

807
224



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE DERECHO

EL CREDITO DOCUMENTARIO EN EL COMERCIO EXTERIOR



DERECHO

FACULTAD DE DERECHO
SECRETARIA ACADÉMICA DE
EXAMENES

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A :
JOSE ANTONIO HECTOR SOSA OMAÑA



Ciudad Universitaria

1990

FALLA DE ORIGEN



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

EL CREDITO DOCUMENTARIO EN EL COMERCIO EXTERIOR.

INDICE GENERAL

	Págs.
CAPITULO PRIMERO	
I.- ANTECEDENTES HISTORICOS DEL CREDITO- - - - -	4
1.- EPOCA ANTIGUA- - - - -	4
1.1.- ASIRIOS- - - - -	5
1.2.- GRECIA- - - - -	6
1.3.- ROMA- - - - -	7
2.- EDAD MEDIA- - - - -	9
3.- EDAD MODERNA- - - - -	12

CAPITULO SEGUNDO

II.- EL CREDITO DOCUMENTARIO Y SUS GENERALIDADES	17
1.- DEFINICION DE CREDITO DOCUMENTARIO EN GENERAL- - - - -	17
2.- DEFINICION DE CREDITO DOCUMENTARIO EN EL DERECHO MEXICANO- - - - -	23
3.- OBJETO DEL CREDITO DOCUMENTARIO - - - - -	25
4.- EMISION DEL CREDITO DOCUMENTARIO- - - - -	27
5.- PARTES QUE INTERVIENEN EN EL CREDITO DOCUMENTARIO- - - - -	33
6.- DOCUMENTOS DEL CREDITO DOCUMENTARIO EN EL COMERCIO EXTERIOR - - - - -	41
6.1.- DOCUMENTOS DE TRANSPORTE- - - - -	44
6.2.- DOCUMENTOS DE SEGURO- - - - -	52
6.3.- DOCUMENTOS DE INFORMACION - - - - -	60
7.- PARTES QUE EXIGEN, ENTREGAN Y EXAMINAN LOS DOCUMENTOS- - - - -	69

CAPITULO TERCERO

III.-	CLASIFICACION DEL CREDITO DOCUMENTARIO	75
1.-	CLASIFICACION EN GENERAL- - - - -	75
1.1.-	CREDITO REVOCABLE- - - - -	75
1.2.-	CREDITO IRREVOCABLE- - - - -	76
1.3.-	CREDITO NOTIFICADO - - - - -	78
1.4.-	CREDITO CONFIRMADO - - - - -	78
1.5.-	CREDITO IRREVOCABLE CONFIRMADO - - - - -	79
1.6.-	CREDITO IRREVOCABLE TRANSFERIBLE - - - - -	80
1.7.-	CREDITO IRREVOCABLE CONDICIONADO - - - - -	81
2.-	OTRAS CLASIFICACIONES- - - - -	82
2.1.-	CREDITO DOCUMENTARIO DIRECTO - - - - -	82
2.2.-	CREDITO DOCUMENTARIO INDIRECTO - - - - -	83
2.3.-	CREDITO DOCUMENTARIO ROTATIVO- - - - -	83
2.4.-	CREDITO DOCUMENTARIO DE EXPORTACION- - - - -	84
2.5.-	CREDITO DOCUMENTARIO CON CLAUSULA ROJA-- - - -	85
2.6.-	CREDITO DOCUMENTARIO CON CLAUSULA VERDE- - - - -	86
2.7.-	CREDITO DOCUMENTARIO BACK TO BACK- - - - -	88

CAPITULO CUARTO

IV.-	FLUJO DE LA OPERACION- - - - -	91
------	--------------------------------	----

CAPITULO QUINTO

V.-	COMO REQUISITAR EL CONTRATO. SOLICITUD PARA CREDITOS DOCUMENTARIOS DE IMPORTA- CION- - - - -	99
-----	--	----

CAPITULO SEXTO

VI.-	ACCIONES ANTE EL INCUMPLIMIENTO DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR- - - - -	108
1.-	ACCION ANTE EL INCUMPLIMIENTO- - - - -	110
2.-	ARREGLO AMISTOSO VOLUNTARIO- - - - -	
3.-	EL ARBITRAJE- - - - -	114
3.1.-	ARBITRAJE TECNICO - - - - -	116
3.2.-	ARBITRAJE LEGAL- - - - -	117
3.3.-	ARBITRAJE MIXTO- - - - -	118
4.-	EL PROCESO JUDICIAL - - - - -	125
5.-	LEY QUE PROTEGE EL COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO- - - - -	138
VII.-	REGLAMENTACION - - - - -	156
VIII.-	RESUMEN- - - - -	159
IX.-	BIBLIOGRAFIA - - - - -	164

P R O L O G O

Este trabajo tiene como finalidad el de precisar a grandes rasgos el marco jurídico del Crédito Documentario en el Comercio Exterior.

Es indispensable conocer someramente los antecedentes Históricos del Comercio, los problemas - del Comercio Exterior, el hecho de hacer la selección adecuada de un Crédito Documentario y que documentos son los que requiere dicho Crédito.

Tener en cuenta los medios de pago, de igual modo las obligaciones que tienen las partes contratantes, como el conocer a que arreglos se llega -- cuando haya algún incumplimiento en lo pactado, y en que ley se puede apoyar el exportador o importador mexicano.

El objeto general es que se tenga conocimiento del Crédito Documentario, para cumplir una operación de Comercio Exterior, y su regulación del mis-

mo en el Derecho Mexicano y Derecho Internacional.

CAPITULO PRIMERO
SUMARIO

I.- ANTECEDENTES HISTORICOS DEL CREDITO

- 1.- Epoca Antigua. 1.1. Asirios. 1.2.- Grecia.**
1.3.- Roma. 2.- Edad Media. 3.- Edad Moderna

I.- ANTECEDENTES HISTORICOS DEL CREDITO

1.- EPOCA ANTIGUA

La Historia nos demuestra que dentro de toda actividad humana el Comercio es una actividad esencial del hombre, ningún otro animal que no sea el hombre lleva a cabo Transacción Comercial. (1)

El hombre se esfuerza utilizando toda su capacidad, para iniciar los cambios necesarios que reportan un beneficio a la colectividad. Debido a que el Comercio fué un Generador del Crédito se hace mención a aspectos relevantes de esta actividad.

COMERCIO.- Se deriva del Latín Comerciūm - que se compone de dos voces Cum y Merx (Con - Mercan---cfa). (2)

(1) Cervantes Ahumada, Raúl. "Derecho Mercantil". 1er. Curso, Editorial Herrero, México 1986, Pág. 1

(2) Idem, Pág. 2

Actividad Lucrativa que consiste en intermediar directa o indirectamente entre Productores y consumidores con el objeto de facilitar y promover la circulación de la riqueza. (3)

Cambio de bienes que estan en dominio de los hombres y que son necesarios para la satisfacción de las necesidades humanas; esta actividad comercial produce la movilización de los bienes, advirtiéndose en el Comercio un doble aspecto; uno de índole objetivo, consistente en la relación de los actos de MEDIACION y otro de tipo subjetivo, que consiste en el propósito o ánimo de lucro que persigue quién realiza la función de MEDIADOR. (4)

1.1.- ASIRIOS

La existencia del Crédito se remonta a la EDAD ANTIGUA puesto que se conservan los "Instrumentos

(3) Enciclopedia Jurídica Omeba. Tomo III, Argentina, 1979. Pág. 305

(4) Quintana Adriano, Elvia Arcelia Dra. "El Comercio - Exterior de México. Marco Jurídico, Estructura y Política". Editorial Porrúa, S.A. UNAM, México 1989 Pág. 1

de Crédito" empleados por los Asirios 525 A. de C. donde existieron pagarés, órdenes de pago, como los cheques, por entregas de Plata o Cobre, estos documentos son "Escrituras" relativas a la participación de propiedad de inmuebles.

1.2.- GRECIA

En el año 594 A. de C. se autorizó el préstamo a interés, sin poner límites a la tasa, la función de Banqueros estaba reservada a los Libretos, quienes se encargaban de efectuar préstamos.

En el año 594 Solón, consagró en Atenas la Supremacía del Comerciante y autorizó el préstamo a interés, sin poner límite a la tasa haciendo que esta ciudad se convirtiese en la Capital de un Imperio Mediterráneo. El Drama de Atenas se convirtió en la Moneda Internacional del Mundo Mediterráneo. (5)

(5) Bauche Garciadiego, Mario. "Operaciones Bancarias", México 1978, 3ra. Edición. Pág. 2

Hubo necesidad de nuevo "técnico" como el Cambista o Trapezista quien recibía dinero del público, para luego dárselo a sus clientes en calidad de préstamo, los Krematistas y Kolibistas se dedicaban al intercambio de Moneda, los Daneistas colocaban los depósitos captados por los Trapezistas. (6)

1.3.- ROMA

La Economía Romana fué próspera gracias a la protección que proporcionaban el Rey, los Cónsules y Emperadores a los Súbditos, y a la vigilancia que se efectuaba en las vías de Comunicación a fin de evitar saqueos a los comerciantes.

El ejercicio de la Banca era desempeñado por Cambistas y por los Banqueros propiamente dichos. Su actividad estaba sometida al Control Estatal, las Instituciones Típicas del Derecho Romano eran: La Receptum Argentarium, por medio de la cual el Banquero -

(6) Pérez Santiago, Fernando V. "Síntesis de la Estructura Bancaria y del Crédito", México 1978. Pág. 13

se obligaba, frente a un tercero a pagar la deuda de su cliente y a Liber Acepti Despensi, que corresponde a la Contabilidad Mercantil que la vida comercial debe a los Banqueros Romanos. (7)

La función de la Banca era considerada del orden público y era sometida al control o vigilancia del Praefactus Urbi, aquí se consideraba que la deuda se incorporaba a la persona del deudor y el acreedor tenía algunos derechos sobre la persona deudora, si el deudor no pagaba su deuda en el tiempo pactado, el acreedor podía venderlo, encarcelarlo e incluso darle muerte, pero no tenía derecho sobre sus bienes, posteriormente los Legisladores Romanos dieron al acreedor derechos sobre los bienes del deudor, lo que significó un avance en este tipo de operaciones, así se hizo posible realizar transferencias de Crédito.

(7) Cervantes Ahumada, Raúl. "Derecho Mercantil". 1er. Curso. Editorial Herrero, México 1986. Pág. 6

2.- LA EDAD MEDIA

En el Occidente de Europa, durante la --
Epoca Medieval el Crédito Mercantil tuvo gran auge, los
grandes comerciantes del Renacimiento tenían constituf-
das sus riquezas en forma de documentos por cobrar, ho-
ra e inventario y las letras de cambio que ostentaban -
sus nombres eran el dinero internacional del comercio,
y es en este renglón donde se encuentra uno de los pri-
meros indicios de lo que más tarde se llamara Créditos
Comerciales.

El auge del comercio en esa época, el --
gran desarrollo del cambio y del crédito, fueron entre
otras las causas que originaron la multiplicación de --
las relaciones Mercantiles, que el derecho común era in-
capaz de regular en las condiciones exigidas por las -
nuevas situaciones y necesidades del comercio. (8)

(8) De Pina Vara, Rafael. "Derecho Mercantil Mexicano"
1er. Curso, Editorial Porrúa, S.A. México 1984,
Pág. 8

En la Edad Media aparecen los Orfebres - como custodios de los billetes de depósito, los cuales eran los instrumentos de cambio y por tal motivo disponían de los valores a su cuidado para transferirlos a - terceros en operaciones de Crédito, he aquí el embrión del moderno fenómeno sociológico del Crédito.

El documento que con más frecuencia se - cita como el primer antecedente del Crédito Documentario es la Carta o Mandato de Pago, llamado así por los historiadores, que es una antigua forma de la Letra de Cambio que se utilizó en el Mediterráneo.

Esta Carta o Mandato de Pago, tanto en - su aspecto formal ante Notario como en su variedad olográfica, estaba constituida por una relación negocial - en la que intervenían cuatro partes interesadas (9): - El Remitente, el Librador, el Librado o Pagador (contra quien se libra el documento) y el Tenedor que la obtenía del Remitente.

(9) Kozolchik Boris Dr. "El Crédito Documentario en el Derecho Americano". Madrid. Ediciones Cultura Hispánica 1973. Pág. 37

Parece difícil que el tenedor de la Carta o Mandato de Pago pudiera, de ningún modo, obligar al Librado a pagar la cantidad amparada en el documento, sin la existencia de un previo reconocimiento forma del derecho en favor del Remitente o del Tenedor.

Una de las características más importante de la Carta de Pago o Letra de Cambio, era que sólo contenía una orden de pago y no una promesa explícita de pago, la asimilación de la orden de pago a la promesa formal de pago se produjo como consecuencia de una serie de dictámenes de los Post-Glosadores del Siglo -- XIV, como Johares Andrede, Pierre Bellperche, Durantis, Jacobo de Arena Cinus y Alberto de Rosate, dando como resultado el "Dictamen de Baldo" de 1385, en el que se estableció el carácter obligacional de la promesa sobre la base de que dá entrega al acreedor de un documento contra "valor recibido", era prueba suficiente de que su autor deseaba seriamente quedar obligado. (10)

(10) Idem. Pág. 38

3.- LA EDAD MODERNA

Con los grandes descubrimientos geográficos, España adquiere singular preponderancia en el Comercio y consecuentemente, en la Legislación y en la -- Doctrina Mercantilista.

Diversos fueros, edictos, bandos y ordenanzas se ocuparon en España de problemas mercantiles, pero cabe hacer mención de las Ordenanzas de Burgos -- (1495), las de Sevilla (1554) y las de Bilbao (1737). -- Principalmente debemos considerar estas últimas, ya que, fueron un completo Código de Comercio que rigió en la -- Nueva España y aún en el México Independiente. (11)

El Banco de Inglaterra es la gran aportación al Sistema de Organización de la Banca en el Mundo, con él la Institución del Banco Central, se generaliza y es el Sistema que se adopta Universalmente.

(11) Cervantes Ahumada, Raúl, "Derecho Mercantil". 1er. Curso. -- Editorial Herrero, México 1986. Pág. 9

A partir de la crisis creada en Inglaterra, de la necesidad de que el gobierno recurriera a los comerciantes para obtener dinero para continuar la guerra contra Francia nace el Banco de Inglaterra, éste Banco se constituye por concesión a un plazo de 12 años y con la facultad de emitir billetes de 1'200,000 Libras Esterlinas, con la obligación de que en igual cantidad otorgaría el Banco al Gobierno un préstamo de los depósitos recibidos.

Al Banco de Inglaterra le debemos el cheque, las notas de caja, las Letras de cambio endosables los pagáres y las obligaciones.

Durante el Siglo XVII, la Letra de Cambio comenzó a configurarse como un Título de Crédito, y al mismo tiempo surgió en Inglaterra otro documento denominado "Carta de Crédito", la cual constituye el Antecedente al Crédito Documentario, el uso de la Carta de Crédito se fué extendiendo por todo el Continente Europeo, hasta que se reglamento en el Código del Siglo XIX siendo sus características más reelevantes las siguientes:

tes:

a) El documento sólo podría ser Librado a favor de una persona determinada (Tomador o Portador) y nunca a la orden de un determinado Tomador, como ocurría en las Letras de Cambio.

b) El documento se debía expedir por una cantidad determinada o por un monto máximo.

c) Si carecía de éstos requisitos la Carta de Crédito se consideraba una simple Carta de Recomendación.

d) Las Cartas de Crédito no podían ser - protestadas aún en el supuesto de falta de pago. (12)

También debemos a Inglaterra las compras combinadas con transporte, costo seguro y flete (C.I.F.), libre a bordo (F.O.B.), libre a costado de buque (F.A.S.), lo cual ayudó al posterior desarrollo del Crédito Documentario.

(12) Kozolchik Boris, Dr., "El Crédito Documentario en el Derecho Americano, Madrid, Ediciones Cultura Hispánica 1973. Pág. 40

Por último como base para el desarrollo del Crédito Documentario que se tratará, es muy útil transcribir la definición de Arcelia Quintana Adriano sobre el Comercio Exterior y Comercio Internacional:

"Ambos términos hacen referencia a la actividad de Comercio que se realizaba entre - dos entes más allá de las fronteras nacionales: Sin embargo, el término "Comercio Internacional" dá la impresión de que la - persona que hace referencia a ésta actividad se encuentra en un punto elevado en el espacio que le permite contemplarla de una manera global, tomando en consideración to das las relaciones, o al menos las más relevantes que se dan entre todos los diferentes entes que participan. De igual manera el término "Comercio Exterior" provee una connotación más bién de un espectador que habla de este tipo de relaciones entre dos diferentes entes, pero enfocándolas -- desde el punto de vista del lugar o país - en el que él se encuentra, hacia los otros entes.

Esto es lo que la lleva a considerar que - para los propósitos de éste trabajo esta - segunda locución es la más apropiada"...

(13)

(13) Quintana Adriano, Elvia Arcelia Dra. "El Comercio Exterior de México. Marco Jurídico, Estructura y Política". Editorial Porrúa, S.A. U.N.A.M., México 1989. Pág. 7

Asimismo, se debe precisar cual es la ma
teria del Comercio Exterior sobre la cual gira el Crédi
to Documentario para lo cual hago mía la definición de
Arcelia Quintana Adriano, la cual dice:

"Es el intercambio de bienes o servicios
entre diferentes pueblos". (14)

(14) Idem. Pág. 8

CAPITULO SEGUNDO

SUMARIO

EL CREDITO DOCUMENTARIO Y SUS GENERALIDADES

- 1.- Definición de Crédito Documentario en General.-
- 2.- Definición de Crédito Documentario en el Derecho - Mexicano. 3.- Objeto del Crédito Documentario. 4.- - Emisión del Crédito Documentario. 5.- Documentos del Crédito Documentario en el Comercio Exterior. 6.1.- - Documentos de Transporte. 6.2.- Documentos de Seguro. 6.3.- Documentos de Información. 7.- Partes que exigen, entregan y examinan los Documentos.

II.- EL CREDITO DOCUMENTARIO Y SUS

GENERALIDADES

1.- DEFINICION DEL CREDITO DOCUMENTARIO

EN GENERAL.

Crédito proviene del Latín Creditum que significa tener confianza, tener fé en algo (15) y es precisamente la confianza que un individuo deposite en otro, tomando en cuenta diversos factores como reputación, moralidad, experiencia comercial, etc.

- Es una operación de Crédito que consiste en la orden de pago que expresa en un documento girado por una persona (dador) al destinatario, para que este ponga a disposición de persona determinada (el beneficiario), una cantidad fija o varias cantidades indeterminadas pero comprendidas en un máximo - cuyo límite se señala en el mismo do--

(15) Henri Capitant, Vocabulario Jurídico, Edición Depalma, Buenos Aires 1961

cumento. (16)

-Un Crédito Documentario es un compromiso condicional de pago asumido por un Banco (17)

-Promesa formal hecha por un Banco o cualquier otra persona de reconocida solvencia de aceptar o pagar o simplemente de pagar la Letra a la Libranza Librada por un beneficiario, siendo requisito indispensable para su eficacia el que éste último de cumplimiento a las condiciones exigidas por el Crédito". (18)

-Es un compromiso escrito asumido por un Banco (Banco Emisor), de efectuarle un pago (directamente o aceptándole o nego-

(16) De Pina Vara, Rafael. "Derecho Mexicano". Editorial Porrúa, S.A., México 1984. Pág. 291

(17) Guía para las Operaciones de Créditos Documentarios París ICC, Servicios 1978, Publicación ICC No. 305. Pág. 6

(18) Kozolchyk Boris Dr., "El Crédito Documentario en el Derecho Americano". Madrid, Ediciones Cultura Hispánica 1973, Págs. 42-43

ciándole Letras de Cambio) al vendedor - (Beneficiario) a su solicitud y de acuerdo con las instrucciones del comprador - (ordenante) hasta una suma de dinero indicada, dentro de un determinado tiempo y contra entrega de los documentos estipulados éstos incluyen los que se requieren para fines comerciales, oficiales de seguro o de transporte, tales como la Factura Comercial, el Certificado de Origen, la Póliza o el Certificado de Seguro y el Conocimiento de Embarque o el Documento de Transporte Combinado. (19)

-Todo Convenio cualquiera que sea su denominación o designación, por medio del cual un Banco (Banco Emisor), obrando de solicitud y de conformidad con las ins--

(19) Guía para las Operaciones de Créditos Documentarios, París ICC, Servicios 1978, Publicación I.C.C. Número 305. Pág. 6

trucciones de un cliente (el Ordenante - de un Crédito), debe hacer un pago a un tercero (el beneficiario) a su orden, o pagar o aceptar Letras de Cambio giradas por el beneficiario, o autorizar a otro Banco para que efectúe el pago o para -- que pague, acepte o negocie dichas Le--- tras de Cambio, contra la entrega de los documentos exigidos siempre y cuando se cumplan los términos y condiciones del - Crédito.

En términos simples, un Crédito Documentario es un compromiso condicional de pago. (20)

Más ampliamente es un Convenio en virtud del cual un Banco (Banco Emisor), obrando a petición y de acuerdo con las instrucciones de su Cliente (Ordenante), se compromete frente al Beneficiario (vendedor), directamente o por medio de otro Banco (Banco Mediador).

(20) Banca Confía, S.N.C., "Manual de Créditos Documentarios", México 1989. Pág. 12

A Pagar:	Crédito contra Pago
A Garantizar:	Crédito por Afianciamento
A Aceptar:	Crédito por Aceptación
A Negociar:	Crédito por Negociación

Siempre a la recíproca obligación por parte del Beneficiario de presentar los documentos exigidos dentro del plazo de validez fijado para la utilización del Crédito.

2.- DEFINICION DEL CREDITO DOCUMENTARIO
EN EL DERECHO MEXICANO

Nuestra Legislación no contiene una definición expresa del Crédito Documentario y sólo lo encontramos, parcialmente reglamentado en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, a continuación se describen los artículos correspondientes al Crédito Documentario.

Artículo 317.- El Crédito Confirmado se otorga como obligación directa del acreditante hacia un tercero; debe contar por escrito y no podrá ser revocado por el que pidió el Crédito.

Artículo 318.- Salvo pacto en contrario el tercero a cuyo favor se abre el Crédito podrá transferirlo, pero quedará sujeto a todas las obligaciones que en el escrito de confirmación del Crédito se hayan estipulado a su cargo.

Artículo 319.- El acreditante es responsable hacia el que pidió el Crédito de acuerdo con las reglas del mandato, la misma responsabilidad tendrá, - salvo pacto en contrario, por los actos de la persona - que designe para que lo substituya en la ejecución de - la Operación.

Artículo 320.- El acreditante podrá oponer al tercer beneficiario las excepciones que nazcan - del escrito de confirmación y, salvo lo que en él mismo escrito se estipule, las derivadas de las relaciones entre dicho tercero y el que pidió el Crédito; pero en -- ningún caso podrá oponerle las que resulten de las relaciones entre éste último y él propio acreditante.

Nos podemos dar cuenta que nuestra Legislación no se encuentra acorde con la realidad y que debería estarlo, de conformidad con lo que establece el - Comercio Internacional escritas en los Usos y Reglas Relativas a los Créditos Documentarios, publicación 400 - de la Cámara de Comercio Internacional.

3.- OBJETO DEL CREDITO DOCUMENTARIO

Agilizar el Comercio Exterior, darle al mismo mayor seguridad y confianza para las partes -- contratantes por medio de un documento denominado "Crédito Documentario" el cual se ajusta a las necesidades del comprador y del vendedor, evitando posibles problemas del Comercio Exterior como podrían ser entre otros:

Para el Comprador:

- Seguridad de que las mercancías se embarquen a tiempo.
- Que las mercancías sean exactamente las que se adquieren del vendedor.

Para el Vendedor:

- Seguridad en el pago de las mercancías embarcadas.
- Obtener el pago en la divisa pactada

Como podremos darnos cuenta con la Carta de Crédito se afianzan los lazos de seguridad entre comerciantes, recordemos que en la mayoría de las transacciones comerciales son entre personas de diferen-

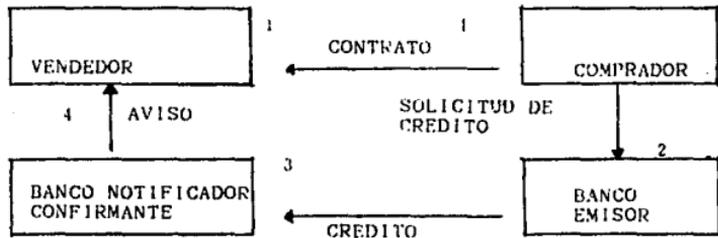
tes nacionalidades.

Otra de las ventajas es que en la actualidad la Carta de Crédito se regula a través del Convenio Internacional llamado "Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios", Publicación 1983, Folleto 400, de la Cámara de Comercio Internacional de París, Francia, y al cual se encuentran afiliados la mayoría de los países con los que se entabla relaciones comerciales y que permite el uso de la Carta de Crédito, el cual día a día está en revisión con el objeto de uniformar las prácticas comerciales en beneficio del Comercio Internacional y de las diferentes transacciones en el intercambio de bienes y servicios.

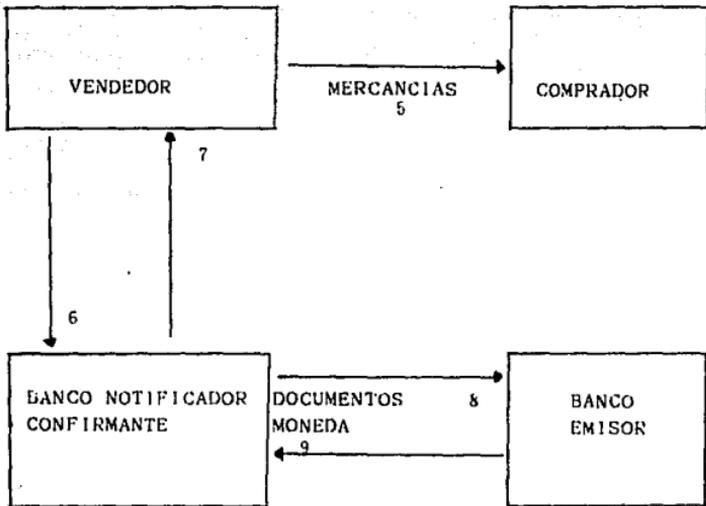
4.- EMISION DEL CREDITO DOCUMENTARIO

El comprador solicita al Banco la emisión del Crédito Documentario, cosa que hace éste valiéndose de los servicios de un corresponsal en la plaza del vendedor. Al recibir la Carta de la Apertura del Crédito, el beneficiario comprueba los términos para ver si conforman con las condiciones contractuales de compra-venta.

Mostrándose gráficamente el seguimiento de la Emisión del Crédito:



- 1.- El vendedor y el comprador acuerdan un contrato de compra-venta que estipula, que el pago se hará mediante un Crédito Documentario.
- 2.- El comprador le dá instrucciones a su Ban-co, el Banco Emisor para que emita el Crédito a favor del vendedor (Beneficiario).
- 3.- El Banco Emisor solicita a otro Banco, ge-neralmente en el País del vendedor, que notifique o confirme el Crédito.
- 4.- El Banco Notificador o Confirmante le in--forma al vendedor la emisión del Crédito.



- 5.- Tan pronto como el vendedor, recibe el Crédito, considera que puede cumplir sus términos y condiciones, puede proceder a cargar o despachar las mercancías.

- 6.- En seguida, el vendedor envía los documentos que prueban el embarque al Banco donde está disponible el Crédito.

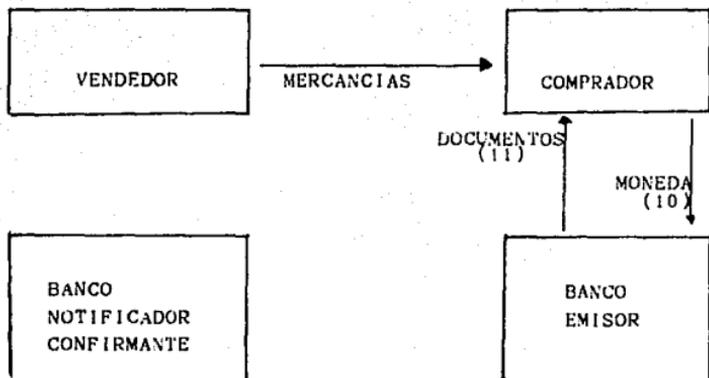
- 7.- El Banco verifica los documentos con el -- Crédito, si éstos satisfacen los requisitos del Crédito, entonces el Banco paga, - acepta o negocia, según los términos del - Crédito. En el caso de un Crédito utilizable mediante negociación, el Banco Emisor o Confirmante negociará sin recurso. Cualquier otro Banco incluyendo el Banco Notificador si no ha confirmado el Crédito puede negociar, pero en este caso lo hará con recurso.

8.- El Banco si fuera distinto al Banco Emisor, envía los documentos al Banco Emisor.

9.- El Banco Emisor examina los documentos y - si ellos cumplen los requisitos del Crédito entonces:

a) Se efectúa el pago según los términos - del Crédito, al vendedor si él ha enviado directamente los documentos al Banco Emisor o al Banco que tuvo los fondos - disponibles con anticipación, o.

b) Le reembolsa, según la forma que hayan convenido previamente al Banco confir--mante o ha cualquier otro Banco que ha--ya pagado, aceptado o negociado el amparo del Crédito.



10.-Cuando los documentos han sido examinados por el Banco Emisor y se ha verificado que cumplen los requisitos del Crédito, se le ceden al comprador contra pago de la suma debida o según los términos que hayan acordado, el comprador y el Banco Emisor.

11.-El comprador envía los documentos del -- transporte quien procederá a realizar el - pago de las mercancías recibidas.

5.- PARTES QUE INTERVIENEN EN EL CREDITO

DOCUMENTARIO

En todo Crédito Documentario intervienen tres partes que son:

- 1.- Ordenante
- 2.- Beneficiario
- 3.- Banco Emisor

1.- Ordenante: (Comprador - Importador)

Como consecuencia de la obligación de pago contraída en el Contrato de Compra-venta suscrito por el vendedor solicita al Banco con el que habitualmente opera, que por cuenta y orden abra un Crédito Documentario a favor del beneficiario. Generalmente, -- las instrucciones las hacen a través de un formulario que facilita el Banco denominado "Solicitud de Apertura de Crédito".

Proporcionará las garantías crediticias que el Banco les exiga para la Apertura del Crédito.

Pagará las disposiciones del Crédito Documentario al Banco Emisor, según los términos acordados con éste, contra entrega de los documentos correspondientes.

2.- Beneficiario (Vendedor - Exportador).

Antes de la Apertura del Crédito el Beneficiario deberá instruir al comprador sobre las condiciones del Crédito.

Al estar abierto el Crédito a su favor, el beneficiario tiene derecho, contra entrega de la documentación estipulada en el condicionado del Crédito, de la exportación de la mercancía, percibir su importe a la vista, a que se le negocie o acepte sus Letras de Cambio.

3.- Banco Emisor:

Al recibir la Solicitud de Apertura, el Banco somete la operación a un concienzudo estudio para determinar el riesgo contingente, abriendo si es positivo el Crédito Documentario, por el cual se compromete ante el Beneficiario, directa o indirectamente - (por mediación de un Banco Intermediario), a pagar, garantizar, aceptar o negociar, contra presentación conforme a los documentos estipulados en el condicionado del Crédito.

Si el Crédito es directo no será necesaria la intervención de más Bancos, pero si el Crédito es más complicado podrían intervenir más Bancos como serían:

a) Banco Ordenante:

Es aquel Banco que no cuenta con una posición lo suficientemente firme en el ámbito internacional como para poder abrir sus propios Créditos, motivo por el cual necesita la colaboración de otro Banco.

(Banco Emisor).

Sus funciones y Responsabilidades son:

-Cuando es requerido por un cliente para emitir un Crédito Documentario, le solicita a éste que se llene una Solicitud Especial en términos de una petición al Banco que será el Emisor, para que actúe como Agente del Banco Ordenante.

-Solicitar garantía colateral al cliente en caso de que este no tenga establecida una línea de Crédito con el Banco.

-Hacer llegar la Solicitud de Emisión del Crédito a su corresponsal, haciéndose responsable de los riesgos crediticios que implica el servicio a su cliente.

-Reembolsar al Banco Emisor los gastos -
que haya hecho por el Crédito y por los
gastos y gestiones en que haya incurri-
do.

b) Banco Confirmante:

Además de notificar el Crédito Documen-
tario al Beneficiario, añade su propia
responsabilidad a la promesa formulada
por el Banco Emisor, comprometiéndose a
pagar en los mismos términos de éste.

Sus Funciones y Responsabilidades son:

-Verificar la autenticidad del Crédito -
Documentario recibido.

-Avisar al Beneficiario la Apertura del
Crédito Documentario, indicando clara-
mente que asume la responsabilidad de -
pagar, aceptar o negociar y ponerlo a -

su disposición.

-Una vez que el beneficiario le presente los documentos éste debe verificar si las condiciones del Crédito han sido estrictamente respetadas.

-Cuando los documentos esten de conformidad con las condiciones del Crédito, este Banco, aceptará o negociará sin recurso las Letras de Cambio, según lo estipulado en el Crédito.

-Remitir los documentos al Banco Emisor, y recibir de éste último la cobertura - por su pago.

c) Banco Notificador:

Este Banco se encarga de notificar al - beneficiario de la existencia de un Crédito abierto a su favor.

-Avisa al beneficiario la emisión del Crédito Documentario y le indica que el solamente lo notifica el Crédito, por lo que no asume obligación de pago, --- aceptación o negociación.

d) Banco Aceptante:

-Es aquel que se encuentra autorizado -- por el Banco Emisor de un Crédito Documentario para aceptar las Letras de Cambio, deberá recibir del beneficiario -- los documentos junto con una Letra girada contra este Banco, también cotejará que los documentos esten acordes con -- las condiciones del Crédito, y aceptar la Letra de Cambio para devolverla al -- beneficiario. Al aceptar la Letra se -- compromete a pagar el valor a su vencimiento.

Si este Banco es distinto del Banco Emi

sor enviará los documentos a éste, indi
cándole que ha aceptado la Letra para -
que ha su vencimiento obtenga el reem--
bolso.

c) Banco Pagador:

-Es el autorizado por el Banco Emisor pa
ra efectuar el pago al beneficiario, al
Amparo de un Crédito Documentario, por
esta razón las Letras de Cambio se gi--
ran en contra de él, también es llamado
Banco Girado.

-Una vez realizado el pago deberá enviar
los documentos al Banco Emisor para ob-
tener su reembolso.

6.- DOCUMENTOS DEL CREDITO DOCUMENTARIO

EN EL COMERCIO EXTERIOR

En todo estudio que se dedique al Crédito Documentario es imprescindible conocer la disciplina relativa a los documentos, que constituyen parte viva de la operación, siendo variados según sea la operación, el momento o el organismo que los emita. Esta variedad es precisamente lo preocupante, ya que no hay una uniformidad, pues la tramitación varía según el régimen de Comercio de que se trate, al país de que compra o venda, el medio de transporte que se elija, la compañía transportadora y la entidad aseguradora, entre otros.

Tal variedad es fruto de la falta de uniformidad legal y documental, diferentes compañías insertan cláusulas diferentes y las condiciones generales y particulares no son las mismas. Ciertamente es que en los últimos tiempos se están considerando progresos, la labor de los organismos como la Cámara de Comercio Internacional (C.C.I.), Instituto Internacional para

la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) y Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas -- (UNECE).

Las Naciones Unidas decidieron en 1966 tomar parte activa en la progresiva armonización de -- las Legislaciones realizadas con la práctica Mercantil Internacional. A este efecto fundaron la Comisión de las Naciones Unidas sobre las Leyes de Comercio Internacional (UNITED NATIONS COMMISSION ON INTERNATIONAL - TRADE LAW), que comenzó sus actividades el 1ro. de enero de 1968, su principal objetivo es la progresiva armonización y unificación de la Ley de Comercio Internacional, prestando especial prioridad e interés al estudio y consideración de la venta internacional de merccancías, Pagos Internacionales y Arbitraje Comercial.

(21)

(21) Ruíz Villalbazo, Raymundo. "Créditos y Cobranzas Internacionales" I.P.N., México 1986, Pág. 284

La Importancia de los Documentos:

Si nos limitamos a decir que los Documentos son la parte más importante del Crédito Documentario, el concepto quedaría incompleto, pero es un hecho irrefutable que los documentos constituyen la parte viva del Crédito, su adjetivación, su razón de ser, el fin y la causa de tiempo.

En las operaciones de Crédito todas las partes que intervienen negocian sobre documentos y no sobre mercancías, servicios y otras prestaciones. (22)

La inclusión de los Documentos de Crédito es categóricamente una razón obvia de buscar seguridad, y no sólo para una de las partes, sino para todas las implicadas en la operación, ordenante (Comprador), beneficiario (Vendedor), Banco (Emisor, Pagador, etc.),

(22) C.C.I. Reglas y Usos Uniformes y Relativos a los Créditos Documentarios Publicación 1983, Folleto 400, Pág. 2

lo que hace que el Crédito Documentario sea considerado como el medio de pago más perfecto y seguro de cuantos existen.

Los Documentos más importantes son:

6.1.- DOCUMENTOS DE TRANSPORTE

6.2.- DOCUMENTOS DE SEGURO

6.3.- DOCUMENTOS DE INFORMACION

6.1.- DOCUMENTOS DE TRANSPORTE

El Documento de Transporte tiene una gran importancia en el Crédito Documentario, hasta tal punto que junto al de Seguro se considerará como básico (23). En el Comercio Exterior el Factor de distancia es insalvable, siendo, por tanto, imprescindible confiar las mercancías a un transportista para el punto -

(23) Banca Confía S.N.C. "Manual de Créditos Documentarios" México 1989, Pág. 18

donde se encuentre el comprador.

De aquí que al ser preciso el traslado, medie la forma casi necesaria de un Documento de Transporte.

El Documento de Transporte, también llamado expedición con algunas variantes propias de cada medio, tiene tres propiedades que son:

-Prueba el Contrato de Transporte suscrito con el transportista y las cláusulas por que se rige.

-Testifica el recibo de la mercancía por el transportista, que queda obligado a devolverla en destino a su legítimo propietario.

-Facilita la retirada de la mercancía y sirve de título de Crédito contra el --

transportista. (24)

Lo que lo convierte en un valioso Documento, que informa de distintos extremos cuyo conocimiento es necesario, de su lectura se desprende:

-Que la mercancía ha sido expedida, así como sus especificaciones de peso, numeración, etc.

-Como ha sido expedida, los gastos de transporte y quién ha de soportarlos.

-Quién es el destinatario y la plaza de destino.

Los medios de transporte pueden dividirse en tres grandes ramas:

(24) Idem. Pág. 19

- Transporte Aéreo
- Transporte Terrestre
- Transporte Marítimo

El más utilizado en el Comercio Exterior es el Marítimo, debido a su facilidad de carga, almacenamiento, acondicionamiento y precio. Pero los restantes, medios compiten por desplazar en determinados sectores y actividades al Transporte Marítimo.

Transporte Aéreo.

El Contrato de Transporte Aéreo se formaliza en un documento denominado Carta de Porte Aéreo (Airway Bill Of Lading o Air Consignment note), que representa el derecho de reclamar la mercancía.

Suele ser nominativa, no siendo, por tanto endosable a pesar de la similitud de sus términos con el conocimiento de embarque.

El expedidor tiene derecho a disponer - de la mercancía o a cambiar el destinatario, siempre y cuando devuelva a la Compañía Aérea la Carta de Porte recibida y que ésta no haya entregado antes la mercancía al destinatario consignado en principio. Por esta razón, la Carta de Porte entregada al Banco en un Crédito Documentario representa para el ordenante la Seguridad de acceso a la mercancía.

El Transporte Aéreo está regulado por - los siguientes Acuerdos Internacionales:

- Convenio de Varsovia de 1929
- Convenio de Roma de 1952
- Protocolo de La Haya de 1955
- Convenio de Tokio de 1963. (25)

(25) Edwin Pyatt, Eduard. "Los Mercados Internacionales". Edición Hispano Europa Barcelona, 1972. Pág. 114

Transporte Terrestre.

Es aquél del que se sirven los comerciantes para realizar el movimiento de mercancías sobre tierra firme.

-Carta de Porte:

Es el documento que ampara el Contrato de Transporte Terrestre y representa el recibo de las mercancías por el transportista.

La Carta de Porte debe estar fechada, firmada y contener el sello de recibido del porteador, el embarque puede ser "consignado a", o "a la orden" de la persona o firma que el Crédito especifique, según el caso, debe indicar "Flete Pagado" o "Flete por Cobrar", la descripción de la mercancía debe ser la misma de la Factura Comercial y el Crédito Documentario, el lugar de carga y el de la descarga deben ser los estipulados en el Crédito, si este los indica.

-Conocimiento de Transporte Ferroviario.

Es el documento que ampara el Contrato de Transporte que celebran el embarcador y la Línea Ferroviaria y es el recibo que ampara las mercancías.

Transporte Marítimo.

El Contrato de Transporte Marítimo se formaliza en un documento denominado "Conocimiento de Embarque Marítimo" que se exige en el Crédito Documentario cuando las mercancías son transportadas por Mar, constituyendo el Contrato de Transporte, en el que se estipula la Línea Naviera, que ha recibido las mercancías para su transporte al punto de destino y es, a su vez, un documento que a través de la consignación, dá derecho a la posesión de las mercancías, se necesita y puede necesitarse para fundamentar la reclamación de un seguro.

El conocimiento de embarque se considera, con frecuencia el más importante de los documentos

relacionados con el Crédito Documentario. (26)

La uniformidad de la ley sobre conocimientos de embarque marítimo fué logrado mediante la Convención Internacional de La Haya en 1921, cuyo protocolo, conocido como "Reglas de La Haya", ha sido aceptado por todas las principales Naciones. (27)

Dentro de el conocimiento de embarque tenemos diversos tipos como podrían ser:

--Por el Titular

--Por la Recepción de la Mercancía

--Por las Reservas

--Por el flete

De igual manera cada uno de los anteriores mencionados se subdividen de la siguiente manera:

(26) Oppenheim Peter K. "El Idioma de las Finanzas - Internacionales". Moneda y Bancos, Edición Banca y Comercio, 1980, Pág. 171

(27) Idem. Pág. 176

- | | |
|--|-----------------|
| | -- Al Portador |
| --Por el titular : | -- A la Orden |
| | -- Nominativo |
| | -- A Bordo |
| --Por la Recepción
de la Mercancía: | --Para Embarque |
| | -- Limpio |
| --Por las Reservas: | -- Sucio |
| | -- Flete Pagado |
| --Por el Flete: | -- Flete Debido |

6.2.- DOCUMENTOS DE SEGURO

El Seguro constituye una medida de salvaguardia frente a los riesgos que están sometidos los objetos que asegura y se define: En un Contrato por el cual una persona (asegurador) se obliga a cambio de cierta suma de dinero llamada prima a indemnizar a un tercer asegurado (beneficiario), dentro de los límites

convenidos, de los daños sufridos como consecuencia de un acontecimiento incierto.

Cabe mencionar que el manejo de los Incoterms nos dará la persona en quién recaerá el riesgo, que será la obligada a cubrirlo para evitar eventuales pérdidas.

Las modalidades de Seguro son por amplios innumerables. Se alude con frecuencia al Tópico de ser todo asegurable, quedando la cuestión reducida al precio de prima que el asegurado esté dispuesto a satisfacer. (28)

Las que de forma más directa afectan el Tráfico Mercantil son:

- Seguro de Riesgo Comercial
- Seguro de Riesgo Político
- Seguro de Riesgo de Cambio

(28) H. Mercado Salvador. "Comercio Internacional II," Centro de Investigaciones para el Desarrollo de México, México 1986. Pág. 79

-Seguro de Riesgo de Transporte.

Para efecto de estudio de Seguro se precisa en conocer el riesgo de Transporte de las Mercancías:

El Seguro de Transporte de Mercancías:

Normalmente, las mercancías se consumen en lugar distinto al de producción, para el traslado se confían a una compañía Transportadora, y como quiera la ley exime al transportista de una serie de riesgos perfectamente delimitados dentro de las llamadas cláusulas de exoneración consideradas como Lícitas, resulta claro que los transportistas únicamente responderán de las faltas imputables a ellos como consecuencia directa de descuido, abandono o negligencia en el transporte y manejo de las mercancías que le sean confiadas. Resulta, pues, necesario asegurarlas contra todos los riesgos inherentes al transporte, ya que de no hacerlo así recaerán éstos en el propietario.

La Póliza de Seguro o Certificado de Seguro, es el documento que recoge de forma expresa las condiciones generales y especiales, bajo las cuales se asegurarán las mercancías, es decir constituye el Contrato Escrito de Seguro. Para que sea valido deberá estar firmado por las partes contratantes.

Las Pólizas de Seguro pueden adoptar --
las siguientes formas:

-Póliza de Seguro Individual o Póliza de Seguro.

-Póliza de Seguro Global o Certificado -
de Seguro.

Póliza de Seguro Individual.

A esta Póliza también se le conoce como de Viaje Especial o Sencilla, constituye el Contrato - de Seguro que cubre los riesgos expresamente pactados, que una mercancía puede sufrir en un viaje, plazo y buque designado. La gran ventaja que tiene la Póliza de

Seguro Individual es que al contener impresas en su -- cuerpo las cláusulas generales y especiales convenidas, cualquier persona, y de forma especialísima los Bancos pueden interpretar como simple lectura la modalidad y alcance del Seguro. Los riesgos que pueden sufrir en forma extra, suelen añadirse a la Póliza de Seguro Individual mediante la utilización de hojas llamadas endosos.

La Póliza de Seguro Individual alcanza mayor movimiento operativo que la Póliza Global o Certificado de Seguro, en la práctica Bancaria, universalmente aceptada a admitir siempre la Póliza de Seguro - mientras que el Certificado de Seguro sólo se acepta - cuando expresamente se autoriza. Lo único que trae como contrapartida es de que ésta cubre una sola operación.

Póliza de Seguro Global.

Esta Póliza es también llamada Flotan--te, General o de Abandono, constituye un contrato con-

certado de manera que sea aplicable, dentro de los límites convenidos, de forma general a todas las operaciones de compra-venta de mercancías en cuyas rutas, - que se realizan durante la urgencia de la Póliza que - corresponde a cubrir lo asegurado, también se le conoce como Póliza Abierta.

Dicho en un sentido amplio ésta Póliza Flotante cubre hasta el límite fijado, y durante un de terminado plazo de tiempo las mercancías expedidas o - recibidas por el asegurado, pudiéndose hacer también -- extensible a las mercancías almacenadas.

Esta Póliza cubre todas las operaciones que realice el asegurado, siendo obligación suya comunicar en un plazo razonable a la Compañía mediante un documento llamado Declaración de Transporte, las parti das que haya expedido.

También debemos destacar la COMESEC --- (Compañía Mexicana de Seguros de Crédito) cuyo objeto es proteger a los exportadores mexicanos, cuando ven--

den al extranjero sus productos para el caso de que el comprador no llegue a pagar por causas comerciales imputables al mismo como serían la insolvencia y la mora.

Para la explicación de los tipos de Seguro que realiza la COMESEC transcribo algunos párrafos de Arcelia Quintana Adriano de su artículo denominado "El Seguro de Crédito de Exportación en México":

"La COMESEC emite todas aquellas garantías contra la falta de pago, que se derivan de los riesgos de carácter comercial, originados por la incapacidad financiera del propio importador, como es la insolvencia que puede ser legal o de hecho, o la mora prolongada."

Las garantías de Crédito de exportación que otorga la Institución, las documenta a través de dos tipos de poliza que ofrece: La Global y la Específica.

La Póliza Global fué proyectada para -- cubrir los Créditos que el asegurado conceda a los compradores extranjeros a plazo menor de un año, lo que - permite diversificar los riesgos y cobrar al exportador primas más bajas, mientras mayor sea el número de operaciones que presente el Seguro. Es renovable automáticamente, a menos que las partes decidan darla por terminada previa satisfacción del requisito de aviso - previo.

La Póliza Especifica fué proyectada para proteger las exportaciones a Crédito a medio y largo plazo, además por montos considerables, que normalmente corresponden a bienes de capital y que requieren que su cobertura sea tratada individualmente sin embargo, puede ser utilizada para asegurar operaciones aisladas a corto plazo.

Los Créditos a plazo mayor de un año deben pactarse con amortizaciones semestrales o periodicidad menor, siempre deben ser regulares, la falta de pago de un documento hará exigible el importe del Cré-

dito por vencer. En este Seguro, el objeto de la venta queda como garantía del Crédito. (29)

6.3.- DOCUMENTOS DE INFORMACION

Como complemento de los documentos de Transporte y de Seguro, que hemos dado en llamar básicos por su constante presencia e insustituible importancia en el Crédito Documentario, suelen exigirse en los condicionados del Crédito documentos que clasificamos bajo el título de Documentos de Información.

Su misión fundamental es certificar o dar testimonio de que las mercancías son exactamente las que pedimos.

Debemos destacar de entre los Documentos de Información los siguientes:

- 1.- Letra de Cambio
- 2.- Factura Comercial

(29) Quintana Adriano, Elvia Arcelia Dra. "El Seguro de Crédito de Exportación en México". Boletín Mexicano de Derecho Comparado No. 67, Editado por el Instituto de Investigación Jurídica Enero-abril 90. pag. 77

- 3.- Factura Consular
- 4.- Certificado de Análisis
- 5.- Certificado de Sanidad
- 6.- Certificado de Conformidad
- 7.- Certificado de Peso
- 8.- Lista de Embarque

1.- LA LETRA DE CAMBIO

La Letra de Cambio es un título de Crédito abstracto por el cual una persona llamada "librador" dá la orden a otra llamada "girado" de pagar incondicionalmente a una tercera persona llamada "tomador o beneficiario" una suma determinada de dinero en el lugar y plazo que el documento indica. (30)

La Letra de Cambio a plazo está determinada por las condiciones del Crédito, por lo general - estas Letras no se endosan sino hasta que ha expirado el plazo especificado y se solicita el pago, el procedimiento más común en las Letras de Cambio a plazo es que el acreedor las presente al Banco corresponsal o Emisor para su aceptación y les sean devueltas para --

(30) Gilberto Villegas Carlos. "El Crédito Bancario". Edición Depalma, Buenos Aires, 1988. Pág. 182

que las retengan hasta que lleguen al vencimiento del documento, pero un beneficiario que emite una Letra de Cambio a plazo puede solicitar al Banco aceptante o a otro Banco la descuento fuera de la operación del Crédito Documentario, en tal caso la Letra de Cambio debe endosarse al ser descontada.

Si el Crédito indica Letra de Cambio a la vista emitida contra el Banco corresponsal debe contener:

- I.- Número
- II.- Lugar y Fecha de Expedición
- III.- Vencimiento, en esta caso es a la vista
- IV.- Fecha de pago, a la vista
- V.- Importe se escribe el número y la abreviatura de la moneda en que se realiza la operación
- VI.- Ciudad y país donde tienen su domicilio el beneficiario
- VII.- Nombre o razón social del beneficiario

- VIII.- Importe con letra, indicando la moneda de la operación.
- IX.- Nombre y dirección del Banco corresponsal
- X.- Nombre y razón social del beneficiario.
- XI.- Debe ser endosada en el reverso, anotando el nombre o razón social del beneficiario, debajo de la --cual figura la firma.
- XII.- Debe llevar la cláusula de "girada al amparo del Crédito Documentario número _____ de Banco" o el número en la referencia.

2.- LA FACTURA COMERCIAL

Es el documento que extiende un comerciante al realizar la venta de unas determinadas mercancías, con el propósito de que sirva de información al adquirente sobre las particularidades, especificación - cantidad, calidad, modo de envío y condiciones de entrega de la mercancía, de una parte y la forma de pago convenida de la otra.

El alcance de la Factura ha de buscarse necesariamente en el contenido del texto, del cual se desprende si puede considerarse como documento determinante de la propiedad de la mercancía o no.

Si se firma suele compararse a un recibo, la importancia de la Factura es el Crédito Documentario es más teórica que real. De ella se desprenden datos importantes para conocer si el envío se realiza en concordancia con los deseos del ordenante. Por tal razón la descripción de las mercancías en la Factura Comercial, debe corresponder con la descripción del Crédito en los documentos restantes, las mercancías pueden describirse en términos más generales.

3.- Factura Consular.

Es un documento emitido por el consulado del País comprador establecido en la plaza del vendedor, con el propósito de que sirva de elemento informativo con respecto al origen de la mercancía, al valor interior del País vendedor y demás información necesaria para autorizar la entrada o fijar los derechos arancelarios.

rios de importación en el País de destino.

Este documento requiere ser estampilla-
do y firmado por el Cónsul del País importador (o de
nación amiga a la que tenga delegada su representación
en la plaza) establecido en el país exportador.

No es un documento esencial en el Crédi-
to Documentario. En realidad, su empleo esta en desu-
so, quedando reducido a unos pocos países, entre ellos,
los latinoamericanos. (31)

4.- Certificado de Análisis.

Es un documento que certifica la reali-
zación del análisis de la mercancía objeto de exporta-
ción se extiende por un organismo oficial de análisis,
laboratorio privado incluso por el propio laboratorio
del vendedor. También puede ser emitido por una dele-
gación de la firma compradora en la plaza vendedora.

(31) Rufz Vilalbazo Raymundo. "Créditos y Cobranzas
Internacionales". I.P.N. México 1983. Pág. 309

Para el comprador de productos alimenticios o productos químicos y derivados tiene gran importancia conocer el análisis de la mercancía en origen - antes de materializar el pago.

Si el Certificado de Análisis aportado por el vendedor no alcanza las condiciones requeridas en el Crédito, será considerado como una reserva.

Este documento representa para el comprador la seguridad de una entrega cualitativa conforme.

5.- Certificado de Sanidad.

Este documento es expedido por la autoridad competente, veterinario oficial, médico, químico, ingeniero, ministerio de agricultura, a través de las Jefaturas Agronómicas provinciales, etc., del País Vendedor, certificando la condición sanitaria del producto objeto de exportación, con la finalidad de ausencia de enfermedades parásitas y si es apto para el consumo

humano. Este reviste gran importancia para el vendedor, a quién le garantiza calidad cualitativa en cuanto a sanidad del producto que se refiere.

6.- Certificado de Conformidad.

Es un documento emitido por una persona u organismo expresamente designado por el comprador, - en el cual se certifica que las mercancías han sido fabricadas de acuerdo con las especificaciones requeridas, reúne las condiciones de calidad necesarias y en el cuál también certifican la conformidad tácitamente a la partida objeto de exportación.

7.- Certificado de Peso.

Este documento es emitido por el vendedor, agente de tránsito y consignación u organismo oficial competente, certificando el número de unidades de que consta una partida, de peso unitario de cada bulto, su numeración el peso total y cualquier otro dato tendiente a servir de título probatorio con respecto al peso que tendrían las mercancías al abandonar el punto

de expedición, lo que atestigua el peso en el momento de la expedición, lo que equivale a entrega cualitativa conforme.

8.- Lista de Empaque.

A través de este documento el transportista puede comprobar la exactitud del número de unidades de carga, del peso y del volumen del embarque, lo cual también es verificado en el Puerto de descarga y en el destino final.

7.- PARTES QUE EXIGEN, ENTREGAN Y EXAMINAN LOS DOCUMENTOS

Puede exigir los documentos:

El comprador, por medio del Crédito Documentario, realiza el pago simultáneo a la entrega; pero mientras él paga el dinero real, lo que obtiene a cambio no es más que un conjunto de documentos, que representan la entrega simbólica de la mercancía. Así visto y concentrándose a una visión real, el vendedor cobra en efectivo antes de que el comprador este conforme con la mercancía, aparentemente, el vendedor tiene aquí todas las ventajas, puesto que ha cobrado, -- mientras que para el comprador queda patente el riesgo de una entrega no conforme.

De aquí la necesidad de súpeditar el pago a la entrega de unos documentos perfectamente delimitados que obedezcan a la realidad de un estudio objetivo y no sea fruto de la improvisación, con lo que se minimizan los riesgos.

Corresponde al comprador, como principal protagonista del Crédito elegir los documentos atendiendo a las circunstancias del caso: vendedor, país de residencia, régimen de comercio y divisas, informes naturales de la mercancía, medio de transporte, etc., sin olvidar que la única base con que cuenta es precisamente esa: Los documentos de la selección y seguridad -- mostrada al exigirlos dependerá en muchos casos de evitar dolores de cabeza y contrariedades.

Cuando se tenga duda en cuanto a que documentos exigir en el condicionado del Crédito hará -- bien en pedir la valiosa ayuda y consejo de un Banco -- quién gracias a la amplia experiencia acumulada por la práctica del continuo operar, puede ayudar con gran -- criterio y conocimiento de causa.

El comprador debe de ser cauto por naturaleza, deberá recurrir al Banco, para realizar un -- diagnóstico avalado por la informática acumulada en -- sus expedientes.

Entrega de los Documentos:

Si se ha dicho anteriormente que el comprador está dispuesto a realizar el pago, antes de recibir de conformidad las mercancías, así como la necesidad de subordinar ese pago a la entrega de unos determinados documentos, que para él le representa seguridad. La obligación de aportación de los documentos recaé en el vendedor, y deberá ajustarse estrictamente a las exigencias del comprador, pues si así no lo hiciera, entregaría unos documentos disconformes, que sería objeto de reserva, perdiendo por lo tanto su condición de canjeables contra aceptación o de dinero.

Resulta obvio, que el vendedor, al recibir el aviso del Crédito Documentario que le hace el Banco, ha de estudiar minuciosamente los requerimientos del comprador en cuanto a documentos, y una vez hecho esto, pasar las instrucciones apropiadas a quienes procede para que emita los documentos ajustándose en todos los detalles a las exigencias del condicionado del Crédito. Cualquier desviación puede dar lugar a una incidencia y no precisamente por una actitud capricho-

sa por parte del comprador pués en múltiples ocasiones lo que él le exige en el Crédito obedece a una imperiosa necesidad o a una exigencia formal de ajustarse a los preceptos gubernamentales de su país.

Se creé que el comprador condiciona el pago a documentos que parecen caprichosos, cuando en realidad con frecuencia le son impuestos por autoridad superior.

Independientemente del motivo que induzca al comprador a elegir unos documentos que puedan aparentemente ser excesivos, el vendedor no debe olvidar que esa es precisamente la regla del juego que le corresponde, lo que se condiciona en evitación de ser obstaculizado el pago por presentar documentos disconformes.

Examen de los Documentos.

Las personas que intervienen en el Crédito como consecuencia de una operación de compra-venta, ocupan distintas posiciones tácticas. Por un lado

tenemos al comprador, que hemos visto que es quién -- exige, y el vendedor quién ha de entregar los documentos, el papel interpretativo le esta encomendado al -- Banco, quién ha de funjir como Juez ecuánime para defender los intereses comunes sin perjudicar a ninguna de las partes para ello cuentan con un mecanismo perfectamente delimitado, un reglamento legal de aplicación internacional uniforme: "Las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios", el -- cual cuenta con exigencias concretas para el condicionado del Crédito de tal manera que se podrán juzgar -- los documentos aportados por el vendedor.

Reunida ésta información el Banco encargado deberá revisar los documentos, decidir, si los documentos están conformes, y en consecuencia, poner en movimiento el mecanismo de liquidación, pago, aceptación, negociación, etc., o si por lo contrario no son conformes, haciéndose preciso consultar al comprador para que manifieste, determine y de su conformidad a la utilización.

CAPITULO TERCERO

SUMARIO

CLASIFICACION DEL CREDITO DOCUMENTARIO

- 1.- Clasificación en General. 1.1.- Crédito Revocable.
- 1.2.- Crédito Irrevocable. 1.3.- Crédito Notificado.--
- 1.4.- Crédito Confirmado. 1.5.- Crédito Irrevocable - Confirmado. 1.6.- Crédito Irrevocable Transferible.
- 1.7.- Crédito Condicionado. 2.- Otras Clasificaciones.
- 2.1.- Crédito Documentario Directo. 2.2.- Crédito Documentario Indirecto. 2.3.- Crédito Documentario Rotativo. 2.4.- Crédito Documentario de Exportación. -
- 2.5.- Crédito Documentario con Cláusula Roja. 2.6.- - Crédito Documentario con Cláusula Verde. 2.7.- Crédito Documentario Back to Back.

III.- CLASIFICACION DEL CREDITO

DOCUMENTARIO

1.- CLASIFICACION EN GENERAL

1.1.- CREDITO REVOCABLE

Los Créditos Comerciales Documentarios Revocables son aquellos que se pueden cancelar o modificar sin ser necesario el previo aviso al beneficiario, bastando para ello con que el solicitante pida su cancelación al Banco Emisor surtiendo efecto, hasta el momento en que el Banco notificador reciba el aviso de revocación. (32)

En este Crédito nunca se tiene seguridad absoluta, de que antes de presentar la documentación no sea modificado o incluso anulado sin necesidad de consultarla, siendo que además es más económico que el Crédito Irrevocable.

(32) Sagahon Hervert Homero. "Manual Práctico de Comercio Exterior". Primera Edición. Dofiscal Editor-s, 1986. Pág. 85

1.2.- CREDITO IRREVOCABLE

En oposición al Crédito Documentario Revocable, el Irrevocable constituye un compromiso formal, ya que éste no puede modificarse ni cancelarse antes de la fecha de expiración, sin el consentimiento expreso de todas las partes interesadas en el Crédito. Un Crédito Irrevocable es un compromiso en firme por parte del Banco frente al beneficiario y los tenedores de buena fé.

Usualmente ésto implica que dicho Banco se reserva el derecho de hacer el pago final y dar por liquidada la operación sólo hasta después de recibir los documentos correspondientes, comprobando a su satisfacción que estén en orden y que los requisitos estipulados se hayan cumplido. (33)

(33) Idem. Págs. 85-86

A continuación presento las ventajas o desventajas que puede tener el comprador o el vendedor al utilizar el Crédito Revocable o Irrevocable.

COMPRADOR

CREDITO REVOCABLE

Dá al comprador la máxima flexibilidad, ya que pueda modificar o cancelar el Crédito, siempre y cuando éste no haya sido ya utilizado.

CREDITO IRREVOCABLE

Dá menos flexibilidad, ya que el vendedor tiene que estar de acuerdo para modificar o cancelar el Crédito Documentario.

VENDEDOR

CREDITO REVOCABLE

Involucra Riesgo, ya que el Crédito puede ser -- cancelado mientras la mercancía se embarque o antes de presentar los documentos.

CREDITO IRREVOCABLE

Dá al vendedor gran seguridad de pago; pero -- aún llega a depender -- del compromiso que asuma en Banco Extranjero.

Todo Crédito debe indicar claramente -- si es Revocable o Irrevocable, a falta de indicación - se considera Revocable. (34)

1.3.- CREDITO NOTIFICADO

Los Notificadores son aquéllos en los - que el Banco corresponsal que recibe la Carta de Crédi to no adquiere compromiso alguno ante el beneficiario, limitándose a notificar el Crédito, sin ninguna respon sabilidad de su parte.

1.4.- CREDITO CONFIRMADO

Las Confirmadas son aquellas en las que el Banco corresponsal que las recibe se compromete so lidariamente y por encargo del Banco Ordenante, a pa- gar, el importe del Crédito al beneficiario dentro de los términos y condiciones del mismo.

(34) Gilberto Villegas Carlos. "El Crédito Bancario" Editorial Depalma, Buenos Aires 1988. Pág. 53

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Un Banco puede añadir su confirmación - cuando así se lo solicita el Banco Emisor, y siempre - que el Crédito haya sido emitido en forma irrevocable. Los Bancos cobran al Banco Emisor una comisión por la confirmación.

1.5.- CREDITOS IRREVOCABLES CONFIRMADOS

Si el vendedor busca principalmente seguridad, porque no conozca plenamente al comprador ni a los Bancos de la plaza del mismo, puede solicitar -- desde un principio el establecimiento de un Crédito - Irrevocable, confirmando por un Banco de su localidad Internacionalmente conocido.

Aunque el Banco confirmante adquiriera el compromiso de pagar los giros, si éstos deben ser girados a cargo del Banco Emisor el vendedor tendrá que soportar los gastos necesarios y comisiones hasta que se logre el cobro, a menos que los giros sean a cargo del Banco confirmante.

COMPRADOR

CREDITO CONFIRMADO

Siendo las comisiones y gastos por cuenta del comprador, la comisión de confirmación del Banco corresponsal encarece la operación. Representa -- una condición adicional del vendedor.

VENDEDOR

CREDITO CONFIRMADO

Involucra doble seguridad, pues recibe su pago por el Banco que -- confirma, en su propia plaza, eliminando el -- riesgo económico y político.

1.6.- CREDITO IRREVOCABLE TRANSFERIBLE

En éste tipo de Crédito puede cederse o transpasarse totalmente a una firma, o bien parcialmente a varias firmas, en caso de que se permiten embarques parciales. Dicha transacción deberá hacerse exactamente en los mismos términos y condiciones señaladas en el Crédito original, pudiendose cambiar únicamente el valor del Crédito, el precio unitario de la mercancía y el precio de validez o de embarque, pero sin exceder ni el valor, ni la vigencia original del Crédito, para que hubiere transferencia total o par---

cial debe mencionar claramente la condición de ser --- transferible.

1.7.- CREDITO IRREVOCABLE CONDICIONADO

Este Crédito contiene la cláusula revolvente, el cual permite que durante su vigencia, el beneficiario responda de su valor total en varias ocasiones, ya sea diario, semanal, mensual, etc., sin que se cancelen, al agotar su importe la primera vez, como su cede en el Crédito Normal.

2.- OTRAS CLASIFICACIONES

2.1.- CREDITO DOCUMENTARIO DIRECTO

La característica peculiar que existe en el Crédito es que únicamente existe un Banco, en el cual el Banco Emisor, que emite el Crédito, puede ser al mismo tiempo avisador, pagador o garante, aceptante o negociador, si hubiera un Crédito Documentario, el Banco Emisor comunica la apertura directamente al beneficiario, expresado de esta manera quiere decir, que la única comunicación que existe es, entre el Banco y el Beneficiario. De otra manera, en el caso de que el beneficiario tenga que emitir la documentación directamente al Banco Extranjero sin la posibilidad de corregir las discrepancias de los documentos, en este caso se verá obligado abrir cuenta con el Banco extranjero o bien recibirá el reembolso por mediación del Banco local que designe, el cual cobrará las comisiones por la gestión del Crédito.

2.2.- CREDITO DOCUMENTARIO INDIRECTO

Con lo que respecta a este Crédito, es imprescindible de la figura de dos Bancos como lo son: el Banco Emisor y el Banco Intermediario. Por tal motivo en la tónica de éste Crédito es dominante la relación interbancaria.

2.3.- CREDITO DOCUMENTARIO ROTATIVO

Con respecto al Crédito Rotativo tenemos que: el importe se renueva periódicamente dentro de los períodos de tiempo convenidos. El condicionado debe limitar expresamente el tiempo de duración y el importe máximo disponible, así como autorizar los embarques parciales. El Crédito Rotativo tiene un ciclo periódico mencionado en el condicionado (semanal, mensual, trimestral, semestral, etc.), las formas que reviste este Crédito son: Rotativo Acumulable y Rotativo No Acumulable.

2.4.- CREDITO DOCUMENTARIO DE EXPORTACION

Es aquel Crédito en el cual el Banco local, por orden de un Banco de determinado país extranjero, notifica o confirma a una persona llamada beneficiario (vendedor o exportador), el establecimiento de un Crédito Documentario, a fin de que con base en la garantía de pago que este le representa, esté en posibilidad de efectuar la exportación de la mercancía a dicho país; en otras palabras, es aquel que reciben -- los Bancos en México de sus Bancos correspondientes a favor de vendedores nacionales o que los exportadores mexicanos presentan para negociar y que han recibido -- del extranjero directamente.

En el caso del Crédito se podrán obtener atractivas comisiones por parte de las instituciones, ya sea que éstas negocian o confirman. en la actualidad el exportador mexicano tiene que hacer sus registros de compromiso de venta de divisas (C.V.D.) ante cualquier institución de Crédito Bancaria, claro -- que tenga mercado cambiario.

2.5.- CREDITO DOCUMENTARIO CON "CLAUSU-

LA ROJA.

Se refiere más que nada, a la costumbre de anotar con tinta roja ésta cláusula, por tal motivo, se le llama Crédito Documentario con Cláusula Roja, en éste Crédito Documentario se autoriza al beneficiario a disponer total o parcialmente del mismo, antes de la entrega de la documentación requerida en el condicionado. No obstante la disposición suele estar condicionado a la entrega por el beneficiario de:

a) Recibo justificativo del importe cobrado y/o

b) Documento escrito obligándose a remitir las mercancías al ordenante dentro del plazo hábil de expedición y a presentar al Banco la documentación requerida del Crédito antes del vencimiento.

Este Crédito representa para el beneficiario una financiación que le hace su comprador, pues le permite disponer del dinero antes de la entrega de

la mercancía, lo cual representa tiempo suficiente para comprar la materia prima fabricar, acondicionar y expedir. El Crédito Documentario con Cláusula Roja se emplea con frecuencia cuando se trata de productos muy escasos, también se emplea para facilitar fondos a una firma comercializadora o a un agente de compras.

2.6.- CREDITO DOCUMENTARIO CON "CLAUSULA VERDE"

Este Crédito trata igualmente de una fórmula de financiación que se concede al beneficiario pero responde a una actitud más prudente por parte del ordenante, posiblemente motivada porque la confianza, aún existiendo, es menor lo que hace preciso cierta cautela.

Básicamente el Crédito Documentario con Cláusula Verde suele más bien emplearse para facilitar fondos a una compañía comercializadora o a un agente de compras para que por cuenta del mandante (Ordenante del Crédito) realicen determinadas compras de mercan-

cias, las agrupen, almacenen, aseguren y posteriormente expidan en un sólo lote. La diferencia esencial radica en que el ordenante exige un documento que de algún modo indique que el beneficiario está empleando el dinero en la forma y para el fin propuesto.

Ejemplo: Certificado de almacenaje en almacén general de depósitos, lo que da seguridad al ordenante de que la mercancía ha sido comprada y almacenada.

El anticipo se entregará contra presentación de documentos provisionales, como constancias del depósito de las mercaderías a ser despachadas, o similares según se convenga. (35)

La utilización puede estar supeditada a la aportación por parte del beneficiario de:

(35) Idem. Pág. 54

a) Documento Justificativo de Compra, Almacenamiento, Seguro, la elección de éstos documentos es optativo del ordenante, puede exigir uno solo, varios o todos a la vez, el beneficiario tiene que comprar primero con su propio dinero y lo recupera ipso facto, presentando en el Banco los justificantes exigidos.

b) Inicialmente se autoriza al beneficiario a obtener un primer anticipo, condicionando los posteriores anticipos a la aportación de los documentos justificativos de la inversión realizada con el anticipo previo. De este modo se facilitan al beneficiario los fondos para que compre cada lote, pero limitando cada nueva disposición al buen fin del anterior, el ordenante sólo está expuesto al riesgo derivado de la parte anticipada.

2.7.- CREDITO DOCUMENTARIO BACK TO BACK

Este Crédito también es llamado respaldado, ya que es aquel que concede un Banco basándose -

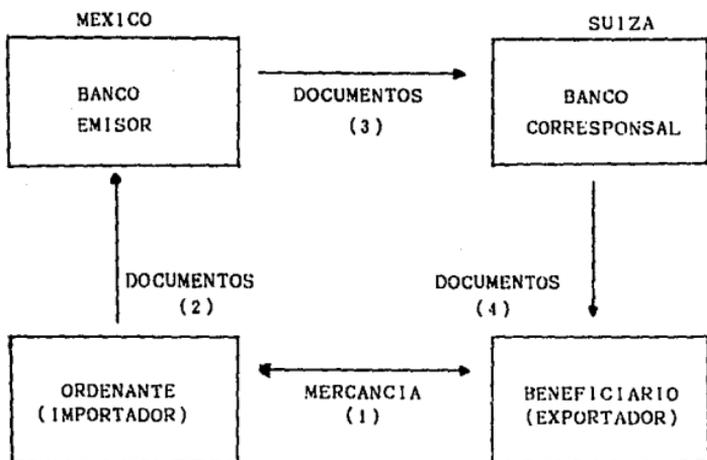
en un Crédito anterior, pero independiente del mismo, ya que el beneficiario del Crédito principal, desea transferirlo a su proveedor que le exige Crédito, pero este puede encontrarse en el caso de que el Crédito no es transferible o que siéndolo requiere condiciones distintas, no le interesa que el vendedor conozca los originales, entonces por tal motivo el beneficiario puede recurrir a su Banco solicitando la apertura de un nuevo Crédito a favor de su proveedor, respaldado por el Crédito inicial concedido a su cliente.

CAPITULO CUARTO
SUMARIO

IV.- FLUJO DE LA OPERACION

IV.- FLUJO DE LA OPERACION

A continuación describo en cuadros sinópticos el Flujo de la Operación de la emisión de un Crédito Documentario de Importación:



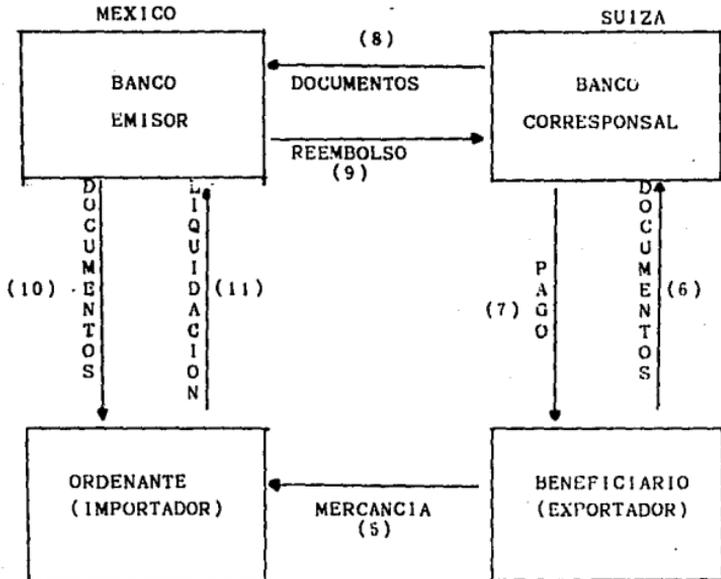
1.- El comprador y el vendedor concluyen un contrato de compra-venta, determinando el Crédito Documentario como forma de pago.

2.- El comprador solicita al Banco Emisor la emisión del Crédito a favor de su proveedor (El Beneficiario).

3.- El Banco Emisor solicita a su corresponsal, normalmente en el país del vendedor, avisar o confirmar el Crédito Documentario.

4.- El Banco corresponsal avisa o confirma, informando al beneficiario sobre la emisión de dicho Crédito.

Del mismo modo presentó en forma esquemática el Flujo de la Operación de la Negociación de un Crédito Documentario de Importación.



5.- Tan pronto como el vendedor recibe el Crédito, y pueda cumplir con los términos y condiciones, él está en posición de embarcar la mercancía.

6.- El vendedor entonces presenta documentos, evidenciando el embarque, al Banco donde el Crédito es disponible.

7.- El Banco corresponsal revisa los documentos contra el Crédito. Si los documentos están en orden, el Banco pagará, aceptará o negociará conforme a los términos del Crédito. En caso de que el Crédito sea disponible mediante negociación, el Banco Emisor negociará sin recurso. Si el Crédito no es confirmado por un Banco, el Crédito puede ser negociado con cualquier Banco.

8.- El Banco corresponsal envía los documentos al Banco Emisor.

9.- El Banco Emisor revisa nuevamente los documentos. Si éstos están en orden, efectuará el pago conforme lo señalado en el Crédito, o bien reembolsará en forma pre-determinada al Banco confirmador, o el Banco que ha pagado, aceptado o negociado bajo el Crédito en referencia.

10.- Los documentos son entregados al -
ordenante para que pueda retirar la mercancía.

11.- El ordenante reembolsa al Banco -
Emisor el importe principal, más sus intereses en su -
caso.

DISCREPANCIAS

Cuando los documentos no están de acuerdo
do a los términos y condiciones del Crédito Documenta-
rio, se les denomina "Documentos con Discrepancias". -
En este caso, el Banco puede actuar de las siguientes
formas:

I.- Regresar los documentos al vendedor para hacer las
correcciones para su presentación de nuevo, dentro de
la validez de presentación del Crédito.

II.- Enviar los documentos como Cobranza Internacional.

III.- De autorizarlo el beneficiario, enviar cable al Banco Emisor para la autorización correspondiente de pago, aceptación o negociación.

IV.- Solicitar una garantía del beneficiario o de un tercer Banco conforme sea apropiado de pagar, aceptar o negociar en el entendido de que cualquier pago hecho será reembolsado por dicha parte, dando indemnización por principal e intereses, en caso de que el Banco -- Emisor rechace el reembolso por las Discrepancias en la documentación presentada.

V.- En base a experiencia práctica, y con el acuerdo del beneficiario, pagar, aceptar o negociar "bajo reserva", en cuyo caso se mantiene el derecho de recurso de dar el reembolso contra los documentos que no cumplen con lo requerido por el Crédito.

CAPITULO QUINTO
SUMARIO

V.- COMO REQUISITAR EL CONTRATO. SOLICITUD PARA CREDITOS DOCUMENTARIOS DE IMPORTACION.

NOMBRE Y DOMICILIO COMPLETO DEL BENEFICIARIO (3)	NOMBRE Y DOMICILIO COMPLETO DEL ORDENANTE (4)
FECHA DE VENCIMIENTO (5)	IMPORTE DEL CREDITO Y TIPO DE MONEDA (6) (7) <input type="checkbox"/> MAXIMO <input type="checkbox"/> APROXIMADO (8) <input type="checkbox"/> MAS O MENOS
LOS DOCUMENTOS DE EMBARQUE DEBERAN SER PRESENTADOS POR EL BENEFICIARIO NO DESPUES DE _____ DIAS DE HABER (9) EMBARCADO LA MERCANCIA DENTRO DE LA VIGENCIA DEL CREDITO.	

- (10) TELETRANSMISION CORTA (CABLE CON CARACTER INFORMATIVO E INSTRUMENTO OPERATIVO POR CORREO)
 TELETRANSMISION LARGA (INSTRUMENTO OPERATIVO INCLUYENDO TODO DETALLE)
- (11) SU CORRESPONSAL NOTIFICARA AL BENEFICIARIO:
 ABRIBANDO SU CONFIRMACION (12) SIN AGREGAR SU CONFIRMACION

- (13) DOCUMENTACION QUE DEBERA PRESENTAR EL BENEFICIARIO PARA HACER DISPONIBLE EL CREDITO:
 LETRA (N) DE CAMBIO BINADA (N) POR EL BENEFICIARIO POR EL _____ % DEL VALOR DE LA FACTURA
 A LA VISTA (14) ACEPTACION A _____ DIAS
- (15) DOCUMENTO DE TRANSPORTE LIMPIO, CONSIGNADO A BANCA CONFIA S N C
 JURO COMPLETO DE CONOCIMIENTO DE EMBARQUE MARITIMO A BORDO GUIA AEREA CAMION
 CONOCIMIENTO DE TRANSPORTE COMBINADO FERROCARRIL RECIBO POSTAL
- (16) CON NOTIFICACION A _____
(CITAR NOMBRE Y DOMICILIO DEL AGENTE ADUANAL O DE LA PERSONA A QUIEN SE DEBEA NOTIFICAR DEL ARRIBO DE LA MERCANCIA,
MOSTRANDO EMBARQUE DESDE _____ (CIUDAD O PUERTO DE EMBARQUE) HASTA _____ (CIUDAD O PUERTO DE DESEMBARQUE)
MOSTRANDO FLETE POR COBRAR PAGADO
- (17) FACTURA COMERCIAL EN ORIGINAL Y _____ COPIAS, EXPEDIDAS A NOMBRE DE _____
(CITAR NOMBRE, DOMICILIO Y PLAZA)
- (18) AMPARADO _____ (DESCRIBIR LA MERCANCIA EN FORMA GENERICA)
- (19) OTROS DOCUMENTOS: _____

- (20) (MARCAR ESTE CASILLERO UNICAMENTE CUANDO EL TERMINO DE VENTA SEA CIF)
 POLIZA DE SEGURO A FAVOR DE BANCA CONFIA S N C CONTRA LOS SIGUIENTES RIESGOS
DE LA BODEGA DEL VENDEDOR A LA BODEGA DEL COMPRADOR, LA COBERTURA DE LA POLIZA DE SEGUROS AMPARA EL VALOR DEL CREDITO MAS UN 20% Y EN LA MONEDA DEL CREDITO

- (21) TERMINOS DE VENTA Y SEGURO DE LA MERCANCIA
 F O B _____ (CIUDAD O PUERTO DE ORIGEN) (FLETE POR COBRAR Y SEGURO POR CUENTA DEL COMPRADOR)
 C & F _____ (CIUDAD O PUERTO DE DESTINO) (FLETE PAGADO Y SEGURO POR CUENTA DEL COMPRADOR)
- (22) EN VIRTUD DE QUE LA COTIZACION SOLICITADA REQUIERE CONTRATAR POR NUESTRA CUENTA EL SEGURO,
 LES AUTORIZAMOS A TOMARLO CON SEGUROS ATLAS, S.A. AL AMPARO DE LA POLIZA DE SEGURO DE TRANSPORTE ABIERTA QUE USIT:
MARELAN:
EL SEGURO DEBERA SER POR EL IMPORTE DE _____
A FAVOR DE BANCA CONFIA S N C. DE LA BODEGA DEL VENDEDOR A NUESTRA BODEGA, CUBIENDO LOS SIGUIENTES RIESGOS
- (23) NOTA: DEBERA ANOTAR EL VALOR TOTAL POR EL QUE SE DEBE QUE SEA ASEGUurada LA MERCANCIA MAS UN 20% Y EN LA MONEDA DEL (24)
 LES INFORMAMOS QUE CONTAMOS CON POLIZA DE SEGURO No _____ DE LA COMPAÑIA _____
POR LO QUE NOS COMPROMETEMOS A ENTREGARLES UN ENDOSO B, INDICANDO QUE EN CASO DE SINIESTRO EL IMPORTE DE LA SUMA
ASEGUurada SERA PAGADERO PROPRIETARIAMENTE E INVARIABLEMENTE A BANCA CONFIA S N C
- (21) CIF _____ (CIUDAD O PUERTO DE DESTINO) (FLETE PAGADO Y SEGURO POR CUENTA DEL VENDEDOR)

- (24) PERMITIDOS PROHIBIDOS PERMITIDOS PERMITIDOS PROHIBIDOS (25) PROHIBIDOS

- (26) OTRAS INSTRUCCIONES
 NO OBTANTE HABER COTIZADO POR, SE REQUIERE QUE EL FLETE SEA PAGADO EN EL LUGAR DE ORIGEN, POR LO QUE AUTORIZAMOS A
PAGAR LOS GASTOS DE FLETE POR _____ EN EXCESO DEL VALOR DEL CREDITO, CONTRA EL
COMPROBANTE RESPECTIVO.
- (27) TODAS LAS COMISIONES Y GASTOS DEL BANCO CORRESPONSAL SON POR CUENTA DE. NOSOTROS BENEFICIARIO*
 SU CORRESPONSAL DEBERA ENVIAR LOS DOCUMENTOS DE EMBARQUE A USTEDES POR MI CUENTA A TRAVES DE:
 SERVICIO DE MENSAJERIA URGENTE CORREO AEREO
- * SI EL BENEFICIARIO NO ACEPTA EL PAGO DE COMISIONES, AUTORIZAMOS A USTEDES A DEBITAR NUESTRA CUENTA DE CHEQUES
- COMISIONES ESPECIALES: _____

Y.- COMO REQUISITAR EL CONTRATO. SOLI
CITUD PARA CREDITOS DOCUMENTARIOS DE IMPORTACION

Los términos y condiciones del Crédito Documentario serán dados por el ordenante (Comprador), requisitando un Contrato Solicitud que para este efecto cuenta cada Institución de Crédito.

Para ejemplificar pondremos un machote del Contrato Solicitud de una Institución Nacional de Crédito.

1.- Nombre del Banco corresponsal, ---
quién avisará o confirmará el Crédito Documentario. -
(Para ser requisitado por el Banco, a modo de que el -
cliente ordenante, a petición del vendedor, solicite -
un Banco en particular).

2.- Número del Crédito Documentario. --
(Para ser llenado por el Banco).

3.- Nombre y dirección completa del beneficiario (Exportador o Vendedor). Se recomienda incluir teléfono, telex en caso de tenerlos.

4.- Nombre y dirección completa del cliente ordenante (Importador o Comprador)

5.- Fecha en que el Crédito expira. (Este es el tiempo límite en el que se autoriza al proveedor para embarcar y presentar documentos respectivos).

6.- Importe y divisa del Crédito Documentario.

7.- Cantidad máxima cuando el beneficiario no puede cobrar más del importe señalado.

8.- Cantidad aproximada cuando el beneficiario puede cobrar hasta un 10% de menos del importe señalado. Este modalidad sólo es aplicable a cierto tipo de mercancía, tal como cereales, granos, -

etc. Asimismo para facilitar al proveedor gastos de fletamento no incluidos en el precio de la mercancía de acuerdo a las cotizaciones tal como costo y flete.

9.- Este es el número de días que se le permitirán al beneficiario para presentar los documentos de embarque, después de haber sido emitido el documento de transporte y dentro de la validez del Crédito Si no se especifica este período el Banco rechazará los documentos que se le presenten con un retardo de más de 21 días de acuerdo al artículo No. 47 de las Reglas y Usos Uniformes CCI No. 400.

10.- Se sugiere utilizar la forma más completa y rápida para hacer llegar el establecimiento del Crédito Documentario al Banco corresponsal. Cabe hacer notar que vía correo la apertura tarda en llegar y cable pre-aviso requiere que por correo se envíen todos los términos y condiciones.

11.- Se utilizará cuando el Banco corresponsal junto con el Banco Emisor asuman el compromiso

de pagar o aceptar al beneficiario a la presentación de los documentos requeridos por el ordenante, esta modalidad es utilizada para los proveedores que registran un alto riesgo económico a México.

12.- Se utilizará cuando el Banco corresponsal solo AVISE al beneficiario el Crédito Documentario sin ninguna responsabilidad ni compromiso de pago o aceptación de su parte.

13.- Letra a la Vista cuando el beneficiario vaya a obtener su pago después de haber presentado correctamente los documentos del embarque al Banco corresponsal.

14.- Letra a plazo de aceptación cuando el beneficiario otorga Crédito (Días Vista, Fecha Factura, Fecha Embarque) al ordenante, quién presenta la documentación al Banco corresponsal y espera al vencimiento para cobrar, o bien descuenta la Letra de Cambio.

15.- Cruzar cada uno de los cuadros que caractericen los documentos requeridos por el ordenante y que el beneficiario deberá presentar.

16.- Se anotará a quién se le reportará el embarque y recepción de la mercancía, por lo general al Agente Aduanal.

17.- Se indicará el número de copias requeridas, así como a nombre de quién se expedirá la factura comercial.

18.- Descríbase la mercancía en forma genérica sin incluir detalles excesivos, según las Reglas y Usos de la Cámara de Comercio Internacional.

19.- Enlistar otros documentos requeridos en su caso, tales como Lista de Embarque, de Peso, Certificado de Origen, etc.

20.- En caso de que el proveedor asegure la mercancía, deberá presentar una Póliza de Seguro

que ampara el valor de la Factura más un 20%

21.- Término de venta en que haya pacto do comprador y vendedor, tomando en cuenta el pago de seguro y fletes.

22.- Señalar éste cuadro cuando el -- cliente ordenante deseé que la Institución tome el Seguro por su cuenta mencionando los riesgos a cubrir.

23.- Marcar este campo cuando el cliente cuente con Póliza abierta a su favor, no olvidando solicitarle el endoso correspondiente a favor del Banco Emisor para amparar la mercancía detallada en el -- Crédito Documentario.

24.- Indicar "PROHIBIDOS" cuando el beneficiario vaya a efectuar un sólo embarque y por consecuencia una sola disposición del Crédito a su favor, Indicar "PERMITIDOS" cuando el beneficiario vaya a - efectuar varios embarques y por consecuencia varias - disposiciones del Crédito a su favor.

25.- Indicar "PROHIBIDOS" cuando la mercancía será embarcada en dos o más envíos. Señalar "PROHIBIDOS" cuando el total de la mercancía sea remitida en un sólo embarque.

26.- Número del permiso de importación, o número de la Fracción Arancelaria Liberada. En caso de que la mercancía esté clasificada con Fracción Arancelaria Liberada, favor de indicar que no requiere permiso de importación.

27.- Señalar el cuadro por cuenta de quién serán cubiertas las comisiones del Banco correspondiente, así como los gastos de la Institución.

28.- Firma del cliente ordenante que esté legalmente autorizado a obligarse a nombre de la Empresa.

29.- Firma del Aval o Deudor solidario, en caso necesario.

30.- Autorización crediticia del funcio

nario o comité de Crédito correspondiente (para ser -
llenado por el Banco).

CAPITULO SEXTO
SUMARIO

VI.- ACCIONES ANTE EL INCUMPLIMIENTO DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

- 1.- Acción ante el Incumplimiento.
- 2.- Arreglo Amistoso Voluntario.
- 3.- El Arbitraje.
- 4.- El Proceso Judicial.
- 4.1.- Arbitraje Técnico.
- 4.2.- Arbitraje Legal.
- 4.3.- Arbitraje Mixto.
- 5.- Ley que protege el Comercio Exterior en México.

VI. - ACCIONES ANTE EL INCUMPLIMIENTO
DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

El problema fundamental para las partes contratantes, es buscar el mejor procedimiento para lo regular que se cumplan los imperativos de la justicia, en el caso de que uno de los contratantes falte al cumplimiento de las obligaciones que el contrato le impone.

Los comerciantes tienen por lo regular un sentido práctico, y procuran que el conflicto se arregle en el menor tiempo posible, con el menor costo, y sin que se lesionen en forma definitiva las relaciones comerciales que los ligaban, por lo que, ante los diversos medios a su alcance tratan de solucionar el asunto que marca un desequilibrio en las relaciones contractuales, por lo general intentan primero una composición voluntaria amistosa, incluso con la intervención de agentes mediadores.

Sin embargo, no siempre es posible esa forma de solución, máxime cuando hay mala fé, de una -

de las partes, o el problema es serio; y con frecuencia puede deberse a contingencias imprevistas, deterioro o destrucción accidental de la mercancía, etc., o en ocasiones, la causa de la dificultad puede ser una errónea interpretación de los términos, mismos del contrato, o de la ley aplicable al caso, e incluso también surgir el problema, porque las partes no se ponen de acuerdo respecto a la ley que habrá de aplicarse al caso concreto de que se trate, en cuyo caso, el comerciante afectado o las dos partes contratantes, según la gravedad de las causas que originen el incumplimiento, no tendrán otro camino sino recurrir al arbitraje o a un proceso judicial que inevitablemente tendrá -- efectos de ámbito internacional, y la selección de uno u otro medio perseguirá siempre una finalidad suprema; que el afectado sea satisfecho en sus exigencias legales, como se pactó en el contrato que establece íntegramente. (36)

(36) E.S.C.A. (IPN) Publicaciones Sade, México 1982, Fascículo 5, Pág. 55

1.- ACCION ANTE EL INCUMPLIMIENTO

Cuando sobreviene el incumplimiento total o parcial de las obligaciones esenciales asumidas por las partes al contratar no siempre es debido a mala fé. En ocasiones, la causa del incumplimiento está motivada por razones ajenas a la verdadera voluntad de los comerciantes y muy frecuentemente a falta de entendimiento mutuo (desavenencia). Cuando la motivación obedece a estos supuestos, el arreglo amistoso puede lograrse aún sin interés que pongan al efecto.

Sin embargo en los supuestos de mala fé, el arreglo amistoso difícilmente se logra, lo que obliga a la parte afectada a recurrir contra el que infringió la obligación contractual por los cauces legales a su alcance.

Hecha esta puntualización, conviene hacer la siguiente clasificación.

-Arreglo Amistoso Voluntario

-Arbitraje

-Proceso Judicial

Una vez agotadas todas las posibilidades de entendimiento mutuo, sin lograr un resultado positivo es cuando realmente la parte dañada en sus intereses deberá elegir el método que más posibilidades de éxito ofrezca, como asimismo el más rápido y menos costoso. No pueden dárse al efecto una serie de normas rígidas e inmutables, ya que todo depende de las características de cada caso concreto pero es preciso indicar que siempre es más recomendable, desde cualquier punto de vista que se le contemple conciliarse que recurrir al arbitraje, y confiar en el arbitraje antes que querellarse.

2.- ARREGLO AMISTOSO VOLUNTARIO

Si verdaderamente el incumplimiento del contrato surgió de forma imprevisible, la parte que lo motivó deberá, en principio, actuar con modestia reconociéndolo abiertamente, actuando así habra puesto la base imprescindible para mover a la otra parte a un -- arreglo amistoso.

En estas ocasiones es siempre conveniente actuar con lógica, evitando planteamientos confusos ya que las firmas serias suelen distinguirse, precisamente por la actitud recta y desinteresada que adoptan cuando se encuentran en tales situaciones. No es aconsejable por parte de la firma que incumplió el mostrarse inflexible, ni tampoco para la perjudicada el hacerlo de forma bélica, debe siempre recordarse que las relaciones comerciales nunca son estáticas sino dinámicas. El enseñarse cuando uno tiene razón puede ser -- perjudicial en el futuro cuando no se tiene. Lo que -- verdaderamente conviene es salvar las relaciones mu---

tuas futuras en su conjunto, no poniéndolas en peligro por una decisión unitaria presente. Cediendo cada una parte de los derechos que le corresponden con buena vo luntad, el arreglo puede lograrse sin recurrir a otros medios más largos y costosos.

3.- EL ARBITRAJE

Se puede llegar al Arbitraje por haber sido previsto en el contrato o por decisión posterior al ocurrir el hecho concreto del incumplimiento o disputa. En el primer supuesto se someterán las partes - al organismo público o privado de Arbitraje Internacional previamente designado, mientras que en el segundo supuesto será el que ambos acepten posteriormente.

Puede definirse el Arbitraje como un -- acuerdo en virtud del cual las partes someten las disputas que se suscitan como consecuencia de un contrato de compra-venta a una o más personas designadas al -- efecto para que, actuando imparcialmente, dicten fallo el cual deberá ser acatado.

Los árbitros o jueces nombrados al efecto se esfuerzan por lograr un acuerdo definitivo equidistante entre los intereses de ambos, cuya decisión (laudo) -si así lo aceptaron las partes- les obliga y se comprometen a acatar. Cuando las dos partes intere

sadas en una disputa no logran llegar a un acuerdo - amistoso, recurren entonces al Arbitraje para tratar - de solucionar sus diferencias, evitando así un proceso ejecutivo. El someter las disputas comerciales al Arbitraje tiene muchas ventajas, entre las que se pueden destacar:

- Procedimiento Simple y Rápido
 - Reduce demoras excesivas;
 - Reduce gastos innecesarios;
 - Evita publicidad (no trasciende públicamente), y
- Logra la finalidad deseada de llegar a una decisión final.

"El Arbitraje es problema ventajoso en el caso de disputas relacionadas con hechos concretos; por ejemplo: Cuando se trata de mercancías que deban conformar con la muestra o el cálculo de daños o compensación. Pero si el asunto es muy complicado o si es probable que se susciten cuestiones de tipo legal, el procedimiento judicial puede ser preferible" (37)

(37) Idem. Pág. 58

En esta línea, los autores internacionales acostumbran a subdividir el Arbitraje en tres apartados:

- Arbitraje Técnico;
- Arbitraje Legal, y
- Arbitraje Mixto.

3.1.- ARBITRAJE TECNICO

También llamado Arbitraje Cualitativo, es el que se refiere a razones relativamente simples, tales como: diferencia en calidad, mercancías diferentes a la muestra, calidad distinta a la ofertada, mermas, etc.

La experiencia general demuestra que en este tipo de casos el empleo del Arbitraje ofrece casi siempre más favorables resultados que el proceso legal ejecutivo, sobre todo si los árbitros designados son - personas íntimamente relacionadas con el sector en que esté encuadrado el producto. Por ejemplo, si obedece

la disputa a una causa de naturaleza técnica, se puede nombrar como árbitro una persona con las suficientes calificaciones: ingeniero, perito industrial, etc. - Tal ocurriría si se nombrara un técnico para arbitrar en la conformidad o disconformidad de una computadora electrónica, quién tendría que dictaminar sobre la adaptación de la misma al trabajo para que fué contratada.

3.2.- ARBITRAJE LEGAL

Si el asunto es de naturaleza meramente legal, como es el caso cuando se trata de decidir sobre la veracidad, extensión, etc., de un documento o acerca de asuntos de tipo formal; infracción de normas jurídicas, sanitarias, moral, orden público u otros es siempre más conveniente para las partes someter la disputa a la decisión de los tribunales. Proceso que en estos supuestos, según prueba la experiencia general, suele ser más rápido y, consecuentemente, menos costoso, al tiempo que la decisión de los jueces se reconoce como más equitativa y digna de confianza.

3.3.- ARBITRAJE MIXTO

En esta hipotética situación, la desavenencia es motivada por razones de tipo compuesto: Arbitraje Técnico y Legal. Al objeto de lograr una solución más eficaz, más inmediata y más barata se someten las diferencias parcialmente al Arbitraje y a los Tribunales, respectivamente.

Es muy importante a la hora de hacer tal separación cuidar que no existan contradicciones que puedan perjudicar notablemente el resultado final.

De lo expuesto se deduce que no es frecuente que el Arbitraje resulte en ocasiones mucho más costoso que el proceso judicial, sobre todo cuando se trata de desavenencias basadas en operaciones de un gran volumen, que debido a la importancia de las reclamaciones y sumas en juego dificultan considerablemente la decisión final. Ahora bien, puede afirmarse, sin miedo a errar, que normalmente el Arbitraje es más conveniente y menos costoso que un litigio formal.

La Cámara de Comercio Internacional, --
conciente de la gran importancia y trascendencia del -
Arbitraje, ha dedicado una gran atención a su normali-
zación y estudio a escala internacional, llevando a ca-
bo algunas publicaciones:

Règlement de conciliation et d'arbitrage

Guide de l'arbitrage de la CCI

L'arbitrage comercial et la loi dans les
différentes pays.

L'arbitrage comercial internacional et la
Convention de New York

L'arbitrage internacional de la CCI (38)

Este deseo de uniformidad, a que cons--
tantemente venimos aludiendo, manifestado en tantas fa-
cetas del tráfico mercantil universal, no había de ser
una excepción a la regla en el caso del Arbitraje. Mu-
chos son los intentos llevados a cabo en pos de ese ne-
cesario acercamiento de las distintas leyes, de forma
tal que se fundan en una sola aplicable de forma gene-

(38) Idem. Pág. 62

ral. A este respecto cabe destacar la importante tarea llevada a cabo por la Cámara de Comercio Internacional.

La Cámara de Comercio Internacional puso en funcionamiento un Tribunal de Arbitraje, al que dotó de una serie de normas basadas en un Código único, que fueron especialmente concebidas para su aplicación práctica en las desavenencias comerciales de tipo internacional.

Este tribunal goza de un merecido prestigio, conseguido por la rapidez y justeza de sus decisiones. Pueden acogerse a esta facilidad tanto los miembros de la Cámara de Comercio Internacional como los que no lo son. Antes de proceder al Arbitraje, la Cámara de Comercio Internacional se esfuerza por lograr un acuerdo puramente amistoso entre las partes, siendo su actuación en este terreno muy fructífera dado al alto volumen positivo que suele alcanzar en las negociaciones. Si tal intento resultase negativo, selecciona uno o más árbitros para que dictaminen sobre el caso. Generalmente, los árbitros suelen ser perso-

nas con los suficientes conocimientos técnicos de la materia objeto de controversia.

También goza de amplia popularidad internacional el London Court of Arbitration, dependiente de la London Chamber of Commerce, que indudablemente debe el renombre conseguido a la aureola de equidad que suele caracterizar las decisiones de los tribunales ingleses. Muchos comerciantes residentes en países distintos del Reino Unido someten sus desavenencias al Arbitraje de este Tribunal Londinense de Arbitraje.

EJECUCION DEL LAUDO

Una evidente desventaja del Arbitraje, que en ocasiones se pone de manifiesto, es la falta de un Acuerdo Internacional para compeler al cumplimiento del Laudo dictado. ¿Cuál sería la posición de un exportador español que recurriera al Arbitraje y fué se favorable? ¿Cómo podría obligar a la otra parte a acatar el Laudo? No pueden darse ninguna respuesta definiti-

va, rígida y de aplicación general a estos interrogantes sencillamente por que, debido a su carácter internacional, las jurisdicciones implicadas son múltiples y necesariamente distintas. En el plano internacional cabe destacar los Acuerdos Internacionales mencionados a continuación:

Protocolo y Convención de Ginebra.

Al objeto de aminorar el inconveniente comentado anteriormente se concluyeron dos importantes Acuerdos Internacionales en Ginebra:

-Protocolo de Ginebra sobre Cláusula de Arbitraje.

-Convención de Ginebra relativa a la ejecución de Laudos de Arbitraje Extranjeros.

Los países que hasta la fecha han ratificado estos Acuerdos y donde, consecuentemente, son de ejecución mutua las sentencias de Arbitraje, son los siguientes:

Alemania, Austria, Bahamas, Bélgica, -
Burma, Checoslovaquia, Dinamarca, España, Finlandia, -
Francia, Ghana, Gibraltar, Grecia, Guinea Británica, -
Holanda, Honduras Británicas, India, Islas de Barlovento, Falkland, Mauricio y de Sotavento, Israel, Italia, Jamaica, Japón, Kenya, Luxemburgo, Malta, Nueva Zelanda, Portugal, Rumania, Suecia, Tailandia, Tanzania, -
Uganda, Yugoslavia y Zambia. (39)

Convención de Nueva York

Posteriormente, el 10-6-1958, se aprobó en una Conferencia celebrada por las Naciones Unidas - en Nueva York, la "Convención Relativa al Reconocimiento y Ejecución de los Laudos de Arbitraje Extranjeros", cuyo propósito era reunir en un solo documento los dos Acuerdos anteriores, al tiempo que se le imprimían -- ciertas mejoras de orden técnico para una mayor rapidez y efectividad en la ejecución de las sentencias arbitrales. Evidentemente, éste último cuerpo legal -

(39) Imce-Compromex-Adaci. "El Arbitraje Comercial Internacional". México 1982. Pág. 78

aventaja a sus precursores en ciertos aspectos. (40)

(40) Idem. Pág. 81

4.- EL PROCESO JUDICIAL

Cuando agotados todos los medios amistosos posibles no es factible llevar a la parte que incurrió en incumplimiento al convencimiento de que repare el daño causado a la otra parte, no queda más remedio que iniciar Proceso Ejecutivo basándose en el incumplimiento del contrato.

En primer lugar, será conveniente -como tantas veces queda reiterado- que el contrato haya sido establecido legalmente, suscrito en forma escrita y firmado por ambas partes. Sin embargo, y a pesar de ello, se pone aquí de manifiesto la falta de un reglamento común, de un modelo de compraventa y de unos usos y reglas uniformes de aplicación internacional. La solución definitiva, indudablemente, dependería de la aceptación unánime y universal de las Leyes uniformes elaboradas por el Instituto de Roma para la Unificación del Derecho Privado:

-Ley Uniforme relativa a la Venta Internacional de Mercancías.

-Ley Uniforme relativa a la Formalización de Contratos de Venta Internacional de Mercancías.

Por una parte, por las potencias internacionales, lo que marcaría el paso decisivo, y, por otra, por los comerciantes internacionales. Con su empleo se evitaría el inconveniente actual que supone el desconocimiento de la Ley Aplicable al Contrato, así como las diversas interpretaciones, Usos y Costumbres. El dictamen sobre la inobservancia de los términos contractuales habría que buscarlo precisamente en el artículo de estas leyes uniformes, cosa que se lograría felizmente con rapidez y eficacia.

En efecto, en ausencia de una reglamentación común única entran en juego las legislaciones aplicables en la materia en los países de ambos contratantes, lo que hace que el proceso por vía judicial sea, lento y muy costoso. Excepto en el caso de que -

al suscribir el contrato de compra-venta una de las partes haya renunciado expresamente a los tribunales de su jurisdicción, aceptando someterse a los tribunales de la otra parte, siendo en éstos últimos donde debería juzgarse el caso.

El vendedor puede recurrir legalmente --
contra el comprador de dos modos:

a) Sobre la base de un efecto comercial. Tal es el caso cuando se dispone de una Letra de Cambio aceptada o de un cheque personal debidamente protestado. Con estos documentos en regla puede iniciarse el proceso judicial ordinario o ejecutivo.

b) Sobre la base del contrato de compra-venta.- En ocasiones conviene basar el proceso sobre el propio contrato de compra-venta, ya sea por su incumplimiento total o parcial.

Cualquiera que sea el método que adopte el vendedor, habrá de prepararse para un largo y costoso proceso, que no siempre dará los frutos apetecidos por él.

La posición del comprador en caso de procedimiento judicial contra el vendedor es aún más delicada y difícil, no disponiendo de más alternativa que basar exclusivamente el planteamiento del proceso en el contrato de compraventa, según la cláusula o cláusulas que hayan sido incumplidas.

Antes de someter una disputa al procedimiento judicial es muy recomendable asesorarse debidamente por personas impuestas en la materia, cuyos consejos habrán de ser tenidos en cuenta para lograr el fin deseado. Existen abogados que tienen gran experiencia en el campo del Comercio Internacional y que cuentan con contactos profesionales en otros países. Ellos están en mejor situación de finalizar con éxito la demanda judicial debido a su grado de especialización.

Es muy recomendable, desde el mismo momento en que las negociaciones fracasen o se intuya -- que tal camino siguen, el evitar todo intercambio de -- correspondencia con la firma demandada. Una simple -- carta, un dato ingenuo o cualquier otra circunstancia expresada con la mejor buena fe pueden servir al demando de imputación o pueden darle la clave para que -- busque en los recovecos legales algún modo de safarse del cumplimiento.

El mejor camino a seguir estimo ha de -- ser el indicado, a saber, asesoramiento jurídico, es -- decir, delegación del asunto en manos, de un abogado -- local y conferir a éste amplios poderes para solventar el caso. Una vez debidamente impuesto y autorizado, -- será el abogado quién, valiéndose de algún colega suyo residente en el país del demandado, lleve a cabo los -- trámites precisos para que los tribunales dicten sen-- tencia. Es conveniente indicar que el primer estudio a efectuar será el relativo a la solvencia del demando do. Si su patrimonio no es suficiente o si los bienes son muy movibles, puede que la sentencia, aunque favo-

nable, no pueda ser ejecutada por no existir bienes --
suficientes o porque éstos se hubiesen volatilizado an
tes.

El proceso contra el demandado puede --
seguirse:

a) En el país demandado.

Si la sentencia es favorable al deman--
dante, la ejecución no ofrece dificultad alguna, ya --
que serán las autoridades del país del demandado quie--
nes obligarán a éste a cumplirla.

b) En el país del demandante.

Si la sentencia es favorable al deman--
dante y el demandado cuenta en el país de aquél con --
bienes suficientes para materializar la sentencia, el
proceso no representa más dificultades.

La dificultad surge realmente cuando no dispone de bienes en el país del demandante, en cuyo caso la ejecución habrá de ser realizada en el país extranjero (del demandado), valiéndose para ello de la intervención de aquellos tribunales.

EJECUCION DE LA SENTENCIA

Resulta incomprensible como materias tan íntimamente ligadas al tráfico mercantil y tan convenientes a su desarrollo no han recibido de los poderes públicos y de los organismos internacionales la atención que cabría haberles dispensado. Bien es cierto que en algunas ocasiones los esfuerzos para lograr la uniformidad han sido estériles ante las infranqueables barreras del nacionalismo a la ultranza, de los grupos de presión y de tantos y tan variados intereses que corren por los ríos subterráneos de la diplomacia internacional sin que se sepa donde nacen y sin que sea posible, por tanto, detener su cauce. En otras ocasiones, como quedó debidamente expuesto, los resultados fueron fructíferos y sus ventajas no tarda-

ron en dar sus frutos.

No existe ningún acuerdo internacional que sirva para forzar en un país extranjero la ejecución de sentencias dictadas por tribunales nacionales. Es de esperar que en un próximo futuro se celebre una reunión, bajo los auspicios de algún Organismo Internacional, encaminada a lograr un acuerdo uniforme similar en efectos a los logrados en el campo del Arbitraje.

A pesar de lo expuesto suelen admitirse como práctica internacionalmente aceptada dos sistemas ejecutivos:

a) Indirecto:

Sobre la base del juicio local (país del demandante) es preciso realizar nuevo procedimiento legal (país del demandado) con miras a lograr la ejecución de la sentencia.

El segundo juicio se basa en el fundamento del primero más que en los documentos. La atención no suele ser muy eficaz y en ocasiones es bastante lenta. Su costo es mucho más elevado debido a la doble intervención, cuyos resultados no siempre son -- equivalentes.

b) Directo:

Se registra la sentencia en los tribunales del país extranjero donde deberá ser ejecutada, solicitando la colaboración de éstos para compeler su -- cumplimiento directamente al demandado, al igual que -- si de un juicio efectuado en aquéllos tribunales se -- tratase. Este sistema es mucho más rápido, menos costoso y de más ventajoso resultado.

Al objeto de facilitar el proceso algunos países suscriben Acuerdos Bilaterales, por medio -- de los cuales las sentencias dictadas por los Tribunales del país A son ejecutados directamente sobre ciudadanos del país B y viceversa. Estos acuerdos son muy

beneficiosos para los países que los suscriben, pero lógicamente, y debido a su reducida esfera de aplicación, son necesariamente incompletos e imperfectos si se los contempla desde el punto de vista de su aplicación general.

PROCEDIMIENTO DIPLOMATICO

Antes de someter la solución de la disputa a un procedimiento legal es frecuente que el vendedor recurra a la Embajada, Consulado, Cámara de Comercio, Delegación Comercial, etc., de su país establecidos en el del comprador o a similares organismos dependientes del país del vendedor ubicados en su nación, tratando de lograr la intervención semioficial de estas Instituciones.

A este efecto acompañará fotocopia del expediente motivo de querella...(contrato de compraventa, conocimiento de embarque, factura comercial, certificado de análisis, correspondencia cruzada, motivos que alega la otra parte, etc.), junto a una carta por

la que requiere la mediación de la institución a la que se dirige. Estos organismos, y especialmente las Cámaras de Comercio, cuya principal misión es el defender el buen nombre comercial e industrial del país, -- promoviendo las compraventas internacionales, tratarán por todos los medios de inducir al comerciante demandado a que llegue a una solución amistosa con el demandante.

Si se prueba de forma inequívoca que el comerciante nacional demandado es responsable del incumplimiento del contrato, sobre todo en caso de reincidentes, la Cámara de Comercio puede, si lo estima -- oportuno recomendar a las autoridades comerciales competentes de su país, que se le castigue de acuerdo con la ley o que se le suspenda la autorización (carnet) -- de importador --exportador conferida, por un determinado tiempo, salvo que justifique de forma satisfactoria y convincente el motivo que le indujo a quebrantar el compromiso.

La intervención de estas dependencias gubernamentales es más fructífera de lo que a primera vista se piensa. Cuentan con servicios de asesoría, - que orienten a los comerciantes sobre las posibilidades de éxito y sobre la forma de enfocar el asunto para llegar a una solución satisfactoria en las disputas.

Conocen perfectamente el tráfico mercantil del país donde residen, los fundamentos de la ley, la jurisprudencia en la que buscar casos similares y - otros muchos aspectos. Todo ello debido a la privilegiada posición de observadores en que se encuentran.

Sus opiniones y decisiones suelen ser - respetadas, pues los que infringen las condiciones contractuales saben los posibles peligros que para ellos puede suponer su intervención.

Expuestos los procedimientos legales de que pueden valerse los comerciantes para hacer respetar sus derechos del contrato de compraventa queda, naturalmente, a su mejor juicio la elección de uno y --

otro de ellos, según las peculiaridades del caso objeto de controversia. Es de todo punto conveniente buscar el consejo sincero de una tercera persona, que actuando imparcialmente sustituya la intuición tendenciosa propia por su más fría y serena meditación. Poner el asunto en manos de un abogado competente y plantearlo abierta y francamente. No sería, finalmente, descabellado recordar el viejo adagio castellano...!pleitos tengas y los ganes!, procurando conciliarse antes que recurrir al Arbitraje, y confiar en el Arbitraje antes de querellarse, o imás vale un mal arreglo que un buen pleito!.

5.- LEY QUE PROTEGE EL COMERCIO

EXTERIOR EN MEXICO

"México al encontrarse dentro del contexto mundial del comercio ha tenido que armonizar su legislación en torno al citado Comercio Exterior; así, reforma su artículo 131 de la Constitución Política Mexicana adicionando un párrafo segundo por decreto publicado en el Diario Oficial el día 28 de marzo de 1951, en donde se estableció". (41)

El ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación, expeditas por el propio Congreso, y para crear otras así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime --

(41) Quintana Adriano Elvia Arcelia Dra. "El Comercio Exterior de México. Marco Jurídico, Estructura y Política". Editorial Porrúa, S.A. U.N.A.M. - México 1989. Pág. 218

urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquier otro propósito en beneficio del país, el propio ejecutivo al enviar al Congreso el presupuesto fiscal de cada año, sometera a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida. - (42)

Surgiendo así la Ley Reglamentaria de este artículo la cual cuenta con tres capítulos que son:

--Disposiciones Generales

--Restricciones a la Exportación e Importación.

--Inspección y vigilancia, sanciones y recursos administrativos.

(42) Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Editorial Porrúa, S.A. México 1982. Artículo 131

DISPOSICIONES GENERALES

Nos comenta que estas Disposiciones son de orden público de interés general y que el objeto -- del mismo es regular, promover el Comercio Exterior -- así como las facultades del Ejecutivo Federal.

RESTRICCIONES A LA EXPORTACION E IMPORTACION:

Trae medidas de Restricción a la circulación de mercancías por el Territorio Nacional, cuando se deberán tomar medidas de Regulación o Restricción a la Exportación.

INSPECCION Y VIGILANCIA, SANCIONES Y RECURSOS ADMINISTRATIVOS:

Se señala a la Secretaría de Comercio como autoridad competente para sancionar las infracciones a la presente Ley, trae sanciones a prácticas desleales, así como las cuotas compensatorias que sólo admiten el recurso administrativo de revocación.

LEY DE LA COMPROMEX DEL 31 DE DICIEMBRE
DE 1956.

Por Ley del Congreso de la Unión, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 31 de diciembre de 1956, reformada el 31 de diciembre de 1959, se creó la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México, como un Tribunal Permanente, Colegiado y Mixto, encargado de intervenir como conciliador y árbitro, en aquellas reclamaciones derivadas de operaciones de Comercio Exterior en las que sean parte importadores o exportadores domiciliados en la República Mexicana, así como también formular observaciones para la protección del Comercio Exterior de México contra prácticas contrarias a la ética comercial.

Al inicio de sus labores en el año de -- 1959, y de conformidad con lo previsto por el Artículo 4o. del Ordenamiento Legal antes referido, el representante del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., - fué designado Secretario Ejecutivo de la Comisión.

Es así que la Secretaría Ejecutiva de la Comisión, pasó a su nueva adscripción en el IMCE, hasta la desaparición de éste, por Decreto que abroga su Ley, publicado en el Diario Oficial de la Federación - el 27 de diciembre de 1985.

LEY ORGANICA DEL BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C. Y SU REGLAMENTO ORGANICO.

Por Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 20 de enero de 1988, se expidió la Ley Orgánica del Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C., cuerpo de disposiciones que en su Artículo 6o., Fracción XVI, determina para el mismo Banco, - la facultad de actuar como conciliador y árbitro en -- las controversias en que intervienen importadores y ex portadores con domicilio en la República Mexicana.

En el Diario Oficial del 24 de julio de 1986, se publicó el Reglamento Orgánico del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.... que señala en - su Artículo 36, que el propio Banco fungirá como Secre

tario Ejecutivo de la Comisión para la protección del Comercio Exterior de México, a través del representante que designe.

Por acuerdo del Consejo Directivo del Banco Nacional de Comercio Exterior, de fecha 17 de abril de 1986, se acordó la integración del Pleno de la Comisión y la adscripción del personal que integra la Secretaría Ejecutiva de la misma, dentro de la estructura del Banco Nacional de Comercio Exterior, en donde a partir del 15 de octubre de 1986, inició oficialmente sus labores.

ATRIBUCIONES

1).- Formular observaciones para la protección del Comercio Exterior de México contra prácticas contrarias a la ética comercial, sobre la aplicación de las Leyes y Disposiciones en vigor, así como sobre usos conforme a los cuales se realizan las operaciones del intercambio comercial, para trasladar sus recomendaciones a las autoridades correspondientes.

2).- Proponer medidas para contribuir a evitar, contrarrestar, corregir y en su caso sugerir sanciones a prácticas comerciales de empresas o personas públicas o privada, que tengan o puedan tener cualesquiera de los efectos siguientes:

- a) Que extrañen una competencia ruinosa, - desleal o inequitativa.
- b) Que se traduzcan en restricciones injustificadas de la actividad comercial o -- alienten tendencias monopolísticas.
- c) Que lesionen o puedan lesionar o entorpecer el desarrollo de empresas mexicanas en operación o en proceso de constitu--- ción.
- d) Que influyan desfavorablemente sobre las consideraciones y las posibilidades de - venta de uno o más productos mexicanos - de exportación.

- e) Que signifiquen adulteraciones, irregularidades o actos ilícitos que afecten el prestigio del Comercio Exterior del país.
- f) Que obstruyan el desarrollo, la diversificación y la coordinación del Comercio Exterior del país.
- g) Que en general, impliquen violaciones a las Leyes o prácticas usuales en materia de comercio exterior, o den lugar a situaciones contrarias al propósito de estimular, su desarrollo y el fortalecimiento de la cooperación económica internacional.

3).- Intervenir en las condiciones y para los efectos que señala esta Ley, sobre las quejas relacionadas con operaciones de Comercio Internacional en que intervengan importadores o exportadores domiciliados en la República Mexicana y se presenten por ellos o en su contra.

4).- Emitir dictamen sobre las quejas -- relacionadas con operaciones de Comercio Internacional cuando no haya habido sometimiento expreso de las partes al Arbitraje de la Comisión, y cuando haya tal sometimiento, resolver en conciencia dichas quejas, dictando el Laudo que corresponda, caso en el que la Comisión tendrá las facultades de árbitro, fallando según su conciencia.

5).- Proponer a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial la adopción de medidas concretas o de carácter general, que tiendan:

- a) Simplificar y unificar la Legislación sobre Comercio Exterior.
- b) Hacer más expédita la intervención del poder público en materia de Comercio Exterior.
- c) Alentar la cooperación entre los exportadores y los importadores mexicanos, así como entre ellos y el Estado.

6).- Comunicar a la autoridad competente cualquier hecho que pueda perjudicar al Comercio Exterior del país, del que tenga conocimiento, y al Ministerio Público que corresponda, cualquier acto u omisión que pueda entrañar un delito que se persigue de oficio.

DESCRIPCION DE LAS ETAPAS QUE INTEGRAN
LOS PROCEDIMIENTOS DE CONCILIACION, ARBITRAJE Y DICTA
MEN QUE SE TRAMITAN ANTE LA COMPROMEX.

Conciliación.

1.- PRESENTACION DE QUEJA

La Queja es el escrito de reclamación que se presenta, solicitando, la intervención de la COMPRO
MEX para resolver una diferencia de Comercio Exterior, por no existir acuerdo entre las partes.

2.- CONTESTACION DE QUEJA.

Producida la contestación al escrito original de Queja, la Secretaría Ejecutiva cita al quejoso y requerido a la celebración de la junta de avenencia, la que realiza la Secretaría Ejecutiva a fin de conciliar los intereses en controversia.

- a) Si las partes logran conciliarse, se hace constar en el acta los términos y condiciones en que las interesadas ponen fin a su diferencia.

- b) De no conciliarse las partes, se les exhorta manifiesten su sometimiento al Arbitraje de la Comisión y en caso afirmativo, se proceda en el acta a firmar el Convenio Arbitral, salvo que haya cláusula compromisoria en favor de COMPROMEX.

- c) Si las partes no se avienen ni aceptan someterse al Arbitraje de la Comisión, y ninguna solicita se pronuncie el dictamen ni el motivo de la Queja cae en los supuestos del Artículo 2o. de la Ley de COMPROMEX, se dejan a salvo los derechos de las partes para que los hagan valer ante la autoridad que consideren conveniente.

3.- ARBITRAJE

El procedimiento Arbitral procede cuando quejoso y requerido manifiestan expresamente su voluntad de someter la controversia para ser resuelta por la COMPROMEX, bien sea por cláusula compromisoria o por compromiso arbitral y conforme las bases fijadas por las partes para el procedimiento Arbitral.

El procedimiento Arbitral que es instruído por la Secretaría Ejecutiva, concluye con la emisión del Laudo del Pleno de la Comisión.

- c) Si las partes no se avienen ni aceptan someterse al Arbitraje de la Comisión, y ninguna solicita se pronuncie el dictamen ni el motivo de la Queja cae en los supuestos del Artículo 2o. de la Ley de COMPROMEX, se dejan a salvo los derechos de las partes para que los hagan valer ante la autoridad que consideren conveniente.

3.- ARBITRAJE

El procedimiento Arbitral procede cuando quejoso y requerido manifiestan expresamente su voluntad de someter la controversia para ser resuelta por la COMPROMEX, bien sea por cláusula compromisoria o por compromiso arbitral y conforme las bases fijadas por las partes para el procedimiento Arbitral.

El procedimiento Arbitral que es instruido por la Secretaría Ejecutiva, concluye con la emisión del Laudo del Pleno de la Comisión.

4.- DICTAMEN

Se inicia el procedimiento de Dictamen, cuando una de las partes así lo solicita, o cuando a juicio de la Comisión la conducta de una de ellas afecta el Comercio Exterior de México.

El Dictamen que emita la Comisión, en términos de su Ley Orgánica, tiene efectos de opinión, o para sugerir en su caso, sanciones que corresponde aplicar a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de así considerarlo procedente, debiéndose cumplir las formalidades del procedimiento.

¿COMO SE CONVIENE EL ARBITRAJE?

En el Comercio Exterior las contrataciones se vuelven paulatinamente más complejas, de tal manera que al originarse una controversia, muchas veces requieren ser analizadas por especialistas en la materia de que se trate.

Esta especialización se encuentra en el Arbitraje Comercial, el cual pretende principalmente - mantener las relaciones comerciales entre las partes - contratantes, partiendo de las concesiones que mutua-- mente se otorguen la una a la otra.

Consecuentemente, por su importancia en las transacciones mercantiles, el Arbitraje Comercial es factible de preverse, para ello se recomienda in--- cluir en los contratos de exportación o importación que se celebran, una breve Cláusula Compromisoria según el modelo que ha continuación se describe y que servirá - para someter cualquier controversia futura al conoci-- miento de la COMPROMEX.

MODELO DE CLAUSULA COMPROMISORIA

Para la interpretación y cumplimiento de las Cláusulas de este contrato y para la solución de - cualquier controversia que se derive del mismo, las -- partes convienen expresamente en someterse a la Conci-- liación y Arbitraje de la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México, domiciliada en Camino

a Santa Teresa No. 1679-7o. Piso, Colonia Jardines ---
del Pedregal, 01900, D.F.

EJECUCION DEL LAUDO ARBITRAL

El Laudo que emita la Comisión, puede --
ser ejecutado en país extranjero que al igual que Méxi
co sea firmante de la "Convención Sobre el Reconoci---
miento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extran
jeras", aprobada por la O.N.U., en Nueva York, U.S.A.;
el 10 de junio de 1958, promulgada por México según De
creto del 1o. de junio de 1971, publicado en el Diario
Oficial de la Federación el 22 de junio de 1971.

PRINCIPALES ARTICULOS QUE SE DENOTAN EN
LA LEY DE LA COMPROMEX (Comisión para la Protección -
del Comercio Exterior).

ART. 1º.- Se crea un Organismo que se de
nomino "Comisión para la Protección del Comercio Exte-
rior.

ART. 2º La Comisión tiene las siguientes funciones:

1.- Intervenir en las condiciones y para los efectos que señala la Ley, sobre las Quejas relacionadas con operaciones de Comercio Internacional, en la cual intervienen importadores y exportadores domiciliados en la República Mexicana y que se presentan por ello o en su contra.

2.- Emitir Dictamen sobre las Quejas a que se refiere la fracción anterior, cuando no haya habido sometimiento expreso, resolver en conciencia dichas quejas dictando el Laudo que corresponda, en este último caso la Comisión tendrá la facultad de árbitro y por lo mismo, fallará según su juicio.

ART. 12° Las Quejas a que se refiere el número 1 de la fracción II del Artículo 2° deberán presentar a la Comisión por escrito una relación detallada de los hechos que las motiven, y recibida la Queja, la Comisión, por conducto del Comité Permanente, citará a los interesados a una junta de aveniencia en la que se tratará de que lleguen a un arreglo satisfactorio, y en el caso, de que se cumplan las obligaciones contraídas, si de está junta no se resulta una solución, entonces las partes se someterán de una manera expresa al Arbitraje del Comité mencionado.

En el caso de que los interesados que residen fuera de esta Capital, la Comisión, por conducto del Comité citado, les pedirá por escrito todos los datos concernientes a la Queja, pudiéndose auxiliar en estos casos, de las autoridades tanto estatales, o municipales como federales.

ART. 13° Cuando haya sometimiento al Arbitraje, se concederá a la demandada un plazo prudente para que conteste el escrito inicial o bien el nuevo - que se haya presentado para dicho Arbitraje. Producida la contestación o vencido el término correspondiente sin que se presente la misma, se fijará un plazo - adecuado para que se ofrezcan y rindan pruebas limitadas a los hechos objeto de la Queja. La resolución o Laudo será obligatorio y ejecutable ante los Tribunales competentes.

ART. 14° Cuando no haya habido sometimiento expreso de las partes al Arbitraje, y existe - Queja de alguna de ellas, o cuando sin existir Queja - por parte de la Comisión debe intervenir por tratarse de ninguna materia a que se refiere el Artículo 2° , - se desahogará el procedimiento descrito en los Artículos anteriores hasta su terminación.

VII.- REGLAMENTACION

La Cámara de Comercio Internacional en su preocupación para facilitar las transacciones de Comercio Internacional, ha reglamentado el uso de los -- Créditos Documentarios, a través de una publicación -- que contiene 55 artículos.

Dicha reglamentación es mundialmente respetada y manejada por los Bancos. Los Créditos Documentarios, en su manejo en si están sujetos a "Los -- Usos y Reglas Uniformes para Créditos Documentarios, -- revisión 1983, folleto 400 de la Cámara de Comercio -- Internacional de París, Francia".

Así mismo en México estas operaciones están sujetas a la "Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito".

Por otro lado, el comprador al solicitar la emisión de un Crédito Documentario a algún Banco, -- este se obliga con la institución de acuerdo a la "Ley

Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito" y el "Código Civil".

Además en materia de aseguramiento la - "Ley General de Instituciones de Seguro", hace referencia a los Créditos Documentarios y también las "Disposiciones del Control Cambiario", restringuen el uso de anticipos.

Por otro lado el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. quién en su Ley Orgánica determina que el Banco tiene la facultad de actuar como conciliador y árbitro, en las controversias en que intervienen importadores y exportadores con domicilio en la República Mexicana.

En el Diario Oficial del 24 de julio de 1986, se publicó el Reglamento Orgánico del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., que señala en su Artículo 36, que el propio Banco fungirá como Secretario Ejecutivo de la Comisión para la Protección del -

Comercio Exterior de México, a través del represen---
tante que designe.

De igual manera encontramos su regula---
ción en nuestra suprema Ley "Constitución Polftica de
los Estados Unidos Mexicanos", en su Artículo 131, de-
rivando del mismo la Ley Reglamentaria en materia de -
Comercio Exterior.

VIII.- RESUMEN

Para toda transacción es de suma importancia los factores del Crédito y el de la financiación, ya que cuando el comprador y el vendedor no tienen suficiente capacidad financiera, necesariamente recurren a un Crédito, para realizar las transacciones pactadas en el Contrato, siendo que además es el instrumento básico de las transacciones internacionales, y al conocer los tipos de Créditos sabrán seleccionar el que más seguridad y ventajas ofrezca para la operación.

Uno de los medios de pago Internacional es el Crédito Documentario, el cual por ser el más seguro y perfecto es el de mayor uso para los compradores o vendedores de distintos países.

En el Crédito Documentario intervienen tres partes que son: El Vendedor, el Comprador y el Banco Emisor, pero es el caso de que el Crédito Documentario Indirecto existe la intervención de algunos

otros Bancos como serían el Ordenante, Confirmante, No tificador Aceptante, Pagador, en tal caso es conveniente saber quién exige entrega y quién examina los documentos que se hayan estipulado en el Contrato.

También el de saber cuales son los documentos más importantes y cuales serían los Documentos de Transporte, Documentos de Seguro y Documentos de Información, dentro de los Documentos de Información se consideran las Facturas Comerciales, Facturas Cónsulares, Certificado de Análisis, Certificado de Conformidad, etc.

El tener en cuenta la clasificación del Crédito Documentario, también nos proporcionara un criterio sobre cual optar y cual nos ofrece más seguridad - de todas las clasificaciones del Crédito Documentario.

De igual modo saber como se debe requisitar un Crédito Documentario de Importación ante algún Banco, usando un machote de una Institución Nacional - de Crédito, como ejemplo del mismo.

En el caso de caer en el incumplimiento hay que conocer a que medios hay que recurrir, en el caso del comprador o del vendedor, ya que éstos pueden recurrir al arreglo Voluntario Amistoso, al Arbitraje y al Proceso Judicial.

Para el caso de México existe un organismo para la protección del Comercio Exterior, que es la COMPROMEX (Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México).

Los Créditos Documentarios por lo tanto:

-Son un arreglo de los Bancos para liqui-
dar transacciones de Comercio Exterior.

-Proveen una forma de seguridad a las par

tes involucradas.

- Aseguran un pago toda vez que los términos y condiciones sean cumplidas.
- Implican que el pago, para tal efecto, - esta basado única y exclusivamente en -- los documentos, más nunca en la mercan-- cía o servicios involucrados.
- Son un instrumento para financiar compras de mercancía extranjera.
- Pueden ayudar al Banco Emisor para garan-- tizar Financiamiento al importador y mo-- nitorar su uso.
- Son una forma efectiva de traer un ele-- mento de confianza y seguridad a las - transacciones para las partes comercia-- les.

**-Constituyen un instrumento rutinario para
exportadores que aseguren su pago.**

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

- 1.- CERVANTES AHUMADA, RAUL
"DERECHO MERCANTIL 1er. CURSO"
Editorial Herrero, México 1986

- 2.- ENCICLOPEDIA JURIDICA OMEBA. TOMO III
Argentina 1979

- 3.- QUINTANA ADRIANO, ELVIA ARCELIA
"EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO. MARCO JURIDICO
ESTRUCTURA Y POLITICA".
Editorial Porrúa, S.A., México 1989

- 4.- QUINTANA ADRIANO, ELVIA ARCELIA
"EL SEGURO DE CREDITO DE EXPORTACION EN MEXICO"
Boletín Mexicano de Derecho Comparado No. 67
Editado por el Instituto de Investigación Jurídica.

- 5.- BAUCHE GARCIADIEGO, MARIO
"OPERACIONES BANCARIAS DE MEXICO"
3ra. Edición, México 1978

- 6.- PEREZ SANTIAGO, FERNANDO V.
"SINTESIS DE LA ESTRUCTURA BANCARIA Y DEL CREDITO"
México 1978

- 7.- DE PINA VARA, RAFAEL
"DERECHO MERCANTIL MEXICANO",
Editorial Porrúa, S.A. México 1986

8.- KOSOLCHYK BORIS

"EL CREDITO DOCUMENTARIO EN EL DERECHO AMERICANO"
Ediciones Cultura Hispanica, 1973

9.- HENRI CAPITANT

"VOCABULARIO JURIDICO"
Edición Depalma. Buenos Aires, 1961

10.- C.C.I.

"GUÍA PARA LAS OPERACIONES DE CREDITO DOCUMENTARIO"
París I.C.C. Servicios 1978

11.- RUIZ VILLALBAZO, RAYMUNDO

"CREDITOS Y COBRANZAS INTERNACIONALES"
I.P.N. México 1986

12.- BANCA CONFIA, S.N.C.

"MANUAL DE CREDITO DOCUMENTARIO"
México, 1989

13.- EDWIN PYATT EDUARD

"LOS MERCADOS INTERNACIONALES".
Edición Hispano Europa, Barcelona 1972

14.- MERCADO H. SALVADOR

"COMERCIO INTERNACIONAL II"
Centro de Investigaciones para el Desarrollo
de México, 1986

15.- OPPENHEIM PETER K.

"EL IDIOMA DE LAS FINANZAS INTERNACIONALES"
Edición Banca y Comercio. México 1980

- 16.- GILBERTO VILLEGAS CARLOS
"EL CREDITO BANCARIO"
Edición Depalma, Buenos Aires 1988
- 17.- SAGAHON HERVERT HOMERO
"MANUAL PRACTICO DE COMERCIO EXTERIOR"
1ra. Edición Dofiscal Editores, 1986
- 18.- FASCICULO 5o. E.S.C.A. (IPN) Publicaciones
Sade, México 1982
- 19.- EL ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL IMCE-COMPROMEX
ADACI. México 1982
- 20.- LEY GENERAL DE TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO
Edición Porrúa, S.A. México 1989
- 21.- LEY DE CREDITO DE SEGURO"
Editorial Porrúa, S.A. México 1989
- 22.- LEY REGLAMENTARIA DEL SERVICIO PUBLICO DE
BANCA Y CREDITO"
Editorial Porrúa, México 1989
- 23.- CODIGO CIVIL
Editorial Porrúa, México 1989
- 24.- REGLAS UNIFORMES PARA COBROS
Folleto 322, Publicación de la Cámara de Comercio
Internacional, París 1983

**25.- REGLAS Y USOS UNIFORMES RELATIVOS A LOS
CREDITOS DOCUMENTARIOS.
Publicación 1983, Folleto 400**

**26.- CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADOS
UNIDOS MEXICANOS
Editorial Porrúa, S.A. México 1982**