tiene la ventaja de que se puede condicionar su utilización y cobro o pago en función

de que la condición se cumpla. En este caso en particular, la condición sería que si Casa Ronderos por alguna razón no otorgaba la garantía de los equipos vendidos, la CEM estaba en completa libertad de contratar a una compañía localizada en San José de Costa Rica que hiciera tal función, trasladando el costo que esto implicaba directamente a Casa Ronderos.

Para que el *stand by* fuera funcional y versátil al mismo tiempo, se establecería como una carta de crédito irrevocable, confirmada, transferible y pagadera a la vista, en dónde la CEM pudiera ceder parte de sus derechos de cobro a la compañía contratada, por lo que esa compañía solamente tendría que dar el servicio de postventa a los clientes de Casa Ronderos, y el costo que le representara lo cobraría directamente en el banco de Costa Rica contra la presentación de su factura.

El importe de la carta de crédito sería por el valor designado por la CEM como un valor de reparación estimado. Por lo que respecta al vencimiento de la misma, se propuso que tuviera una vigencia de doce meses y que las comisiones que se generaran fueran absorbidas por Casa Ronderos. En el caso de que los gastos de reparación fueran por cuenta de la CEM, ésta debería rembolsar a Casa Ronderos su importe, mediante un crédito en la siguiente factura de venta.

La tercera recomendación fue en el sentido de aprovechar los diferentes tipos de financiamiento que tienen los bancos en México a disposición de la comunidad importadora en Centro América, en especial lo que se refiere al financiamiento conocido como Líneas de crédito comprador, que el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (Bancomext) tiene a disposición de diversos bancos centroamericanos, y al que pueden acceder los importadores por medio del banco que maneja sus operaciones internacionales y el banco corresponsal o banco del exportador mexicano, en este caso Banamex, S.A., para que en el futuro, cambiar la disponibilidad de sus operaciones, para en vez de otorgar ellos el crédito de noventa días fecha del conocimiento de embarque, fuera a la vista, y el financiamiento fuera negociado entre los dos bancos antes mencionados a favor de Casa Ronderos.

Al llegar a realizar este tipo de negociación entre la CEM y Casa Ronderos se acrecienta la ventaja competitiva de la CEM, primero, porque recibiría el pago a la vista en lugar de que fuera a un plazo de noventa días, lo que repercute en forma automática en tener liquidez y capital de trabajo para continuar con las operaciones habituales de la compañía, segundo, lograría un ahorro considerable en costos y gastos de financiamiento, ya que no tendría necesidad de solicitar a Banamex, S.A. el descuento de la letra de cambio aceptada por dicho banco y tercero, porque su cliente podría solicitar y comprar más productos provenientes de México con la ventaja de un plazo para el pago más amplio (más de noventa días), en virtud de que el financiamiento provendría directamente de su banco a través de la línea de crédito comprador de Bancomext por medio de Banamex, S.A.

Por último, en lo que respecta a la situación de la capacitación, se sugirió a la CEM la contratación de personal que tuviera ciertas características para manejar sus operaciones de exportación, tales como conocimientos de comercio internacional, a quienes se les otorgó una capacitación intensiva, primero en el conocimiento del manejo de los diferentes medios de pago internacional, segundo en la comprensión, entendimiento y manejo de las cartas de crédito en todas sus acepciones, tercero en los términos de venta internacional haciendo especial énfasis en los más usuales y que le permitieran tener una ventaja competitiva como exportador. Así mismo, hubo necesidad de estar un tiempo colaborando directamente con la CEM y su personal para establecer un procedimiento que permitiera corregir y resolver en su caso, las operaciones de exportación.

En virtud de que la CEM tiene un amplio prestigio y a efecto de no descubrir su identidad, únicamente fueron cambiados los nombres y algunos aspectos de operatividad interna que no me permitieron mencionar, tampoco fue posible mostrar la documentación original con la que se llevaron a cabo sus operaciones.

A efecto de poder evaluar los resultados de las acciones tomadas, se presentan un Estado de Resultados comparativo y un Estado de Cambios en la Situación Financiera de la CEM, cuyas cifras fueron multiplicadas por una proporción a fin de disfrazar las cifras reales por las razones antes expuestas.

Compañía Electrónica de México, S.A. de C.V.  
 Estado de Resultados comparativo 1998-1999-2000  
 Cifras en miles de USD

Concepto	2000	%	1999	%	1998	%
<b>Ventas Netas</b>	77,060		65,540		76,903	
<b>Nacionales</b>	48,548	0.63	49,155	0.75	42,297	0.55
<b>Extranjeras</b>	58,512	0.37	16,385	0.25	34,606	0.45
<b>Costo de Producción</b>	73,207	0.95	62,263	0.95	73,216	0.95
<b>Utilidad Bruta</b>	3,853	0.05	3,277	0.05	3,687	0.05
<b>Gastos de operación</b>	1,799	0.02	2,763	0.04	2,685	0.03
<b>Utilidad de operación</b>	2,054	0.03	514	0.01	1,002	0.01
<b>ISR y IPTU</b>	39		38		91	
<b>Utilidad Neta</b>	2,015	2.61	476	0.73	911	1.18

Como puede observarse, en el año de 1998 se aprecia una proporción entre las ventas nacionales y extranjeras, para el año de 1999 se refleja una sensible disminución en dicha proporción, generada principalmente por la desconfianza que tenía la CEM hacia Casa Ronderos, por la falta de pago oportuno. Para el año 2000, una vez implementado el esquema de pago a través de la carta de crédito, la proporción de las ventas tiene un ligero incremento, derivado de una paulatina recuperación del mercado en el extranjero. Como resultado de la implementación de esta y otras estrategias, la utilidad neta tiene un comportamiento de manera similar.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

Compañía Electrónica de México, S.A. de C.V.

Estado de Cambios en la Situación Financiera 1999-1998

Cifras en USD

Utilidad Neta		476	
Depreciaciones y amortizaciones (neto)		104,832	
Subtotal		105,308	
<i>Aumento o Disminución</i>			
Cuentas por cobrar (neto)		726,703	Aumento
Impuestos anticipados		161,769	Aumento
Activo fijo	+	71,205	Disminución
Otros activos		18,740	Aumento
<i>Aumento o Disminución</i>			
Pasivos	+	691,233	Aumento
Depreciación acumulada	-	61,949	Disminución
Cuentas de Capital	-	71,549	Disminución
Recursos generados		-172,964	
Inventarios		-242,709	
Disminución al efectivo		-415,672	
Efectivo al inicio		646,517	
Efectivo al final		230,845	415,672

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



Compañía Electrónica de México, S.A. de C.V.

Estado de Cambios en la Situación Financiera 2000-1999

Cifras en USD

Utilidad Neta	2,015	
Depreciaciones y amortizaciones (neto)	94,259	
Subtota	96,274	
<i>Aumento o Disminución</i>		
Cuentas por cobrar (neto)	138,301	Aumento
Inventarios	+ 326,961	Disminución
Activo fijo	+ 74,710	Disminución
Otros activos	+ 7,045	Disminución
<i>Aumento o Disminución</i>		
Pasivos	78,542	Disminución
Depreciación acumulada	73,084	Disminución
Cuentas de Capital	167,585	Disminución
Recursos generados	47,478	
Inventarios	-242,709	
Adquisición de activo fijo	28,298	
Disminución al efectivo	-28,298	
Efectivo al inicio	230,845	
Efectivo al final	202,547	28,298

Todos estos cambios (aumentos o disminuciones) tienen su base de explicación en que hasta el año de 1998 la CEM había estado vendiendo sus productos a Casa Ronderos y hasta entonces no se había dado ningún problema con su distribuidor como se mencionó antes, los problemas empezaron a surgir en el año de 1999, cuando Casa Ronderos dejó de pagar en forma oportuna sus compromisos,

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

tomándose más tiempo del que tenía convenido y continuaron hasta el primer trimestre del año 2000.

El resultado del ejercicio se ve afectado en primera instancia por un aumento en las cuentas por cobrar dado que Casa Ronderos no estaba pagando a tiempo sus compras, que a su vez tiene como consecuencia un menor flujo de efectivo y por este motivo se refleja un aumento de los pasivos.

Por otro lado, al suspender por un tiempo las ventas a Costa Rica, los inventarios aumentan al no poder vender toda la producción en el mercado doméstico, dando por resultado también un aumento en los inventarios y los pasivos.

En el momento en que se mejora la relación con Casa Ronderos y se reinicia la exportación y venta de mercancías a Costa Rica, ya utilizando la carta de crédito como un instrumento de negociación y de pago, aumenta en forma paulatina el flujo de efectivo, disminuyendo las cuentas por cobrar, que a su vez reflejan un saneamiento de los inventarios, y como consecuencia adicional, al tener el pago en forma más oportuna se obtiene un mayor flujo de efectivo con lo que se reducen los pasivos.

En el anexo número 6 tablas 1 y 2 se muestran las cifras que dieron origen al Estado de cambios en la Situación Financiera de la CEM, de los años 1988 a 2000.

## **VII. Conclusiones y recomendaciones**

El tamaño de las empresas en materia de negocios internacionales no importa para que lleven a buen término sus operaciones de compraventa internacional. Empresas de gran magnitud como pueden ser Chrysler de México, Xerox de México e IBM entre otras, y empresas micro, pequeñas o medianas como Exportadora Mercurio, Tornillos Jama o Tracto Camiones ACA, tienen dificultades con cada cliente en el extranjero que se ven reflejadas no necesariamente en el corto plazo, e incluso se complica en la medida que las ventas se incrementan y principalmente cuando se trata de empresas latinoamericanas, existe una cultura de negocios aún incipiente que impide realizar operaciones de negocios internacionales exitosas.

Las empresas mexicanas y los empresarios deben tener una cultura empresarial, la cual debe incluir conocer perfectamente su mercado, la competencia que existe en dicho mercado, detectar en forma oportuna las oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades que se presentan en el mercado internacional, tan cambiante día a día, así como entender de una manera global lo que sucede en los negocios internacionales, que les permita no sólo conocer el comportamiento de su cliente, real o potencial, cuantas ventas puede realizar y por ende cuánto y cuándo les puede vender, si al concretar un negocio desconocen la mejor manera de realizar su cobro. Una venta no se realiza si no se obtiene el pago correspondiente.

La función del pago cierra el círculo de toda transacción comercial, de todo negocio exitoso, y sobre todo el de tener una ventaja que se manifieste como competitiva, y para lograrlo se requiere conocer y muy bien los diferentes medios de pago internacional, sus riesgos, sus ventajas y desventajas, y al estar conscientes de ellos y lograr minimizarlos, la empresa podrá tener y hacer mejores negocios internacionales a nivel global.

Un negocio es competitivo cuando la empresa busca el éxito en los mercados satisfaciendo las necesidades de sus consumidores de una manera más adecuada que sus competidores<sup>73</sup>.

La carta de crédito, como un medio de pago internacional, bien conocida en todas sus características, bien manejada en su concepto operacional, es en definitiva una ventaja competitiva que se obtiene en el momento de hacer negocios de carácter internacional, en virtud de que los productos que se harán llegar al consumidor, en este caso Casa Ronderos, será con un precio más atractivo al reducir el costo del crédito otorgado por la CEM, así como la oportunidad en el envío y recibo de los mismos.

El presente trabajo, se rigió por tres preguntas básicas:

- ¿Con qué instrumentos de pago es posible cerrar un ciclo de negocios internacionales?
- ¿Cuáles son las ventajas que tiene un exportador mexicano cuando utiliza la carta de crédito como medio de pago? y,
- ¿De qué manera contribuye el uso adecuado de la carta de crédito para crear una ventaja competitiva a los empresarios mexicanos que la utilizan?

A lo largo del trabajo se les dio respuesta, veamos una por una:

Respecto a la primera pregunta, derivado de los diferentes instrumentos de pago, tales como el efectivo, el cheque, el giro bancario, la orden de pago, la transferencia de fondos, la cobranza y el crédito comercial, todos tienen aspectos favorables y desfavorables tal como se mencionó en el capítulo II, tanto para un exportador como para un importador, sin embargo, el que mayores beneficios ofrece es la carta de crédito, por su forma versátil de manejo y con la intervención de los bancos, hacen que se pueda cerrar un ciclo de negocios, ya que con el cobro de mercancías vendidas en el extranjero es como se cierra este círculo.

---

<sup>73</sup> Arellano Cueva, Rolando, *Marketing, Enfoque América Latina*, México: Mc Graw Hill, 2000, pp. 435

La carta de crédito es el medio más equitativo y perfecto de cuantos hoy en día se emplean. Lo cual no significa que hayan de desecharse los restantes, lo que de verdad importa es saber cuándo, cómo y por qué emplear uno y otro, según las relaciones que unan a las partes y el grado de antigüedad y entendimiento de las mismas. Es un triángulo de confianza a recorrer peldaño a peldaño para evitar una excesiva rigidez o falta de flexibilidad. Quienes olvidan de que tras los medios de pago lo que fluye es el dinero, se ven más a menudo de lo deseable confrontados con un duro quebranto. ¿Qué hacer? ¿Cómo actuar? ¿Qué acción tomar?<sup>74</sup>

Referente a la segunda pregunta, podemos mencionar las siguientes ventajas:

- Son el instrumento de crédito para financiar compras o ventas de mercancía extranjera.
- Ayudan a los bancos, tanto el emisor como el corresponsal, a otorgar financiamiento al importador y exportador y a controlar su uso.
- Constituyen una forma efectiva de otorgar confianza y seguridad a las transacciones que realizan los importadores y exportadores.
- Constituyen un instrumento de rutina para los exportadores que permite asegurar el pago de las mercancías.
- Reducen la necesidad de verificar el crédito del comprador y sustituyen éste por el crédito de un banco.

---

<sup>74</sup> Martínez Cerezo Antonio, *Medios de Pago Internacionales*, Madrid: Ediciones Pirámide, 1974, pp. 6

Respecto a la última pregunta, de cómo contribuye el conocimiento y uso de una carta de crédito para crear una ventaja competitiva para el empresario mexicano que la utiliza, ésta es el centro de desempeño de una empresa en los mercados de competencia internacional, dónde se hace necesario implementar mecanismos de cobro seguros y eficientes que permitan que los empresarios mexicanos que han logrado traspasar nuestras fronteras realicen ventas recurrentes.

La ventaja competitiva del uso de la carta de crédito resulta principalmente del valor que la empresa mexicana es capaz de crear para sus compradores, al establecer e implementar estrategias adecuadas en los sistemas y políticas de negociación y cobro, utilizando tres criterios básicos: primero, un liderazgo en el costo, el cual debe entenderse como lograr que los productos que venden, tengan menores precios que los de los competidores y que beneficien a sus clientes y a ellos mismos, segundo, lograr una diferenciación, que se refiere a diferenciarse a sí misma de sus competidores al ofrecer sistemas de pago a sus clientes y de cobro a sus proveedores más eficientes y adecuados a las actuales circunstancias económicas que priven a nivel mundial, con los cuales ellos puedan obtener financiamiento a corto y largo plazo según sus respectivas necesidades y tercero, tener un enfoque para eliminar la incertidumbre en el cobro de las mercancías vendidas, ya que con la intervención bancaria, ésta se reduce notablemente.

La carta de crédito es un instrumento de pago que permite a la empresa mexicana tanto exportadora como importadora tener un poder de negociación, primero, con sus proveedores, a los cuales puede ofrecer mejores canales de cobro para las partes y componentes que se incorporan a sus productos finales y segundo, un poder de negociación con sus clientes domésticos y extranjeros, ofreciendo garantías de entrega de mercancías, diversos tipos de financiamiento proporcionados por la banca mexicana e internacional, así como generar un canal de confianza mutua para el desarrollo de negocios internacionales presentes y futuros.

La carta de crédito como ventaja competitiva coadyuva a las empresas mexicanas a eliminar la incertidumbre de:

- La demora o el no pago de las mercancías.
- Tener un quebranto por una insolvencia del cliente.

Y para sus clientes importadores:

- Recibir las mercancías fuera de los plazos y tiempo establecidos.
- Recibir los documentos de embarque después de que las mercancías han llegado a su destino final.

La investigación para la solución del presente caso práctico, no concluye aquí, nuevas líneas de investigación se derivan de estas primeras acciones para resolver los problemas de pago en las operaciones internacionales.

Las empresas en general deben estar muy pendientes de identificar y tener información actualizada sobre la adecuación de los diferentes medios de pago internacional y de financiamiento, que sean acordes a las necesidades de los negocios internacionales, para poder encarar sus compromisos en este siglo XXI y que les permita generar la ventaja competitiva sustentable que necesita en el campo de los negocios, hoy de cara a la crisis económica que se vive en el mundo entero así como contemplar un cambio en la cultura empresarial de los negocios internacionales.

Anexo No. 1 Documentos que originan la carta de crédito.

Formato 1 Solicitud de carta de crédito.



SOLICITUD-CONTRATO DE CRÉDITO COMERCIAL DOCUMENTARIO IRREVOCABLE "CARTA DE CRÉDITO"

No. SOLICITUD: \_\_\_\_\_ DIA: \_\_\_\_\_ MES: \_\_\_\_\_ AÑO: \_\_\_\_\_

1. IDENTIFICAR AL SOLICITANTE Y AL BENEFICIARIO DE LA CARTA DE CRÉDITO, ASÍ COMO AL BANCO QUE SE LE SOLICITA LA EMISIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO. IDENTIFICAR AL SOLICITANTE Y AL BENEFICIARIO DE LA CARTA DE CRÉDITO, ASÍ COMO AL BANCO QUE SE LE SOLICITA LA EMISIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO.

2. IDENTIFICAR AL SOLICITANTE Y AL BENEFICIARIO DE LA CARTA DE CRÉDITO, ASÍ COMO AL BANCO QUE SE LE SOLICITA LA EMISIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO. IDENTIFICAR AL SOLICITANTE Y AL BENEFICIARIO DE LA CARTA DE CRÉDITO, ASÍ COMO AL BANCO QUE SE LE SOLICITA LA EMISIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO.

3. IDENTIFICAR AL SOLICITANTE Y AL BENEFICIARIO DE LA CARTA DE CRÉDITO, ASÍ COMO AL BANCO QUE SE LE SOLICITA LA EMISIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO. IDENTIFICAR AL SOLICITANTE Y AL BENEFICIARIO DE LA CARTA DE CRÉDITO, ASÍ COMO AL BANCO QUE SE LE SOLICITA LA EMISIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO.

4. NOMBRE DEL SOLICITANTE: \_\_\_\_\_ DIRECCIÓN: \_\_\_\_\_ TELÉFONO: \_\_\_\_\_  
 DOMICILIO SOCIAL Y NUMERO: \_\_\_\_\_ COLUMBIA  
 CIUDAD Y ESTADO: \_\_\_\_\_ CREDITO SOCIAL: \_\_\_\_\_ TIPO DE CRÉDITO: \_\_\_\_\_

5. NOMBRE DEL BENEFICIARIO: \_\_\_\_\_ DIRECCIÓN SOCIAL Y NUMERO: \_\_\_\_\_  
 CIUDAD Y ESTADO: \_\_\_\_\_ CREDITO SOCIAL: \_\_\_\_\_ TIPO DE CRÉDITO: \_\_\_\_\_

6. DENOMINACIÓN DEL INSTRUMENTO DE CRÉDITO: \_\_\_\_\_  
 MONEDA: \_\_\_\_\_ APLICACIÓN DEL INSTRUMENTO: \_\_\_\_\_ MONEDA DE LA CARTA DE CRÉDITO: \_\_\_\_\_

7. IDENTIFICAR AL SOLICITANTE Y AL BENEFICIARIO DE LA CARTA DE CRÉDITO, ASÍ COMO AL BANCO QUE SE LE SOLICITA LA EMISIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO. IDENTIFICAR AL SOLICITANTE Y AL BENEFICIARIO DE LA CARTA DE CRÉDITO, ASÍ COMO AL BANCO QUE SE LE SOLICITA LA EMISIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO.

8. IDENTIFICAR AL SOLICITANTE Y AL BENEFICIARIO DE LA CARTA DE CRÉDITO, ASÍ COMO AL BANCO QUE SE LE SOLICITA LA EMISIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO. IDENTIFICAR AL SOLICITANTE Y AL BENEFICIARIO DE LA CARTA DE CRÉDITO, ASÍ COMO AL BANCO QUE SE LE SOLICITA LA EMISIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO.

9. IDENTIFICAR AL SOLICITANTE Y AL BENEFICIARIO DE LA CARTA DE CRÉDITO, ASÍ COMO AL BANCO QUE SE LE SOLICITA LA EMISIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO. IDENTIFICAR AL SOLICITANTE Y AL BENEFICIARIO DE LA CARTA DE CRÉDITO, ASÍ COMO AL BANCO QUE SE LE SOLICITA LA EMISIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO.

10. IDENTIFICAR AL SOLICITANTE Y AL BENEFICIARIO DE LA CARTA DE CRÉDITO, ASÍ COMO AL BANCO QUE SE LE SOLICITA LA EMISIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO. IDENTIFICAR AL SOLICITANTE Y AL BENEFICIARIO DE LA CARTA DE CRÉDITO, ASÍ COMO AL BANCO QUE SE LE SOLICITA LA EMISIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO.

11. IDENTIFICAR AL SOLICITANTE Y AL BENEFICIARIO DE LA CARTA DE CRÉDITO, ASÍ COMO AL BANCO QUE SE LE SOLICITA LA EMISIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO. IDENTIFICAR AL SOLICITANTE Y AL BENEFICIARIO DE LA CARTA DE CRÉDITO, ASÍ COMO AL BANCO QUE SE LE SOLICITA LA EMISIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO.

12. IDENTIFICAR AL SOLICITANTE Y AL BENEFICIARIO DE LA CARTA DE CRÉDITO, ASÍ COMO AL BANCO QUE SE LE SOLICITA LA EMISIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO. IDENTIFICAR AL SOLICITANTE Y AL BENEFICIARIO DE LA CARTA DE CRÉDITO, ASÍ COMO AL BANCO QUE SE LE SOLICITA LA EMISIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO.

13. IDENTIFICAR AL SOLICITANTE Y AL BENEFICIARIO DE LA CARTA DE CRÉDITO, ASÍ COMO AL BANCO QUE SE LE SOLICITA LA EMISIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO. IDENTIFICAR AL SOLICITANTE Y AL BENEFICIARIO DE LA CARTA DE CRÉDITO, ASÍ COMO AL BANCO QUE SE LE SOLICITA LA EMISIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO.

**TESIS CON FALLA DE ORIGEN**



Formato No. 2 Codificación de carta de crédito

solictud de apertura de  
crédito documentario irrevocable

acional Financiera, S. R. L.  
sugencia de servicios bancarios internacionales  
presenta

agradecemos a usted y establecer el crédito documentario irrevocable en base a las siguientes instrucciones y al  
completo que aparece en el reverso de la tercera folio de esta solicitud

ack [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ]  
in [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ]  
d no [ ] [ ] f e [ ] [ ]

[ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ]

27 → [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ]

40a → [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ]

20 → [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ]

23 → [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ]

31c → [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ]

31d → [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ]

50 → [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ]

59 → [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ]

32b → [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ]

39 → [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ]

41a [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ]

d [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ]

42 → [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ]

emisión de un crédito documentario  
[issue of a documentary credit]  
campos obligatorios 27, 40a, 20, 31d, 50, 59,  
32b, 41a, 49

tipo de mensaje (type of msg)	prioridad (priority)	date sending fecha envío
1100	2h	[ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ]

banco destinatario (receiving bank) [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ]

total de secuencias (sequence of total) [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ]

[ ] [ ] n/a

forma del crédito documentario (form of documentary credit)

**IRREVOCABLE** 24a

numero del crédito documentario (documentary credit number)

[ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] 18a

referencia del aviso (reference to pre-advise)

[ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] 10a

fecha de emisión (date of issue)

05/04/10 8h

fecha y plazo de vencimiento (date and place of expiry)

[ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] 8h **TAIPEI-TAIWAN** 29a

ordenante (applicant)

**GRUPO HERVASA, S.A. DE C.V.** 35a

**AV. GUSTAVO BAZ No. 08 P. B.**

**FRACC. IND. ALCE BLANCO**

**MEXICALPAN, EDO. DE MEXICO.**

beneficiario (beneficiary)

**T-BEST CORP.** 35a

**P.O. BOX 48-170, TAIPEI-TAIWAN.**

**TEL (8862) 764 78 06**

**FAX (8862) 764 78 65**

código de divisa y monto (currency code, amount)

**USD 3a 01,200.00 15a**

especificación del monto (amount specification)

**MAXIMUM** 35a

**NINETEEN THOUSAND**

**TWO HUNDRED 00/100 U.S.D.**

disponible con [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] (available with [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] by [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ])

[ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] 35a

gr. [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] (drawn at [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] drawn on [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ])

[ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] 35a

[ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ]

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Formato No. 3 Presentación del instrumento operativo.

PKD H TX  
 \* SENT \*\*\*\*\* emisión de un credito doc. \*\*\* FM700 \*\*\*\*\* B-COPY 000 \*\*

ORIGINATOR  
 SESS 3755  
 BEQU 387759

6W19960524FMB007051870  
 DATE SENT 24-MAY-96 16:00  
 DATE ACKD 24-MAY-96 16:53

DESTINATION BNLIIT29XXXX  
 BANCA NAZIONALE DEL LAVORO S.P.A.

TO SWIFT  
 DELIVERY MOD

URGENT

127 /secuencia del total 11 / 1  
 140A/clase de credito documentario IRREVOCABLE  
 120 /numero credito documentario 11017857  
 131C/fecha emision 196/05/24  
 131B/fecha y lugar de vencimiento 196/11/15 ITALY  
 150 /ordenante

159 /beneficiario

MEXICO, D.F. C.P.  
 LOSMA S.R.L.  
 VIA ENRICO FERMI 16  
 CURNO BERGAMO, 24035 ITALY PH  
 903935 461444 FAX 461671

132B/moneda e importe  
 139A/tolerancia imp. acreedor  
 141D/disponible con/por nom.diracc.

USD 8,545.00  
 110 / 10  
 BANCA NAZIONALE DEL LAVORO S.P.A.  
 VIA PETRARCA 12  
 BERGAMO 24100, ITALY  
 BY PAYMENT

142C/efectos a  
 142D/girado - nombr. e dir.  
 143F/embarques parciales  
 143T/transbordos  
 144A/e bordo/despach./tow. a cargo  
 144B/para transporte a  
 145A/descrip. bienes y/o servicios

INDT REQUIRED  
 INDT REQUIRED  
 ALLOWED  
 ALLOWED  
 ANY PORT OF ITALY  
 VERACRUZ, VER.

146A/documentos requeridos  
 1 - ORIGINAL AND 4 COPIES OF COMMERCIAL INVOICE,  
 2 - ORIGINAL AND 4 COPIES OF PACKING LIST,  
 3 - FULL SET OF CLEAN ON BOARD OCEAN BILL OF LADING CONSIGNED TO  
 BANCO S.A. MARKED 'FREIGHT COLLECT' SHOWING  
 NOTIFY CONSULTORES Y ASESORES AINON, ITURBIDE NO. 269 CENTRO  
 91700, VERACRUZ, VER.

147A/condiciones adicionales

PLEASE BE INFORMED THAT WE WILL NOT ACCEPT ANY COMMISSIONS AND  
 CHARGES IN ADVANCE, YOU ONLY ARE AUTHORIZED TO COLLECT THEM AT  
 NEGOTIATION/ACCEPTANCE/DEFERRED PAYMENT TIME OR WITHIN 15 WORKING  
 DAYS AFTER EXPIRATION DATE OF THE LETTER OF CREDIT WHEN IT  
 EXPIRES WITHOUT UTILIZATION.

THE NEGOTIATING/PAYING BANK MUST SEND ALL DOCUMENTS BY SPECIAL  
 COURIER SERVICE IN ONE COVER TO BANCO S.A.,  
 OPERACION DE COMERCIO EXTERIOR, PISO  
 COL.CHAPULTEPEC-POLANCO MEXICO,D.F. CP  
 INSURANCE COVERED BY BUYER.

IF DOCUMENTS ARE PRESENTED WITH DISCREPANCIES, THEY MUST BE  
 ADVISED TO US BY SWIFT/TESTED TELEX, DETAILING THE FREE ON BOARD  
 VALUE/ B/L DATE AND MATURITY OF THE ACCEPTANCE OR DEFERRED  
 PAYMENT (IN CASE OF ACCEPTANCE OR DEFERRED PAYMENT).  
 EACH SET OF DOCUMENTS PRESENTED WITH DISCREPANCIES UNDER THIS

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

Anexo No. 2 Conocimiento de embarque Formato 4 Conocimiento de embarque marítimo

**BILL OF LADING FOR COMBINED TRANSPORT SHIPMENT OR PORT TO PORT BY SEA**

**Shipper:** INTERNACIONAL DE CERAMICA, S.A. DE C.V.  
 PRCO AVE. PACHECO Y MAS DEL PERRO/CARRIL  
 CHIRIQUILLA, CHIH.  
 TEL: (14) 79-12-50 FAX: (14) 29 11 30

**Commodity (Title):** MATERIALES GENERALES, S.A.  
 AV. TINGO MARIA 245 247  
 BRELA LIMA 5 PERU

**Receiver:** INCORPORATED IN THE NETHERLAND AS  
**Nedlloyd Lijnen B.V. Rotterdam**

**Marking Particulars:** In its general and its responsibility, and attach to the Carrier by the Agent or Parties to notify (see clause 10 of the contract)

**Place of receipt:** Applicable only when the Bill of Lading is issued on a Combined Transport Bill of Lading

**MATERIALES GENERALES, S.A.**  
 AV. TINGO MARIA 245 247  
 BRELA LIMA 5 PERU



**Trade Mark:** EUROPEAN 0102

**Place of Delivery:** Applicable only when this document is issued as a Combined Transport Bill of Lading  
 AZARO GARDENAS

**Port of Discharge:** CALLAO VIA BUENAVENTURA

**Markings and Nos. Containers:** KNLU 222315-4  
 SEAL: 63549  
 KNLU 252919-1  
 SEAL: 53547  
 KNLU 307734-7  
 SEAL: 63550  
 KNLU 320618-0  
 SEAL: 63648

**Number and Type of Packages, Description of Goods:** 4X20DC. CONTAINER(S) S.T.C.  
 44 PALLETS  
 RECURRIMIENTOS CERAMICOS PARA PISO

**Special Weight Tag:** 7716SKOB

**Measurement (Cubic):**

**Remarks:** LIMPIO A BORDO  
 FLETE POR COBRAR  
 SHIPPERS STOW, LOAD AND COUNT

**COPY NOT NEGOTIABLE**

Loaded/Shipped on board EUROPEAN  
 from LAZARO GARDENAS on 17/09/96

**ABOVE PARTICULARS AS DECLARED BY SHIPPER**

**Total No. of Containers/Packages received by the Carrier:** 4X20 D.C.

**Weight and Charges:**

**Movement:** FCUCFI

**RECEIVED BY THE CARRIER:** The Carrier has received in apparent good order and condition the following amount of goods, and has issued this Bill of Lading in conformity with the description of the goods and packages in the Bill of Lading and with the Bill of Lading Receipts received by the Carrier for the goods. The goods are in the cargo of the ship and are under the care and custody of the Carrier from the time of receipt until the time of delivery at the place of discharge. The Carrier is not liable for the goods if they are lost, damaged, or otherwise impaired in any way, until the time of delivery at the place of discharge. The Carrier is not liable for the goods if they are lost, damaged, or otherwise impaired in any way, until the time of delivery at the place of discharge.

**Place and Date of Issuance:** MEXICO CITY, SEPTIEMBRE 17, 1996.

**Signature of the Carrier:**

**Signature of the Shipper:**

**Signature of the Agent:**

INBOC 1982

**TESIS CON FALLA DE ORIGEN**

976 0047 0750 976 0047 0750

SHIPPER'S NAME AND ADDRESS: ANGUS CALLENDER, P.O. BOX 1306, MINONA, MN 55987, PH# 507-452-5760

SHIPPER'S ACCOUNT NUMBER: SR. RODOLFO L. RANOS, GERENTE STA KM104 CARRETERA JALANNA 2001, CANCUN/CHETUMEL, COZUMEL, QUINTANA ROO, MEXICO

NOT NEGOTIABLE AIR WAYBILL aeromexpress

686-7453

COPIES 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity.

AGENTS USA ONLY: ACCOUNT NO. SERVICIOS TUBISTICOS AKUMAL, AGENCIA ABUANAL, AEROPUERTO INT. CANCUN// # REGISTRADO FTA9001250

ORIGIN: CUN (CANCUN) DESTINATION: CUN (CANCUN) FLIGHT/DATE: 9705, 24-NOV-95

NO. OF PIECES	CLASS	WEIGHT	VOLUME	TOTAL	NATURE AND QUANTITY OF GOODS
1	LA	2.25 LB	.65	146.00	

CHARGES:

WEIGHT CHARGE	146.00
VALUATION CHARGE	
TAX	
OTHER CHARGES	
TOTAL OTHER CHARGES	
TOTAL CHARGES	40.30
TOTAL TO BE PAID	186.30

SHIPPER'S DECLARATION: I hereby declare the contents of the face hereof to be correct and true and that the goods are not prohibited, restricted, or controlled by any laws, regulations, or orders of any government.

SIGNATURE OF SHIPPER OR AGENT: [Signature]


EXECUTED ON: 11-23-95

SIGNATURE OF ISSUING CARRIER OR ITS AGENT: [Signature]

TOTAL COLLECT CHARGES: 40.30

NO. 3 ORIGINAL CONSIGNEE: 976 0047 0750

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

		<b>TRANSPORTES CUAHTEMOC, S.A. de C.V.</b> <small>Oficina General</small> Carretera M. Alameda KM. 212 Apodaca, N.L. A.P. 52 CP 66000 CUITZEO JAL. 04 DE MAYO DE 1999 SERVICIO DE AUTO TRANSPORTE Y PUBLICO FEDERAL DE CARGA		<b>CARTA DE PORTE</b> <b>WW02220</b> <small>RFC TCU380112JGA                  REGISTRO CANACER No. 8010404140</small>	
ORIGEN: AGUASCALIENTES, AGS.		DESTINO: ALTAMIRA, TAMPS.		LOCALIDAD Y FECHA DE EMERGENCIA: AGUASCALIENTES, AGS., 3 DE MAYO DE 1999.	
REMITENTE: CENTRO LOGISTICO MEXICANO, S.A.		DESTINATARIO: CENTRO LOGISTICO MEXICANO, S.A. DE C.V.		R.F.C.: CLM 980701 4PO DE C.V.	
DOMICILIO: AV. DE LA CUSPIDE 4755 MEXICO, D.F.		DOMICILIO: AV. DE LA CUSPIDE 4755 MEXICO, D.F.		SE ENTREGARA EN:	
VALOR UNIDAD, CUOTA CONVENIDA POR FOMENTADA O CARGA FRACCIONARIA.		VALOR DECLARADO.		CONDICIONES DE PAQU.	
QUÉ EL REMITENTE DICE CONTIENEN		PESO		VOLUMEN M <sup>3</sup>	
40 BALAS DE MECHA DE ACETATO EXP. PARA FILTRO DE CIGARRO REMISION NO. 1880000173 PEDIDO NO. 110000018 SELLO NO. 248063  NO. CONT.: TMMJ-421760-8 1x40' DC BUQUE: MER VIAJE: 1 EB REQ.: P 4716 BOOKING: MEX10004399 CLIENTE: CELANESE MEXICANA, S.A. AG. AJUANAL: D.A. HINOJOSA D. SELLO: AG-30626		23,028.5		FLETE \$ 6,568.80  CARGO POR SEGURO  MANIOBRAS	
REEMBARGO: TR: 766 R: 002 D: 009 CONDUCTOR: JOSE ROJAS P.		AGENCIA MARITIMA MEXICANA, S.A. DE C.V. MAY 4 1999 PLANEACION DE PRODUCCION EMBARQUES ASBESTAL OCOILAN JAVIER		\$ 6,568.80 \$ 985.32 TOTAL \$ 7,554.12	
OBSERVACIONES		RECEBIDO TRANSPORTE DEPARTADO FROM		OBSERVACIONES	

LAS CONDICIONES DEL CONTRATO DE TRANSPORTE E INSTRUCCIONES PARA LLENAR ESTA CARTA DE PORTE SE OBTIENEN EN EL REVERSO DEL ORIGINAL Y COPIAS CLIENTE

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

**UNIFORM STRAIGHT BILL OF LADING**

ORIGINAL - NOT NEGOTIABLE

Shipper's No. 3573

(2)

Atchison, Topeka and Santa Fe Railroad

Company

Agent's No.

Received subject to the destination and berth in effect on the date of the issue of this Bill of Lading. **Conocimiento de Ferrocarril**  
 At Lubbock, Tx. 2-2 19 93 From Continental Grain Company

The commodity described herein is to be stored and kept, unless by reason of necessity and operation of automatic equipment, covered, analyzed, and destined an indicator of value, which said commodity (the value of which being understood) is to be stored in accordance with any pattern or arrangement in operation at the time of said destination. It is hereby agreed, as to each carload of 41 or more of said commodity, that 10% of the weight of such commodity shall be covered by the commodity concerned in all or part of said commodity, that every carload to be performed hereunder shall be subject to all the conditions not prohibited by law, whether printed or written, herein contained, including the conditions on back hereof which are hereby agreed to, by the shipper and intended for himself and his assignee.

Place of origin address of shipper (for reference only):  
 Consigned to: NOCHISTONGO, S.P.R. DE R.L. VALLE DEL GUARDIANA 355 NORTE PARQUE INDUSTRIAL LAGUNERO  
 MEXICO NOTIFY TO AGENCIA ADUANAL LEONEL ESCARCEGA DO KINGUEZ  
 MEXICO NO. 2748 Y T.A., EDISON CD. JUAREZ, CHIH. MEX. 16-55-10 FAX 16-85 26  
 Destination: MIDDLE INT'L M'DRIBRICE F. 2850 State of TEXAS Country of TEXAS  
 Route: ATSF ICC-ATSF-C-12215 1c 812 & 1545R Tariff 4000

Delivering Carrier: MULTI-BILLING Car Initial: Car No.

No. Packages	DESCRIPTION OF ARTICLES, SPECIAL MARKS AND SPECIFICATIONS	WEIGHT Subject to Destination	Class	Rate	Other Column	Subject to Section 7 of Conditions, if the commodity is to be delivered to the destination without receipt on the part of the consignee, the shipper shall be liable for the loss of the commodity.
35	Yellow Sorghum @ 198000 ee 21 135 90	16,660.000				Continental Grain Co Prepaid If charges are to be prepaid, make an amount here. To be Prepaid. Prepaid Section 7 - Payment of the freight on the commodity described herein. Agent or Carrier For (The shipper has authorized me to sign this Bill of Lading)
	Freight Prepaid to Middle Int'l M'drbrice El Paso, Texas					
	S/C 401-3347 Loc No: 5740					
	GSM 102-85975					
	Send Prepaid Freight Bill To: Continental COF, Kansas City, Mo.					
	"WE CERTIFY THIS AS TRUE AND CORRECT"					
	Contract No.					
	Shipped for Storage <input type="checkbox"/>					

If the commodity herein is to be stored and kept, unless by reason of necessity and operation of automatic equipment, covered, analyzed, and destined an indicator of value, which said commodity (the value of which being understood) is to be stored in accordance with any pattern or arrangement in operation at the time of said destination. It is hereby agreed, as to each carload of 41 or more of said commodity, that 10% of the weight of such commodity shall be covered by the commodity concerned in all or part of said commodity, that every carload to be performed hereunder shall be subject to all the conditions not prohibited by law, whether printed or written, herein contained, including the conditions on back hereof which are hereby agreed to, by the shipper and intended for himself and his assignee.

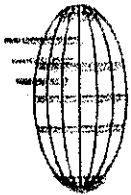
Continental Grain Company Shipper  
 Joe Reem  
 San Midgley  
 For *Marygrove Hoffeld* 4:25 PM

Permanent postoffice address of shipper: INBOUND REFERENCE  
 Tender is hereby made of the following covered freight bills of lading: Freight bills to be issued in above mentioned amounts.

ATSF 304144	ATSF 314295	ATSF 302521	ATSF 306185
ATSF 309117	ATSF 312153	ATSF 305002	PLCX 23009
ATSF 317100	ATSF 313671	RJWX 10311	ITLX 40553
ATSF 305497	ATSF 313415	ATSF 313351	LCEX 584
ATSF 305260	ATSF 313259	ATSF 306784	ATSF 315329
ATSF 305428	ATSF 317164	ATSF 315363	ATSF 308632
TILX 1525	ATSF 314413	ATSF 313262	TILX 1634
ATSF 312594	ATSF 309825	ATSF 311235	SCOX 1485
ATSF 304864	ATSF 313295	ATSF 307752	

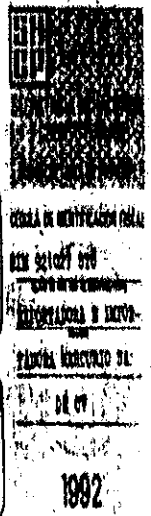
AT & S.F. RY.  
 2-2-93  
 (DATE)  
 FREIGHT

TESIS CON FALLA DE ORIGEN



**Exportadora e Importadora Mercurio  
S.A. de C.V.**

Edific. N° 716 - Col. Torres Valle  
C.P. 05650 D. Iztacalco México, D.F.  
R.E.C. EIM-921027-518



FACTURADO A: **TORNILLOS Y SIMILARES JAMA, S.A.**  
**RUIZ ESPONDA NO. 3476 ALTOS**  
**SAN JOSE COSTA RICA, C.A.**

DIRECCION:

REG. TOS: 670823 VIII

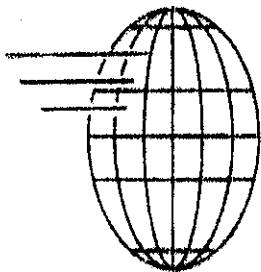
FACTURA SERIE UNICA  
 N° **0110**

MEXICO, D.F. A  
**SEPTIEMBRE-2-1997**

DESCRIPCION	
UNA TONELADA DE TORNILLO METRICO CABEZA HEXAGONAL CON ACABADO NEGRO BRILLANTE DIFERENTES MEDIDAS Y DIAMETROS EMPACADOS EN BOLSAS DE PLASTICO DE MIL UNIDADES CADA UNA EMBALAJE EN CAJAS DE CARTON REFORZADAS Y FLEJADAS NUMEROS: 1 AL 100 MARCAS: HECHO EN MEXICO Y NOMBRE DEL COMPRADOR EMBARQUE VIA MARITIMA PUERTO DE VERACRUZ, VER. MEXICO	
CANTIDAD CON LETRA	SURTIDA
DIEZ MIL DOLARES 00/100 USCY	US. 10,000.00
	I.V.A.
	-0-
	TOTAL
	US. 10,000.00

LA REPRODUCCION NO AUTORIZADA DE ESTE COMPONANTE, CONSTITUYE UN DELITO EN LOS TERMINOS DE LAS DISPOSICIONES FISCALES VIGENTES EN MEXICO PARA IMPORTENTA FALLA DE ORIGEN DE LA DITADA VALOR SEPARADO INGRESO MARCAJE SIN EL CORTO/67 AUTORIZACION D.O. 24 MARZO 92 IMPRIME SO LO MAYO DE 1992. SUMA SOLICITADO DE 100 TONELAS DEL DITO AL OZNO. SERIE UNICA.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



**Exportadora e Importadora**

**MERCURIO**

*S.A. DE C.V.*

Milla 716 Col. Letrán Valle México, 03850 D.F.

Tel.: (5) 672-32-48 Fax: (5) 539-04-82

PACKING LIST/ LISTA DE EMPAQUE

NOMBRE DEL COMPRADOR: TORNILLOS Y SIMILARES JAMA, S.A.  
SAN JOSE COSTA RICA, C.A.

MERCANCIA: UNA TONELADA DE TORNILLO METRICO CABEZA HEXAGONAL  
CON ACABADO NEGRO BRILLANTE DIFERENTES MEDIDAS Y  
DIAMETROS.

EMPAQUE: BOLSAS DE PLASTICO CON MIL UNIDADES CADA UNA.

EMBALAJE: CAJAS DE CARTON REFORZADAS Y FLEJADAS

NUMEROS : DEL 1 AL 100

MARCAS: HECHO EN MEXICO Y NOMBRE DEL COMPRADOR.

EMBARQUE : VIA MARITIMA PUERTO DE EMBARQUE VERACRUZ, VER.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



Department of the Treasury  
United States Customs Service  
North American Free Trade Agreement  
Certificate of Origin

Exporter Name & Address:			Importer:		
Itron Inc.			Antonio Gomez Torres		
15913 E. Euclid Avenue			Francisco Ayala #14		
Spokane, Washington		99216	Col. Vista Allegre		
			Mexico, D.F. 06860		
Tax Identification # 91-1011792			30823 Version 88, 4/5/94		
Blanket Period: 01-01-98 thru 12-31-98			Tax Identification Number: GOTA 5009168R9		
Description of Goods	Tariff Class #	Preference Criterion	Producer	Net Cost	Country of Origin
GPC Handheld Computer	8471.30	B	YES	NO	USA
GPC Cradle Unit	8471.90	B	YES	NO	USA
Misc. Handheld Computer Parts	8473.30	B	YES	NO	USA
T-3000, 3500,4000, Handheld Computer	8471.30	B	YES	NO	USA
DCH- DCPN Handheld Computer	8471.30	B	YES	NO	USA
Cable Assembly	8544.20	B	YES	NO	USA
Battery Chargers (All Models)	8504.40	B	YES	NO	USA
DCMU, CMS, MCU, Units	8471.90	B	YES	NO	USA
Shoulder, Hand & Wrist Straps	6307.90	B	YES	NO	USA
Software for Handheld System	8524.99	B	YES	NO	USA
Duplexer & or RF Box Assembly	8525.20	B	YES	NO	USA
Mounting Brackets	7207.19	B	YES	NO	USA
RMD&CMD Meter Device	9029.10	B	YES	NO	USA
Parts for RMD & CMD Devices	9029.90	B	YES	NO	USA
CID, Correction Interface Device	8517.50	B	YES	NO	USA
Parts for CID Devices	9029.90	B	YES	NO	USA
Battery Pack for Handheld Computer	8507.30	B	YES	NO	USA
* I certify that: The information on this document is true and accurate and I assume the responsibility for proving such representations.					
* I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this document. I agree to maintain, and present upon request, documentation necessary to support this certificate, and to inform in writing, all persons to whom the certificate was given of any changes that could affect the accuracy or validity of this certificate.					
* The goods originated in the territory of one or more of the parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in the North American Free Trade Agreement, and unless specifically exempted in Article 411 or Annex 401. There has been no further production or any other operation outside the territories of the parties.					
Authorized Signature: <i>Dick Funden</i>			Company: Itron Inc.		
Name: (print or type): Dick Funden			Title: Traffic Specialist		
Date: <i>January 7th, 1998</i>			Telephone: (509) 924-9900		

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



**CERTIFICADO DE ORIGEN**

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION  
Acuerdo de Complementación Económica 17

CERTIFICADO NUMERO

40990

PAIS EXPORIADOR <b>MEXICO</b>	PAIS IMPORTADOR <b>CHILE</b>
EMPRESA EXPORIADORA <b>QUIMICA HOECHST DE MEXICO, S.A. DE C.V.</b> QHM-830912-QC5	EMPRESA IMPORTADORA <b>HOECHST DE CHILE QUIM. Y FARMA.</b> REG. SUT. 8390-100-6
FACTURA COMERCIAL NUMERO 202142	

No (1)	SISTEMA ARMONIZADO	DENOMINACION DE LAS MERCANCIAS	CANTIDAD Y MEDIDA	VALOR FOB DOLS U.S.
1	34.02.13	RMULSOGEN EL	4,000.00 KGS.	6,692.00



No	NORMAS DE ORIGEN (2)
1	RESOL. 78, CAP. I, ART. 1º, INC. A) SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR

**DECLARACION JURADA DE ORIGEN**

DECLARAMOS QUE LAS MERCANCIAS INDICADAS EN EL PRESENTE FORMULARIO, CORRESPONDIENTES A LA FACTURA COMERCIAL QUE SE CITA, CUMPLEN CON LO ESTABLECIDO EN LAS NORMAS DE ORIGEN DEL ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA

MEXICO, D.F. AGOSTO 13/97

*[Signature]*

QUIMICA HOECHST DE MEXICO, S.A. DE C.V. FIRMA DE LA EMPRESA EXPORIADORA

**CERTIFICACION DE ORIGEN**

CERTIFICO LA VERACIDAD DE LA PRESENTE DECLARACION, QUE FORMALIZO EN LA CIUDAD DE

EN ESTA FECHA

FLORENTINA LOPEZ TOLEDO  
JEFE DE DEPARTAMENTO DE CERTIFICADOS DE ORIGEN ALAS  
MEXICO, D. F. 15 AGO 1997

NOMBRE, SELLO Y FIRMA DE LA ENTIDAD CERTIFICADORA

NOTAS AL REVERSO

240-052

**TESIS CON FALLA DE ORIGEN**



**CLARIANT (MÉXICO), S.A. DE C.V.**

LAB. IND. SURFACTANTES.

CERTIFICADO DE ANALISIS

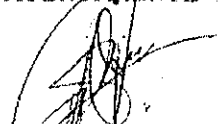
FECHA: Febrero 26 de 1999.

**PRODUCTO: TYLOSE MH 6000 YP2**

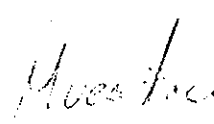
**LOTE: T054/99**

PARAMETRO	RESULTADO
FORMA FISICA	POLVO
IONICIDAD	NO IONICO
HUMEDAD	3.9 %
CLORURO DE SODIO	0.23 %
TAMAÑO DE PARTICULA	
<0.180mm	98
<0.100mm	41
VISCOSIDAD	6100 mPas
(1.9% ATRO HOEPLER 20°C)	

ATENTAMENTE



LABORATORIO

SECRETARÍA DE AGRICULTURA, GANADERÍA Y DESARROLLO RURAL DIRECCIÓN GENERAL DE SANIDAD VEGETAL <b>CERTIFICADO FITOSANITARIO INTERNACIONAL</b> DE LA CONVENCIÓN INTERNACIONAL DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA DE 1951 A LA ORGANIZACIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA DE		
<b>CERTIFICACION</b> Por el presente se certifica que las plantas o productos vegetales descritos a continuación, se han inspeccionado de acuerdo con los procedimientos autorizados y se encuentran libres de plagas de cuarentena, y prácticamente libres de otras plagas nocivas, y se considera que se ajustan a las disposiciones fitosanitarias vigentes en el país importador.		
1. FECHA DE INSPECCIÓN	11. FECHA DE EXPEDICIÓN	12. LUGAR DE EXPEDICIÓN
<b>DESCRIPCIÓN</b>		
2. NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL EXPORTADOR		3. NOMBRE Y DIRECCIÓN DECLARADOS DEL DESTINATARIO
4. NOMBRE DEL PRODUCTO Y CANTIDAD DECLARADA		
5. NOMBRE BOTÁNICO DE LAS PLANTAS	6. LUGAR DE ORIGEN	
7. NATURALEZA DESCRIPCIÓN DE LOS EMPAQUES	8. MARCA(S) DESTINATARIO(S)	
9. MEDIO DE TRANSPORTE DECLARADO	10. PUNTO DE ENCRUDA DECLARADO	
<b>TRATAMIENTO DE DESINFESTACIÓN O DESINFESTACIÓN</b>		
11. FECHA	12. TRATAMIENTO	
13. PRODUCTO QUÍMICO (INGREDIENTE ACTIVO)	14. DURACIÓN Y TEMPERATURA	
15. CONCENTRACIÓN	16. INFORMACIÓN ADICIONAL	
Cualquier declaración con falsedad que se manifieste en este certificado (fitosanitario) será sancionada administrativamente conforme lo marca el artículo 14 de la Ley Federal de Sanidad Vegetal, sin perjuicio de las penas que correspondan cuando sean constitutivas de delito, conforme lo marcan los Capítulos IV y V del Título Décimo Tercero del Código Penal para el Distrito Federal. Este certificado debe ser presentado cada vez que sea requerido por representantes fitosanitarios oficiales autorizados de la Secretaría y será nulo si presenta tachaduras o emendaduras.		
<b>17. DECLARACIÓN ADICIONAL</b>		
		
18. NOMBRE Y CARGO DEL FUNCIONARIO <i>(Imprescindible o a máquina de escribir)</i>	19. FIRMA	20. FECHA DE INSCRIPCIÓN  AGENCIA
La Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, ninguno de sus oficiales, ni sus representantes asumen responsabilidad económica con respecto a este certificado.		

**TESIS CON FALLA DE ORIGEN**



**CLARIANT (MÉXICO), S.A. DE C.V.**

LAB. IND. SURFACTANTES.

CERTIFICADO DE CALIDAD

FECHA: Octubre 30 de 1998.

**PRODUCTO: EMULSOGEN EL-M**  
**LOTE: T13556 210**

PARAMETRO	RESULTADO	ESPECIFICACIÓN
ASPECTO	Liq. viscoso Turbio	Liq. Viscoso Turbio
COLOR	Amarillo	Amarillo
pH (1% en agua)	6.5	6.5 - 7.5
HUMEDAD K.F.	0.2 %	Máximo 1.0
PTO DE ENTURBIAMIENTO (5g+ 25mL BDG al 25%)	73.2°C	73.0 - 74.5
ÍNDICE DE SAPONIFICACIÓN	66.2 mg KOH/g	65.0 - 68.0

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

ATENTAMENTE



LABORATORIO

Formato No. 13 Póliza de seguro



CERTIFICADO DEL SEGURO DE TRANSPORTES  
 CERTIFICATE OF MERCHANDISE TRANSPORTATION INSURANCE

Póliza No. M1100431 Fecha 23/ABR/1999  
 Policy No.  
 No. Certificado BNM00282  
 Certificate No.  
 No. Crédito 1062376  
 Credit No.

Datos Generales del Asegurado  
 Insured's General Information

Nombre: INDUSTRIAS TAMER, S.A. DE C.V.  
 Name:  
 Domicilio Ubicación: PRIVADA JAIME NUNO N°. 8, COL. PUENTE DE VIGAS TLALNEPANTLA  
 Address: EDO. DE MEXICO. C.P. 54090.

Datos Adicionales  
 Additional Information

Moneda	DOLARES	Suma Asegurada	25,799.62
Currency		Insured Sum	
Forma de Pago	CONTADO	Prima Neta	100.62
Form of Payment	CASH	Net Premium	
Nombre del Agente	CARLOS GUERRERO ARAIZA	Gastos por Expedición	1.00
Broker's Name		Policy Fee	
Número de Agente	43998	Impuesto	15.24
Broker's Number		Tax	
Centro de Utilidad	61053	Prima Total	\$116.86
Cost Center		Total Premium	

Certificado de aseguramiento que ampara Cartas de Crédito emitido por: SEGUROS COMERCIAL AMERICA, S.A. DE C.V.  
 Insurance certificate that covers credit cards issued by SEGUROS COMERCIAL AMERICA, S.A. DE C.V.

{ que en lo sucesivo se denominará "La Compañía" } de acuerdo con las condiciones generales y especiales hereinafter called "the Company" subject to the general and special conditions stipulated on the latter having estipuladas en la póliza, teniendo prelación las últimas sobre las primeras, asegura a favor de la persona a rriba mencionada preference over the former, does insure in favor of the aforementioned person.  
 ( designado en adelante "El Asegurado"), por cuenta de quien corresponda, hasta la suma de :25,799.62 hereinafter called "The Insured", for account of whom it may concern to, not exceeding the sum of :

Sobre los siguientes: GATOS HIDRAULICOS DE PATIN.

Bienes Concept: Desde CHINA Hasta MEXICO  
 From In

Los riesgos que ampara el certificado son: Todo riesgo de bodega a bodega, Estaña por 180 días.  
 Perils covered in the certificate are: all risk from warehouse to warehouse, 180 lay days

Los deducibles que aplicarán en caso de siniestro son:  
 The deductibles in the certificate are:

- ROBO: 10% sobre el Valor total del embarque.
- THEFT: 10% over the total value of the shipment.
- DEMÁS RIESGOS: 3% sobre el valor total del embarque.
- OTHER RISK: 3% over the total value of the shipment.

Aplican EXCLUSIONES de acuerdo con los términos y condiciones de póliza. (Ver anexo)  
 Exclusions are applied subject to the terms and conditions of the policy. (look attached)

Toda indemnización que se derive del presente contrato será pagadera preferentemente a:  
 All indemnification under this contract will be paved preferentially to  
 BANCO NACIONAL DE MÉXICO S.A.

Hasta donde sus intereses correspondan  
 up to the corresponding interest

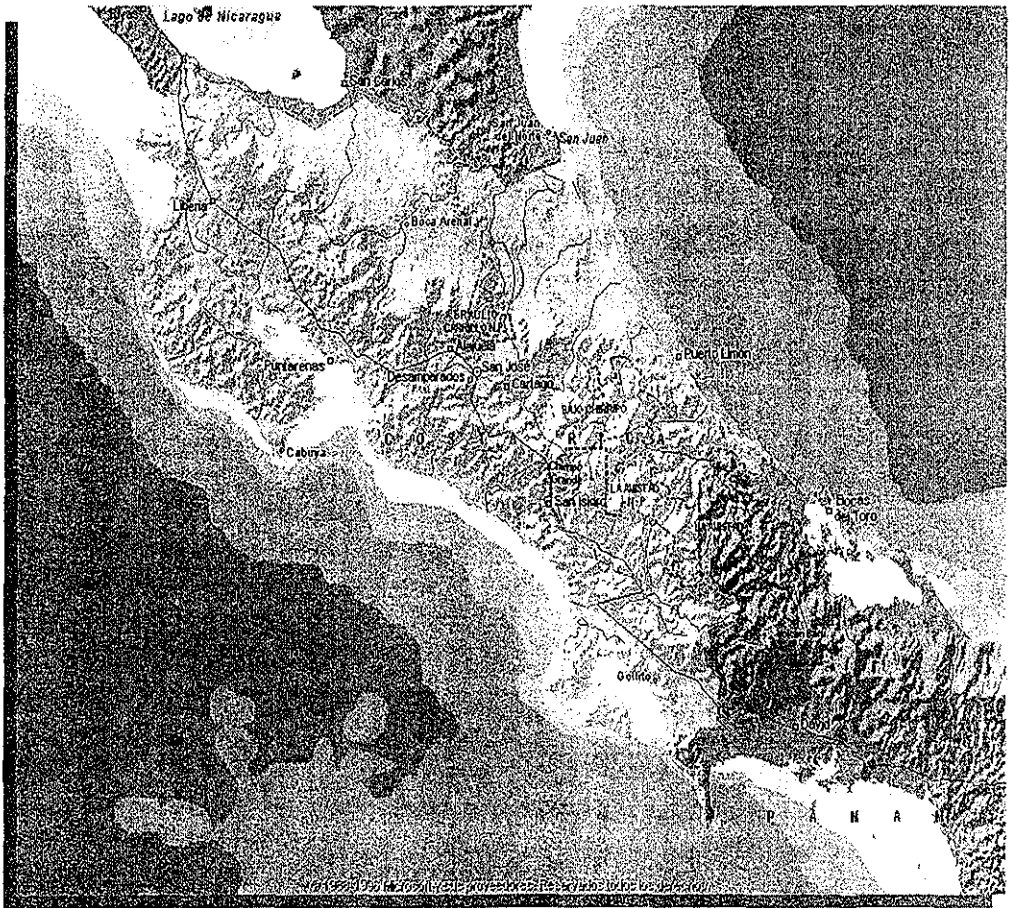
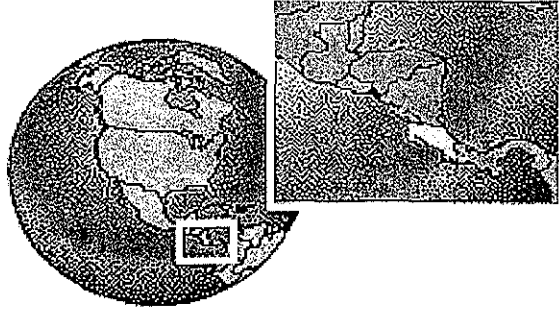
Para la comprobación de los daños o pérdida sufridas por los bienes, se deberá recabar la documentación indicada en las Condiciones Generales de la póliza.

In case of loss or damage to the property, documentation must be gather according to General Conditions of the policy.  
 Sujeta a los términos y condiciones especiales de la póliza abierta: M1100431  
 Subject to the terms and conditions special of open policy No.

EN TESTIMONIO DE LO CUAL, LA COMPAÑÍA FIRMA LA PRESENTE.  
 in testimony whereof, the company signs.

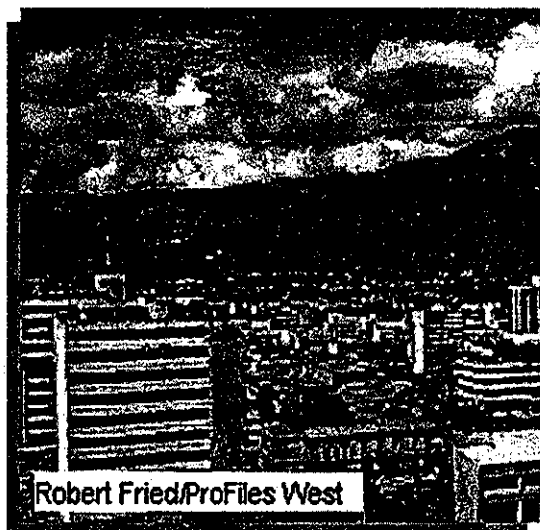
TESIS C...  
 FALLA DE OP...

Anexo No. 5 Datos relevantes de Costa Rica.

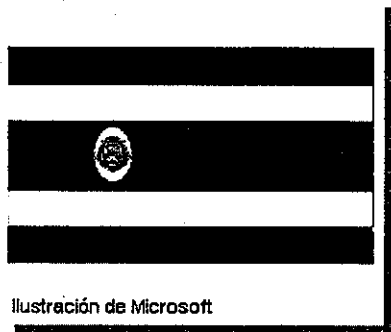


TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**Costa Rica**, república localizada en el sur de América Central; limita al norte con Nicaragua, al este con el mar del Caribe, al sureste con Panamá, y al suroeste y oeste con el océano Pacífico. La isla de Cocos, deshabitada y cubierta por un denso bosque tropical y situada a unos 480 Km. al sur, en el océano Pacífico, se encuentra bajo soberanía costarricense. La superficie de Costa Rica es de 51.060 Km.<sup>2</sup>. La capital del país es San José.



TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



#### **San José, Costa Rica**

La moderna arquitectura se funde con los edificios coloniales en la ciudad de San José, capital de Costa Rica. Fundada en 1736, es un importante centro industrial, cultural y de transporte.

### **Territorio y recursos**

La mayor parte de Costa Rica está formada por elevaciones escarpadas, entre 915 y 1.830 m de altitud; algunas cadenas montañosas se extienden a lo largo del país como la cordillera de Talamanca, la cordillera Central y la cordillera de Guanacaste. Los picos más altos son Chirripó Grande (3.819 m) y el volcán activo de Irazú (3.432 m). En la meseta Central, que se localiza entre estas cordilleras, se concentra el mayor número de habitantes. Amplias llanuras costeras se extienden a lo largo de casi todo el litoral del Caribe. Las llanuras costeras del Pacífico son más estrechas y presentan bastantes entrantes marinos, entre los que destacan el



cerrado golfo de Nicoya, el profundo y abierto golfo de Dulce y la bahía Coronada. El río principal de Costa Rica es el San Juan, que establece la frontera septentrional con Nicaragua.



### Clima

Costa Rica tiene un clima tropical en las llanuras costeras y templado en el interior de la meseta central. El promedio de las temperaturas es elevado, aunque no pasa de los 28 °C. La estación de lluvias se extiende desde abril o mayo hasta diciembre. El promedio de precipitaciones anuales es superior a los 2.500 mm.

### Recursos naturales

Los suelos aptos para la agricultura se concentran en la meseta Central y en los valles de los ríos. Cerca de una tercera parte del país está cubierta por bosques, muchos de los cuales son económicamente productivos. Se cree que los recursos minerales, en especial la bauxita, son muy extensos pero aún no se ha iniciado su explotación masiva. La pesca de atún, tiburón y tortuga se lleva a cabo a lo largo de todas las costas. La energía hidráulica, muy abundante, es aprovechada por el sector industrial.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## Flora y fauna

Los bosques de Costa Rica poseen ricas reservas de ébano, balsa, caoba y cedro. El país cuenta con más de 1.000 especies de orquídeas. Abundan animales salvajes como pumas, jaguares, venados, monos y existen unas 725 especies de aves. Costa Rica cuenta con numerosos parques nacionales, como el de Cahuita o La Amistad.



TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## Población

La mayor parte de la población de Costa Rica descende de europeos (principalmente españoles). Los blancos y los mestizos (descendientes de la mezcla de españoles e indígenas) representan más del 90% de la población; la pequeña comunidad negra es sobre todo de origen jamaiquino. Cerca del 50% de la población es rural. El español es el idioma oficial, pero también se habla inglés en los grupos sociales con estudios superiores y entre la población de origen jamaiquino. El catolicismo es la religión del Estado, pero la libertad de cultos está garantizada por la Constitución. La tasa de crecimiento de la población es del 2.4% (1990-1995).

### Características de la población

La población de Costa Rica (según estimación de 1993) era de 3.264.776 habitantes, lo que daba una densidad de población de 64 hab/km<sup>2</sup>. La esperanza de vida es de 73 años para el hombre y de 76 años para la mujer (según cálculos de las Naciones Unidas para el periodo 1986-1987).

## **Principales ciudades**

La capital del país es San José, con una población estimada en 1992 de 296.625 habitantes. Otras ciudades importantes (con población estimada para el año 1991) son Cartago (115.000 habitantes), Limón (67.784 habitantes), un centro de comercio y uno de los principales puertos del país; Puntarenas (92.360 habitantes), el principal puerto marítimo del Pacífico, y Alajuela (42.600 habitantes), un centro de producción de café y de azúcar.

## **Educación**

Costa Rica posee uno de los niveles de alfabetización más altos de América Latina, estimado en el 93% de la población. La educación primaria y secundaria es gratuita, y la asistencia obligatoria entre los 6 y 13 años de edad. A finales de la década de los 80, unos 409.600 alumnos estaban inscritos en unas 3.200 escuelas primarias públicas y 143.100 estudiantes asistían a casi 245 escuelas secundarias, tanto públicas como privadas. La Universidad de Costa Rica, en San José, se fundó en 1843 y cuenta con 28.200 estudiantes.

## **Cultura**

Costa Rica, con una pequeña población indígena, ha sido fuertemente influida por la cultura y tradiciones de España. Las influencias indígenas y afroamericanas han tenido un impacto relativamente pequeño. El modelo cultural español, el cual da una gran importancia a la familia y al culto religioso, se ha extendido por todo el país. Las festividades en honor de los santos patronos constituyen una colorida muestra del folclore popular. La guitarra, el acordeón y la mandolina han sido tradicionalmente los instrumentos musicales más populares, y la música costarricense refleja su herencia española. Algunos rasgos de la cultura indígena sobreviven en los diseños utilizados en la joyería, artículos de piel y vestimenta.

## **Economía**

---

La economía de Costa Rica continúa siendo básicamente agrícola, a pesar del desarrollo industrial desde los primeros años de la década de 1960. En un esfuerzo por introducir una economía diversificada, se ha dado mayor énfasis a la producción ganadera. El nivel de vida, en general, es alto para el promedio de Latinoamérica, y el país cuenta con una extensa clase media. Entre 1970 y 1987, Costa Rica recibió cerca de 1.200 millones de dólares en créditos y subvenciones por parte de Estados Unidos. El producto interior bruto (PIB) se eleva a unos 5.342 millones de dólares, lo que da una renta per cápita de casi 1.636 dólares (según los cálculos del Banco Mundial para el periodo 1988-1990). A finales de la década de 1980, el presupuesto anual estimado era de 700 millones de dólares en ingresos y 792 millones de dólares en gastos.

### **Agricultura**

Cerca del 10% del territorio de Costa Rica se encuentra cultivado. Exceptuando las plantaciones de plátano, la mayoría de las propiedades agrícolas son pequeñas. El café, uno de los productos más valorados, se cultiva principalmente en la meseta Central. Cerca de 145.000 t de café se produjeron al año a finales de la década de 1980. El plátano se cultiva en plantaciones de las regiones costeras; una compañía estadounidense, la United Fruit Company, controla las mayores plantaciones de plátano del mundo en la costa del Pacífico. Los puertos de Quepos y Golfito se construyeron para su exportación. Cacao, caña de azúcar y piñas también se cultivan principalmente para ser exportados. El cultivo de maíz, arroz, hortalizas, tabaco y algodón se extiende por todo el país. Durante los últimos años de la década de 1980 la cabaña ganadera estuvo conformada por 2.190.000 cabezas de ganado vacuno, 223.000 de ganado porcino y 114.000 caballos.

### **Minería e industria**

En el oeste del país se extrae oro y plata. El aprovechamiento de los depósitos de manganeso, níquel, mercurio y azufre apenas se ha desarrollado. Se han encontrado depósitos de petróleo en el sur, pero aún no se ha iniciado su explotación. La sal se obtiene a partir del agua de mar.

La industria de Costa Rica está formada principalmente por pequeñas y medianas empresas dedicadas al secado del café, aserraderos y a la producción de queso, artículos de madera, cerveza y licores. Las fábricas de mayor tamaño producen derivados del petróleo, muebles, papel, textiles, productos químicos y farmacéuticos, plásticos, lámparas, botas, cigarros y puros. Costa Rica produjo cerca de 2.900 millones de Kwh. de electricidad a principios de la década de 1990; aproximadamente el 98% de la energía se generó en instalaciones hidroeléctricas.

### **Moneda y comercio exterior**

La unidad monetaria es el colón, dividido en 100 céntimos (166,51 colones equivalían a 1 dólar estadounidense en 1995). El Banco Central de Costa Rica, fundado en 1950, es el banco emisor de moneda y el que administra las reservas extranjeras. A principios de la década de 1990 el valor anual de las importaciones fue de cerca de 1.700 millones de dólares y el de las exportaciones de casi 1.400 millones de dólares. Los principales productos exportados son café, plátano, cerveza, textiles y azúcar. Las importaciones más importantes son bienes manufacturados, maquinaria, equipo de transporte, productos químicos, petróleo crudo y productos alimenticios. Costa Rica comercia sobre todo con Estados Unidos, Alemania, Guatemala, El Salvador, Venezuela y Japón. La entrada de Costa Rica, en 1963, en el Mercado Común de América Central provocó importantes incrementos en el comercio con esa región.

### **Transporte**

Las vías ferroviarias de Costa Rica suman casi 700 Km. y comunican a San José con ambas costas. El total de carreteras es de unos 35.360 Km., de los cuales el 15% están pavimentados; 680 Km. forman parte de la carretera Panamericana. San José se une por carretera con las ciudades de la vecina región de la meseta. Algunas líneas aéreas interiores operan dentro del país. El aeropuerto de Juan Santamaría, que se localiza cerca de San José, es utilizado por las líneas aéreas nacionales, *LACSA* y *Aero Costa Rica*, y por varias compañías extranjeras.

## **Comunicaciones**

A principios de la década de 1990 en Costa Rica se publicaban seis periódicos diarios y había 45 estaciones de radio y 7 canales de televisión. Se encontraban en uso unos 253.200 aparatos de radio, 470.000 aparatos de televisión y 408.750 teléfonos.

## **Trabajo**

A finales de la década de 1980, la agricultura (28%), los servicios públicos (23%), la industria (17%) y el comercio y hostelería (16%) emplearon la mayor parte de la mano de obra costarricense. Los sindicatos son relativamente débiles en el país.

## **Gobierno**

---

Costa Rica es una república gobernada por una Constitución promulgada en 1949.

### **Poder ejecutivo**

El poder ejecutivo reside en un presidente y en dos vicepresidentes, cada uno de los cuales se elige por voto popular directo para periodos de cuatro años. El presidente y los vicepresidentes no pueden sucederse entre sí. Cada candidato debe recibir más del 40% del total del voto; es obligatorio para todos los ciudadanos mayores de 18 años ejercer el derecho al voto. El presidente es asistido por un gabinete formado por 20 ministros.

### **Poder legislativo**

El poder legislativo en Costa Rica es ejercido por una única cámara, formada por 57 diputados, elegida para periodos de cuatro años.

### **Poder judicial**

El poder judicial en Costa Rica reside en un Tribunal Supremo, tribunales de apelación, tribunal de casación y tribunales provinciales subordinados. La pena capital está abolida.

### **Divisiones administrativas**

Costa Rica se divide en siete provincias: San José, Alajuela, Cartago, Puntarenas, Guanacaste, Heredia y Limón. Cada una de ellas tiene un gobernador designado por el presidente.

### **Partidos políticos**

Los principales grupos políticos de Costa Rica son el Partido de Liberación Nacional (PLN), una organización reformista, y el Partido de la Unidad Social Cristiana (PUSC).

### **Salud y bienestar social**

El alto promedio de esperanza de vida de Costa Rica (cerca de 75 años) es uno de los más elevados de América Latina, resultado de un plan nacional de salud establecido en la década de 1970. Los servicios de salud están concentrados en las áreas urbanas. Un programa de Seguridad Social ha estado operando desde 1942.

Fuente: *Enciclopedia Encarta*, Multimedia, México: Microsoft, 1996.

Anexo No. 6, Estado de Cambio en la Situación Financiera.

**Tabla 1. Periodo 1999 - 1998**

Compañía Electrónica de México, S.A. de C.V.

Cifras en USD

Concepto	1999	1998	Aumento	Disminución	Origen	Aplicación
Efectivo	230,845	646,517		415,672	415,672	
Cuentas por cobrar	3'252,199	2'525,495	726,704		11,950	738,654
Inventarios	1'766,856	1'524,147	242,709			242,709
Activo fijo y diferido	886,150	957,355		71,205	71,205	
Impuestos anticipados	247,008	85,239	161,769			161,769
Otros activos	69,463	50,723	18,740			18,740
Depreciación, amortización	330,243	287,360	42,883		42,883	
Cuentas por pagar	3'311,979	2'603,176	708,803		708,803	
Impuestos por pagar	39,516	57,086		17,570		17,570
Capital	2'770,782	2'841,853		71,071		71,071
<b>Totales</b>			<b>1'901,608</b>	<b>575,518</b>	<b>1'250,513</b>	<b>1'250,513</b>

**Tabla 2. Periodo 2000 - 1999**

Compañía Electrónica de México, S.A. de C.V.

Cifras en USD

Concepto	2000	1999	Aumento	Disminución	Origen	Aplicación
Efectivo	202,547	230,845		28,298	28,298	
Cuentas por cobrar	3'245,354	3'252,199		6,845	6,845	
Impuestos por recuperar	392,154	247,008	145,146			145,146
Inventarios	1'439,895	1'766,856		326,961	326,961	
Activo fijo y diferido	887,215	886,150	1,066			1,066
Otros activos	62,418	69,463		7,045	7,045	
Depreciación, amortización	351,418	330,243	21,175		21,175	
Cuentas por pagar	3'204,736	3'311,979		107,243		107,243
Impuestos por pagar	68,217	39,516	28,701		28,701	
Capital	2'605,213	2'770,783		165,570		165,570
<b>Totales</b>			<b>196,087</b>	<b>641,962</b>	<b>419,025</b>	<b>419,025</b>



## **Glosario de términos**

**Acreditar**, realizar un abono o depósito a una cuenta, que por lo regular es de cheques a nombre del beneficiario del dinero

**Avisar**, término utilizado por los bancos para dar aviso al beneficiario de la recepción de una carta de crédito. De igual manera se utiliza el término notificar.

### **Banco**

**Confirmante**, banco corresponsal que es solicitado por el banco emisor para agregar su confirmación, constituyendo un compromiso para pagar o negociar la carta de crédito.

**Corresponsal**, banco que tiene una relación de índole comercial con otro banco en una misma región o en otro país.

**Emisor**, banco que emite una carta de crédito a petición del ordenante del crédito.

**Notificador**, banco corresponsal que es solicitado por el banco emisor para avisar o notificar la carta de crédito sin constituir ningún compromiso de pago o de negociación.

**Cámara de Comercio Internacional**, organismo no gubernamental que regula y emite las Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios.

**Carta de Crédito**, medio de pago por medio del cuál un banco se obliga a pagar una determinada cantidad de dinero al beneficiario siempre y cuándo se cumplan las condiciones en forma estricta del mismo.

**A días vista**, plazo concedido por el beneficiario que empieza a contar en el momento en que el banco corresponsal tiene a su vista los documentos de embarque en orden.

**A la vista**, forma de pago consistente en que el beneficiario recibirá su pago en forma inmediata una vez que el banco corresponsal tenga los documentos de embarque en estricto orden.

**A plazo**, forma de pago consistente en que el beneficiario otorga un plazo de pago al ordenante del crédito.

**Clasificación de la,**

**Confirmada**, tipo de carta de crédito en la cuál el beneficiario recibe su pago en su país y el banco corresponsal adquiere la obligación de pagar o de aceptar los documentos de embarque presentados.

**De exportación**, tipo de carta de crédito clasificada según su origen.

**De Importación**, tipo de carta de crédito clasificada según su origen.

**Doméstica**, carta de crédito que se otorga para un mismo país o región.

**Domiciliada**, carta de crédito que no es confirmada por el banco corresponsal y que su lugar de pago es el lugar dónde radica el beneficiario.

**Irrevocable**, carta de crédito que para su cancelación o modificación se requiere el acuerdo de las partes y principalmente del beneficiario.

**Notificada**, carta de crédito que avisa el corresponsal al beneficiario, sin adquirir ningún compromiso de pago o de negociación.

**No transferible**, el beneficiario es la única persona que puede negociar el importe de la carta de crédito.

**Pago diferido**, el beneficiario otorga un plazo para el cobro de la carta de crédito sin emitir letras de cambio.

**Revocable**, es el tipo de carta de crédito que puede ser modificada o cancelada en cualquier momento por el ordenante sin el acuerdo de las partes.

**Transferible**, derecho que tiene el beneficiario de ceder parte o totalmente sus derechos de cobro sobre el importe de la carta de crédito.

**Certificado(s) de,**

**Análisis**, tipo de certificado que emite un tercero para comprobar la composición química o física de las mercancías.

**Calidad**, tipo de certificado que emite un tercero para corroborar la calidad de las mercancías.

**Inspección**, tipo de certificado que emite un tercero para comprobar el buen estado de las mercancías antes del embarque de éstas.

**Origen**, tipo de certificado que emite un organismo gubernamental para corroborar la procedencia de la mercancía.

**Peso**, tipo de certificado que emite un tercero para certificar el peso correcto de las mercancías que han de exportarse.

**Cobranza**, medio de pago en dónde los documentos de embarque se presentan para su pago o aceptación.

**Conocimiento de embarque**, documento probatorio de un envío de mercancías por diferentes medios de transporte.

**Consignatario**, persona física o moral a quién se le consigan las mercancías en un conocimiento de embarque.

**Cheque**, Título de crédito utilizado como medio de pago.

**Discrepancias**, errores encontrados en los documentos de embarque.

**Documentos en orden**, documentos de embarque que cumplen en estricto apego con los términos y condiciones de la carta de crédito.

**Efectivo**, forma de pago con moneda de curso legal como los pesos mexicanos, los dólares americanos, etcétera.

**Expedidor**, persona moral que se encarga de emitir un conocimiento de embarque de cualquier índole.

**Exportador**, persona física o moral conocido como el vendedor o exportador de mercancías.

**Factura comercial**, documento que transfiere la propiedad de las mercancías vendidas.

**Fecha valor**, tiempo en el que el dinero que es pagado se encuentra disponible a favor del beneficiario del dinero en su cuenta bancaria.

**Giro Bancario**, cheque emitido por una institución de crédito.

**Honrar**, obligación de un banco a pagar o depositar a una cuenta determinada el importe del cheque, siempre y cuando se tengan los fondos suficientes.

**Importador**, persona física o moral conocido como comprador u ordenante.

**Incoterms**, *International Commerce Terms*, Términos de comercio internacional, emitidos por la Cámara de Comercio Internacional.

**FOB, *Free on board***, Libre a bordo

**CFR, *Cost and Freight***, Costo y Flete

**CIF, *Cost Insurance & Freight***, Costo, Seguro y Flete

**Letra de cambio**, título de crédito que se utiliza para documentar transacciones de comercio internacional.

**Lista de empaque**, documento que emite el beneficiario para identificar a las mercancías y conocer que contiene cada caja o bulto.

**Medios de transporte**, diferentes formas de transportación para el envío de mercancías.

**Mercancías**, productos terminados o insumos objeto de la carta de crédito.

**Negociación**, acción que realiza el banco corresponsal conocida como aceptación cuando el beneficiario otorga un plazo para el cobro.

**Ordenante**, persona física o moral conocido como el comprador o importador.

**Pago**, acción que realiza el banco corresponsal consistente en liquidar el importe de la carta de crédito al beneficiario.

**Póliza de seguro**, documento que emite una compañía de seguros con el fin de asegurar una mercancía.

**Porteador**, persona moral que se encarga del transporte de las mercancías.

**Reinstalar**, posibilidad de volver a utilizar el importe original de la carta de crédito.

**Remesa**, cheque pagadero en un lugar diferente al de su expedición o emisión.

**Requisitar**, llenar el formulario o solicitud de carta de crédito con la información que se solicita en la misma.

**Segundo beneficiario**, persona(s) física(s) o moral(es) que obtienen derechos sobre una carta de crédito cuando ésta es transferible.

**Stand by**, carta de crédito que se utiliza como una garantía bancaria.

**Swift, *Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications***, Sociedad Mundial para Telecomunicaciones Financieras Interbancarias. Sociedad mundial que emplea sofisticados sistemas de cómputo a través de una red satelital para manejar operaciones bancarias.

**Transferencia de fondos**, medio de pago que se utiliza para acreditar a una cuenta determinada el importe de la venta de las mercancías.

## Fuentes bibliográficas

Arellano Cueva, Rolando, *Marketing, enfoque América Latina*, México: Mc Graw Hill, 2000, 557 pp.

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C, *Acceso al Crédito*, México: Bancomext, 1998, 110 pp.

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C, *Guía Básica del Exportador*, 6ª. Ed., México: Bancomext, 1998, 184 pp.

Banco Nacional de México, S. A., *Créditos Comerciales*, México: Banamex, 1994, 50 pp.

Bancomer, S.A., *Guía práctica para la negociación de cartas de crédito para la exportación*, México: Bancomer, 1998, 25 pp.

Bancomer, S.A., *Instructivo para el llenado del contrato de crédito comercial documentario*, México: Bancomer, 1998, 20 pp.

Bustamante Morales, Miguel Ángel, *Los Créditos Documentarios*, México: Trillas, 1999, 185 pp.

Besil Jacobo, Ma. Del Carmen, *La Mercadotecnia y sus Estrategias*, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM, México: 1989, 120 pp.

Cámara de Comercio Internacional, *Guide to Documentary Credit Operations*, París: CCI, 1985, 55 pp.

Cámara de Comercio Internacional, *Reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios*, Publicación 500 Revisión 1993, Barcelona: CCI 1993, 126 pp.

Cateora, Philip y Graham, John, *Márketing Internacional*, México: Mc Graw Hill, 2001, 686 pp.

Cerda Benítez, Adriana, *Prontuario de Comercio Internacional*, México: Trillas, 2000, 171 pp.

García-Sordo, Juan B., *Marketing Internacional*, México: Mc Graw Hill, 2001, 539 pp.

*Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito*, México: Porrúa, 1996, 144 pp.

Martínez Cerezo, Antonio, *Medios de Pago Internacionales*, Madrid: Ediciones Pirámide, 1974, 284 pp.

Microsoft, *Enciclopedia Encarta, Multimedia*, México: Microsoft, 1996.

Mc Carthy, Jerome y Perrault, William, *Marketing*, 10a. Ed., México: Mc Graw Hill, 1997, pp. 811.

Rugman, Alan M. y Hodgetts, Richard M., *Negocios Internacionales*, México: Mc Graw Hill, 1997, 705 pp.

Sagahon Hervert, Homero, *Manual Práctico de Comercio Exterior*, 3ª. Ed., México: Dofiscal Editores, 1993, 272 pp.

Serfin, S.A., *Guía para el Exportador Mexicano*, Serfin, México: 1990, 115 pp.

Swiss Bank Corporation, *Operaciones Documentarias*, Oficina de Representación en México: SBC, 1990, 112 pp.

#### Fuentes Documentales

*Seminario de Cartas de Crédito*, Banco Nacional de México, S.A., México, D.F. 1992.

*Cobranzas Documentarias*, Banco Internacional, S.A., México, D.F., 1986.

*Seminario de Cartas de Crédito*, First National Bank of Boston, México D.F., 1988.

#### Fuentes electrónicas:

[www.banamex.com.mx](http://www.banamex.com.mx)

[www.bancomer.com.mx](http://www.bancomer.com.mx)

[www.bancomext.org.mx](http://www.bancomext.org.mx)

[www.banorte.com.mx](http://www.banorte.com.mx)

[www.banxico.org.mx](http://www.banxico.org.mx)

[www.bital.com.mx](http://www.bital.com.mx)

[www.citibank.com.mx](http://www.citibank.com.mx)