

5
20j

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES



**LA CARTA DE CREDITO COMO INSTRUMENTO DE
PAGO EN LAS EXPORTACIONES MEXICANAS.**

T E S I S A

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES**

P R E S E N T A :

MARIA ALVAREZ AVILA

ASESOR: LIC. ILEANA CID CAPETILLO

MEXICO, D. F.

1996

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Agradecimientos:

A mi madre , Catalina Alvarez, en nombre de tu recuerdo y por toda tu enseñanza , con admiración.

A mi mamá, Carmen Avila por tu dedicación y cariño, Gracias.

A mi padre, Ernesto Alvarez y mi hermana , Gabriela Alvarez, por su constante apoyo.

Un especial agradecimiento a la Prof. Ileana Cid Capetillo y al Prof. Roberto Peña, por su colaboración en la elaboración del presente trabajo.

Indice

Introducción	p.1
1. Las exportaciones mexicanas	p 4
1.1 Características y retos de los exportadores mexicanos	p 6
1.2 Exportaciones: petroleras y no petroleras	p 9
1.3 La cobranza oportuna dentro de las exportaciones	p 11
2. Los medios de la cobranza	p 14
2.1 Instrumentos de pago	p 15
2.2 La carta de crédito	p 20
3. La empresa exportadora y la carta de Crédito	p 30
3.1 Utilización de la carta de crédito dentro la empresa	p 31
3.2. P.M.i Comercio Internacional S.A. de C.V.	p 36
Conclusiones	p 44
Bibliografía	p 47

Introducción

La evolución dentro del comercio internacional, la interdependencia de los mercados, así como la necesidad de buscar en otros países distintas materias primas, productos terminados y de consumo para complementar nuestro mercado interno, son algunas de las razones del desarrollo creciente del comercio internacional.

Cabe señalar que hoy los mercados son totalmente dependientes, y el proceso productivo se ha dividido de tal manera que la especialización es una cualidad importante para los competidores internacionales.

México, se ha visto envuelto en este proceso, y por ello ha incrementado sus relaciones comerciales con el resto del mundo, ésto ha adquirido tal importancia, que la concertación de acuerdos comerciales es hoy uno de los temas centrales dentro de las relaciones exteriores de nuestro país. Con ello se buscan mejores ventajas, no sólo arancelarias, sino negociadoras, la presencia de los bloques en el mundo del comercio exterior es en la actualidad una obligación que nos da ventaja. Sin embargo, todo esto tiene un precio el cual no es tan fácil de pagar, ya que la apertura nos obliga a ser más productivos, incrementando calidad y servicio.

Dentro de este mundo del comercio internacional, los exportadores mexicanos contribuyen con ingresos monetarios para nuestro país, así como logrando su especialización en algunas ramas cubriendo la demanda externa.

Las exportaciones mexicanas son pocas y con poco valor agregado, sin embargo, podemos encontrar algunas producciones ventajosas como en la agricultura, en la maquila y, por supuesto, en las petroleras.

Un apartado definitivo dentro del proceso de comercialización de productos es la negociación y dentro de ella el pacto de condiciones y ventajas para el comprador y el vendedor. La forma de pago es uno de los elementos que siempre se debe tomar en cuenta en una transacción, por lo tanto resulta relevante estudiar algunas de las posibilidades que tienen los exportadores mexicanos dentro de la gama tan extensa de formas de pago.

Dentro del presente ensayo procuraremos dar una visión rápida de las exportaciones mexicanas, así como sus principales divisiones, tales como la petrolera y la no petrolera. Así mismo, expondremos las diferentes formas de pago de mayor uso en las negociaciones comerciales para una cobranza efectiva y oportuna. Cabe resaltar, que si bien el comercio internacional puede realizarse sin planeación alguna, como en el pasado, hoy en día resulta riesgoso y poco ventajoso no tener una planeación global del negocio y, dentro de ésta, las formas de pago resultan primordiales.

Resaltaremos la importancia de un instrumento bancario, utilizado en la mayoría de los países del mundo, que entra en las prácticas bancarias, financieras y empresariales a nivel internacional: la carta de crédito. La definiremos y trataremos de dar una visión global de sus características. Asimismo se señalará el objeto de su utilización y el modo de empleo que debe tener dentro de la empresa.

Finalmente, hablaremos de un ejemplo concreto donde la utilización de la carta de crédito es de gran importancia, haciendo referencia a la empresa P.M.I. Comercio Internacional S.A de C.V.

Tomando en cuenta la crisis financiera y productiva por la que la mayoría de los países están pasando, es muy importante conocer cuáles son los instrumentos y herramientas que nos pueden apoyar en la búsqueda de mejores oportunidades dentro del comercio internacional, ya que sólo

con el conocimiento creciente de los mercados, de los beneficios financieros y los medios de comunicación podremos llegar a un mejoramiento de nuestras exportaciones, tratando de minimizar los riesgos.

1. Las exportaciones mexicanas

El siglo XX ha visto nacer y evolucionar diversas teorías dentro del comercio internacional, hoy las que causan una gran polémica son el globalismo y el regionalismo.¹

El proceso de complementariedad entre las economías se ha convertido en un elemento necesario para el desarrollo de los países. Los procesos de especialización, de la división del trabajo fueron caminos que lograron una mayor competitividad y productividad a nivel internacional. Paralelamente a estos acontecimientos, se dieron las nuevas teorías del comercio internacional, las cuales fueron posibles gracias al desarrollo de la tecnología y la investigación.

Hoy en día se requiere de mayor fluidez y facilidad en el comercio internacional. La creación de bloques aparece como un desvío a este intercambio, ya que engloba intereses comunes en grupos de países. Con ello, algunos pensarían que existe un regreso hacia el proteccionismo, ya que se engloban intereses ya no de una sólo país, sino de un grupo que se enfrenta unido en ciertas políticas comerciales y arancelarias al resto del mundo para lograr una mayor complementariedad entre ellos y ser más fuertes al luchar en común por un lugar más sólido en la competencia comercial.

Sin embargo, lejos de ser así, el regionalismo no es sino un paso necesario para llegar al globalismo, con mayores entendimientos en la negociación y con mejores resultados en un comercio sin fronteras. Por lo

¹ Entendemos por Regionalismo el proceso que se genera en una misma región que firma uno o varios acuerdos comerciales para su beneficio.

Entendemos como globalismo el proceso en el cual se busca una liberalización de aranceles, políticas comerciales, económicas con libre tránsito de mercancías y personas entre distintos países, regiones o bloques.

anterior, la mayoría de los países del mundo se han visto obligados a promover la Internacionalización de su economía y por ende la apertura comercial.

Las negociaciones de bienes y servicios con el exterior se han convertido en parte medular del comercio exterior, respondiendo a la demanda actual de modernización y rapidez dentro de éste.

Para lograr una buena relación comercial de intercambio de mercancías se requiere una modernización de la planta productiva, ser eficaces y competitivos, lo cual permitiría competir en el exterior con menores limitaciones.

Dentro de un mundo global donde la complementariedad de los mercados es cada vez más necesaria y los parámetros para elegir tanto a un proveedor como al cliente son mayores por el riesgo que implican, debemos considerar que no pueden ser totalmente conservadores, es necesario ir más allá, cruzar fronteras y arriesgar un capital para poder obtener ganancias y conquistar mercados.

Un rubro muy importante en la economía es el de las exportaciones. Podemos definir las como las ventas que realiza un país al exterior. Las exportaciones que mayor valor agregado tienen, y por ende aportan mayores ingresos, son las de los productos terminados, sin embargo sólo algunas economías tienen la infraestructura interna para fabricarlos.

Es necesario mencionar que no todas las empresas pueden permitirse márgenes elevados de riesgo en la pérdida de la inversión, como lo hacen las de grandes capitales norteamericanos o europeos, ya que éstas utilizan sus coberturas de riesgo para asumir toda la parte de pérdida de la operación.

En nuestro país sólo algunas empresas pueden permitirse el riesgo en sus capitales, ya que la gran mayoría tienen restricciones monetarias en el

flujo de efectivo, y por lo tanto tienen que evaluar las posibilidades de vender con una garantía crediticia. Las que tienen un capital de riesgo cuentan con mayores ventajas, pues realizan operaciones con mejores posibilidades en la negociación y el movimiento de mercancía. Sin embargo, para no arriesgar todo el capital de la empresa en algunas transacciones con contrapartes poco recomendables es usual la utilización de una garantía bancaria.

Las exportaciones para un país son un rubro que refleja estabilidad cuando aparecen en la balanza comercial con cifras positivas y descontrol o dificultades cuando se obtienen resultados negativos, es por ello que son un punto fundamental en la economía de cualquier país y México no es la excepción.

Dada la relevancia de las exportaciones dentro de la comercialización mundial y la retroalimentación que se da cuando la balanza de pagos es positiva en ese apartado, procuraremos definir las características de los exportadores mexicanos, así como los principales rubros y la trascendencia de contar con un pago garantizado y realizado de manera oportuna.

1.1 Características y retos de los exportadores mexicanos

México se caracteriza por ser un país con una industria poco desarrollada, sin embargo ha logrado tener una presencia en ciertos productos, aunque posean un valor agregado bajo.

La apertura económica seguida en el sexenio del Presidente Salinas de Gortari marcó una pauta destacada en el comportamiento de las exportaciones mexicanas y en el desarrollo de las mismas, por lo tanto observamos un incremento de las exportaciones no petroleras a partir de

1992, resultado de las políticas económicas y monetarias que comenzaron su integración a la vida económica del país a partir de 1988. Así, podemos observar que las "exportaciones manufactureras se incrementaron en 17.7 por ciento representando el 80.3 por ciento de las ventas totales al exterior"²

En el sexenio 1988/1994, las exportaciones recibieron estímulos que le permitieron crecer y especializarse. En efecto, las políticas monetarias de deslizamiento paulatino del dólar y de control de cambios ayudó a una estabilización de los empresarios, quienes pudieron pensar en endeudarse o mantener ritmos de producción estables, sin tener que cambiar demasiado su presupuesto. El decremento inflacionario fue otro factor muy importante que durante este periodo permitió planear un negocio con mayor duración.

Por otro lado, se logró un notable desarrollo de las empresas maquiladoras, que aunque surgieron en México alrededor de mediados de los sesenta, fue durante la última década cuando se les apoyó con mayor fuerza para que lograran un beneficio dentro del apartado de exportaciones.

Se obtuvo una gran evolución en todas las empresas maquiladoras, como en material de transporte, automóviles, manufacturas con elementos minerales (como el vidrio, la loza y la porcelana), productos textiles, productos basados en componentes plásticos y caucho, así como equipos, aparatos eléctricos y electrónicos. La maquiladora en México resultó una actividad esencial dentro de la inserción de partes y componentes mexicanos en productos de calidad terminados, lo cual dio un gran impulso a este tipo de exportaciones.

Los productos de manufactura y de las maquiladoras son una fuente de ingresos que ha ido creciendo en volumen y valor. El esquema de la

²Luis Angel Mungula, Compendio de datos y estadísticas 1994, México, Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, Departamento de estudios económicos de la gerencia de comercio interior, 1994, pp. 122

maquiladora se ha reproducido en distintos puntos de nuestro país y la aceptación del producto que ahí se fabrica ha tenido gran éxito por ser competitivo en precio y calidad.³

Las ventas de los productos de índole agrícola también tuvieron un incremento, sobre todo las de jitomate, ganado en pie y tabaco. Asimismo, existen actividades agropecuarias de exportación de animales vivos, donde tenemos buenos mercados. Sin embargo, dentro de esta rama México no lleva la batuta de la exportación, sólo ocasionalmente y sobre todo con Estados Unidos ya que contamos con ciertos liderazgos temporales en algunos productos, aunque no es una constante.

Por otro lado, las exportaciones petroleras decrecieron, ya que la caída del precio del petróleo disminuyó los ingresos que por este rubro se obtenían.

El año de 1994, sin lugar a dudas fue la culminación de estas políticas estabilizadoras, pues se reflejaron resultados positivos dentro del sector externo y en específico en las exportaciones, " el valor total de las exportaciones de mercancías creció 17.3%, la tasa anual más alta registrada para ese concepto en los últimos siete años"⁴

No obstante, nos hemos quedado en un desarrollo mediano en cuanto a la exportación y seguimos recibiendo más productos con mayor costo de los que enviamos.

³ Cf. Salvador Mercado H, Comercio Internacional II, 2a.ed, México Editorial Limusa, 1993, pp. 18-24.

⁴ *La evolución de la economía mexicana* en Revista Comercio Exterior, Vol.45, Núm 5, México, mayo de 1995, Bancomext, pp.420-424

1.2 Exportaciones petroleras y no petroleras

La composición de las exportaciones mexicanas contempla dos grandes divisiones: por una parte las no petroleras y por otra las petroleras.

Un renglón destacado dentro de las exportaciones mexicanas es el petrolero, donde México mantiene una posición relevante en América, y un nivel respetable en el mundo.

Las ventas petroleras son un apartado estable en nuestra balanza de pagos, el nivel de exportaciones en cuanto a volumen se mantiene constante, sin embargo, la caída del precio del petróleo nos ha hecho desear que éste llegue a más de 35usd/por barril. No obstante, la esperanza de recuperar todo el déficit de nuestra balanza comercial a través de las ventas petroleras ya no es, hoy, más que una ilusión. Si bien el petróleo mexicano ha desarrollado buenos mercados, debemos enfatizar que la mayoría de nuestras ventas se dirigen a Estados Unidos y "según proyecciones de Petróleos Mexicanos (Pemex), el 42% de la producción total de crudo mexicano "5 tendrá en 1996 como destino ese mercado, esto no sólo por la posición geográfica y las relaciones comerciales de carácter bilateral, sino porque la oferta de petróleo ha sido mayor y más confiable, por lo tanto México ha tenido que "girarse" hacia su vecino del norte. No hay que olvidar que en 1994, las exportaciones petroleras " se redujeron en 10.7 por ciento, lo que reflejó una caída de 12.6 por ciento en el valor de las exportaciones de crudo y un aumento de 5.2 por ciento en las de petrolíferos; lo anterior por la debilidad del mercado internacional del crudo."6

⁵ "Para EU, el 42% del crudo mexicano de exportación en 1996," en El Economista, México, 15 de enero de 1996.

⁶ Munguía, op.cit pp.-119-131

A pesar de ello las exportaciones petroleras de México han tenido una evolución interesante, se busca mayor oportunidad de desarrollar mercados con el objetivo de tener presencia en ellos y asegurarse un negocio estable.

Pemex ha canalizado su comercio exterior a través de una subsidiaria cuyo nombre es P.M.I. Comercio Internacional S.A de C.V., en muchas partes conocida como Petróleos Mexicanos Internacional, esta empresa se encarga de realizar exportaciones e importaciones por cuenta y beneficio de Pemex, concentrando todo el contacto con el exterior.

Las exportaciones petroleras, sin bien han decrecido en millones de dólares por el precio que es inestable, estando durante largos periodos a la baja (y súbitamente repuntando), han tenido un muy pequeño descenso en volumen, del orden del 2.3% entre 1994 y 1995⁷, pero se han hecho más efectivas, con un mejor resultado en la cobranza y una estrategia que permite mayores ambiciones.

Comparando la evolución entre las exportaciones petroleras y no petroleras en los últimos dos años, podemos decir que la evolución de las no petroleras ha sido más efectiva en cuanto a su desarrollo, pues si comparamos su crecimiento podemos decir que las no petroleras tuvieron un mejor rendimiento de enero a noviembre de 1995, aportaron el 89.5 por ciento del total, 1.7 unidades porcentuales más que en el mismo lapso de 1994; en contraste, la participación de las ventas al exterior del petróleo crudo disminuyeron 1.6 puntos, al contribuir con el 9.3 por ciento en el periodo de referencia,⁸ sin embargo el monto en millones de dólares de las exportaciones petroleras mantiene su importancia.

⁷Cf. *Indicadores del sector externo*, cuaderno mensual Banco de México no. 160, México Dirección general de investigación económica, enero-julio de 1995

⁸"Interesa exportación de gas", en *El Nacional*, México, 10 de enero de 1996

El tener un volúmen de divisas constante correspondiente al petróleo es una seguridad dentro de la economía mexicana, sin embargo su mercado estratégico resulta difícil de manejar y las políticas crediticias deben ser estrictas con el fin de asegurar el pago.

1.3 La cobranza oportuna dentro de las exportaciones

Cabe señalar que uno de los graves problemas para las exportaciones mexicanas es la falta de conocimiento del exportador del mercado al cual se puede dirigir, por lo que emprende un camino desconocido, donde lleva una desventaja desde el principio. Sólo las grandes empresas mexicanas con una administración preparada enfrentan con éxito la difícil tarea de exportar. Es interesante remarcar que podemos hacer una distinción dentro de los exportadores mexicanos: aquéllos que cuentan con capital o con préstamos garantizados por sus estados financieros y preparación para finiquitar de manera favorable su operación de venta al exterior y aquéllos que tienen dificultades para obtener préstamos o líneas de crédito y no tienen totalmente claro lo que significa emprender una tarea de exportación.

Dentro de las transacciones comerciales es un problema mayor el obtener créditos para la pre-exportación ya que tienen que ser garantizados y son poco factibles para empresas pequeñas, como muchas de las que existen en México.

Debemos resaltar que si bien el problema del crédito sólo es un obstáculo para algunas empresas, el de una cobranza oportuna es una preocupación de todas aquéllas que exportan.

El buscar mercados nuevos, mejores oportunidades para la venta de los productos, así como el obtener mayores ganancias monetarias y conquistar mercados representa un riesgo fácil de correr, pero difícil de realizar. Cuando se pacta una operación comercial se debe tener en cuenta el riesgo del país al que vamos a llevar nuestra mercancía, así como el que puede representar nuestro país para ciertas contrapartes, tenemos que evaluar nuestra oportunidad de hacer un buen negocio, de obtener una buena ganancia y, sobre todo, de poder garantizar nuestro cobro de manera oportuna y minimizando el riesgo.

Generalmente, cuando emprendemos un negocio tenemos que planear la operación desde el principio hasta el final. Normalmente se tiene idea de que lo único que se debe tomar en cuenta para empezar es encontrar a una empresa que quiera comprar el producto que estamos ofreciendo, sin embargo este es sólo el primer acercamiento. Posteriormente y siguiendo con los lineamientos de riesgo internos se tiene que evaluar al cliente, su posición en el mercado, sus estados financieros, su comportamiento a nivel internacional. Para ello, existen agencias de noticias e información, así como reportes de instituciones financieras. Sin embargo, la situación de la empresa importadora de nuestro producto, será definitiva con el estudio de sus finanzas.

El proceso que describo debería ser una disciplina de toda aquella empresa que quiera exportar, pues ésto da un mayor conocimiento de la empresa a que nos enfrentamos y por ende nos permite analizar el riesgo que tenemos, así como los términos en los que le podemos vender.

Desafortunadamente no todas las empresas pueden hacer este un análisis financiero para minimizar el peligro de una compra-venta, pues esto supone recursos para contratar los servicios de agencias especializadas y de personal para llevar a cabo el análisis. Por lo tanto, es imperativo contar con la información proporcionada por instituciones financieras dedicadas al apoyo del comercio exterior, aunque la precisión no será la misma.

Una vez que se ha realizado este estudio se podrá definir de qué manera se tiene que garantizar la operación. Si nuestra contraparte es una empresa seria, de la cual sus ventas y su solvencia no pongan en riesgo nuestra cobranza podremos permitirle el pago mediante una transferencia bancaria directa, sin tener mayor garantía que el contrato de compra-venta.

Sin embargo, este no es el caso de todas las empresas, ni de todos los países, por lo tanto existen otra clase de instrumentos que garantizan nuestras operaciones, como una garantía bancaria sustentada en una línea de crédito con nuestro cliente, nos referimos a un garantía que se establece con un banco de primer nivel y basada en dos líneas de crédito, la de la empresa exportadora y la de la empresa importadora, esto se denomina *silent confirmation*. Por otra parte, podemos hacer referencia a un instrumento financiero, hoy muy conocido, y al cual se recurre mucho dentro del comercio internacional y es la carta de crédito.

Estos son sólo algunos de los instrumentos que pueden garantizar nuestras exportaciones minimizando el riesgo de una cobranza tardía.

2. Los medios de la cobranza.

Las transacciones comerciales contienen diversos puntos donde vendedor y comprador deben estar de acuerdo, tales como: el producto o el servicio que se va a vender, los términos del contrato, las condiciones de venta o entrega, la documentación requerida, el seguro y los términos de pago. De manera rápida enumeramos lo que resulta más importante en un primer momento de la transacción. Tanto vendedor como comprador tratarán de no adquirir responsabilidades que no podrán cumplir, asimismo buscarán alguna ventaja.

El exportador debe asegurarse de que tendrá el pago en el plazo pactado, tratando de cumplir lo más pronto posible con la entrega de los bienes o servicios, asimismo procurará acordar que se le pague a plazos reducidos para no darle demasiado crédito al comprador, así como escoger una moneda y un banco de su conveniencia para el pago de su producto.

Generalmente, en las transacciones internacionales existen diferentes plazos para el pago, así como distintas formas de hacerlo. Por la parte del exportador, los plazos pueden dividirse en tres grandes tipos:

-El pago por adelantado, el cual se requiere fundamentalmente cuando se necesitan fondos para financiar la producción y/o servicios, y no se cuenta con un crédito para continuar, asimismo esta clase de pagos se otorgan a clientes que no tienen ninguna solvencia, por lo tanto se les requiere el pago para poder entregarles la mercancía.

-En segundo término está el pago en el momento del embarque o de rendir el servicio que se vende, con esto se asegura el pago de la mercancía en el momento que se le entrega el bien o servicio al importador, con ello evitamos cualquier clase de financiamiento que la empresa

exportadora no pueda dar, o no pretenda dar, por la inversión adicional que implicaría, hablamos de un intercambio puro.

-En tercer lugar podemos mencionar el pago posterior al embarque o a que se rinde el servicio, el plazo es determinado y en estos casos se tiene de por medio una garantía, o bien se le tiene confianza al comprador para otorgarle un plazo para realizarlo. Generalmente estos plazos se dan cuando existe una travesía de la mercancía o bien cuando la solvencia de la empresa exportadora puede soportar un crédito de esta magnitud.

2.1 Instrumentos de pago.

Existen distintos instrumentos de pago o formas de pago de uso a nivel mundial, aunque para el objetivo de este trabajo la carta de crédito es la fundamental, consideramos necesario revisar, aún cuando sea someramente, las más utilizadas dentro del comercio exterior.

*Pago por adelantado*⁹: en esta modalidad el vendedor pone los fondos en una cuenta o a disposición del vendedor, antes de iniciar el embarque o las entregas o bien antes de realizar el servicio que se pretende dar. Este tipo de pago es aconsejado cuando otros métodos son caros o bien cuando el exportador no pretende correr riesgo alguno. Generalmente se utiliza cuando se requieren adelantos para poder seguir con la fabricación, este es el caso de productos muy especializados, sobre todo hechos bajo pedido. Otro supuesto es cuando existe un riesgo directo para el exportador, ya sea porque no se puede confiar en la seguridad de pago del comprador, o bien

⁹Cf. *Guía para las operaciones de crédito documentario*. París, Cámara de Comercio Internacional, ICC Services S.A R.L., 1980, pp.5

porque se le vende a un país o empresa con problemas ya sea económicos o políticos.

En esta forma de pago la ventaja absoluta la tiene el exportador, ya que tiene su cobro seguro y podrá disponer de él para su proceso productivo ya que tendrá solvencia. El importador en este caso tiene que confiar plenamente en la seriedad y cumplimiento del exportador, pues esperará le suministre lo pactado, de acuerdo con los términos del contrato, en tiempo, con la calidad y cantidad contratada.

Otra forma de pago muy común es la *cuenta abierta*,¹⁰ que consiste en un arreglo entre comprador y vendedor, en el cual se pacta la entrega la mercancía previo al depósito del dinero en la cuenta del vendedor, el plazo que transcurra para recibirlo dependerá de la negociación. La cuenta abierta es un crédito que le da el vendedor al comprador, fijando una fecha de pago sin ningún documento negociable, ni garantía, únicamente con el contrato de compra-venta. El vendedor en este caso debe tener una absoluta confianza en el comprador, pues le da a éste la mercancía, confiando en que recibirá el pago en la fecha acordada, asimismo se arriesga a cualquier eventualidad política o económica que pueda interferir en la recepción del pago. Cabe mencionar que antes de que el exportador decida pactar una transacción mediante una cuenta abierta (o transferencia bancaria directa), la empresa debe establecer ciertas políticas crediticias y financieras, para tomarlas como base en el criterio de evaluación de las empresas sujetas de tener una cuenta abierta o crédito abierto. En el "riesgo empresa" que se tiene que afrontar, también se debe evaluar el país al que pertenece la empresa ("riesgo país").¹¹

¹⁰Cf. Del Busto Charles, *ICC Guide to Documentary Credit Operations for UCP500*, Paris, International Chamber of Commerce,, 1994.

En tercer lugar tenemos que considerar la *carta de garantía* que es una variación de la cuenta abierta donde una empresa filial con la cual estamos negociando, cuenta con mayor solidez financiera, se obliga solidariamente con la empresa vendedora respecto de las obligaciones de pago de ésta última.

La carta garantía es económica y permite a una empresa filial gozar de la mismas garantías que la empresa "matriz" con base en la solidez financiera de ésta última. Se trata de una garantía adicional para el vendedor. Sin embargo, esta carta garantía tiene que ser obtenida por la empresa filial, y tenemos que considerar que no todas las empresas controladoras tienen la disposición de brindarlas, ya que les obliga a compromisos crediticios y financieros adicionales.

Otra opción dentro de los pagos internacionales es la *cobranza*¹², de la cual existen diversas formas. La cobranza documentaria, es cuando el vendedor embarca la mercancía y obtiene los documentos de embarque, generalmente gira una letra en nombre del comprador a la vista o a plazo por el monto total de la mercancía, el comprador envía esta letra y/o los documentos a su banco, que actuará como su representante. El banco del vendedor envía los documentos al banco del comprador, que generalmente tiene la misma ubicación que él, acompañado de una carta remesa de cobranza. Una vez que los documentos se reciben por el banco del comprador, éste notifica al comprador de la obtención de dichos documentos, así el pago y los documentos serán entregados a su destinatario final (el comprador), una vez que acepte la letra o que pague el **valor total de la factura.**

¹¹Cf. Mercado, op.cit pp. 123

¹² Cf. *Uniform Rules for Collections*, ICC Publication No. 322, effective January 1, 1979, Paris, International Chamber of Commerce.

La ventaja que se tiene con este tipo de instrumento de pago, es que las cobranzas no son complicadas, ni costosas. Asimismo se tiene la seguridad de que hasta que los documentos sean aceptados o pagados se entregarán y, en caso de no ser aceptados por el comprador, el vendedor seguirá con el título de la mercancía y podrá almacenar o revender su producto. Otra ventaja es que el exportador puede contar con un financiamiento a la pre-exportación o a la post-exportación. Sin embargo, este instrumento tiene desventajas para el exportador, como : embarcar su producto sin un compromiso irrevocable de pago por parte del comprador , si existiera en el transcurso del viaje algún problema de cantidad, calidad o precio (entre otros), probablemente el exportador tendría problemas para obtener el pago dentro del plazo acordado o incluso podría enfrentarse al incumplimiento del importador. Esta clase de instrumentos favorecen totalmente al comprador , pues en él está toda la decisión.

Existen otra clase de cobranzas, donde el procedimiento es similar, "la cobranza limpia " donde sólo se envía una letra de cambio para el cobro o bien la "cobranza directa" donde el banco del vendedor expide una carta remesa de cobranza al vendedor y éste la envía al banco del cliente, entregando al mismo tiempo una copia al banco emisor de la remesa, éste último realizará el procedimiento descrito anteriormente para obtener el cobro. La ventaja radica en que se podrá acelerar el proceso y se obtendrá el pago anticipadamente .

Dentro de la gama de instrumentos de cobranza con los que se cuenta, uno de los menos conocidos pero eficaces y de fácil utilización es el *silent confirmation* (confirmación silenciosa). Normalmente esta forma de cobro es recurrente con clientes con grandes líneas de crédito en bancos

Europeos o estadounidenses autorizados a hacer negocios rentables pero riesgosos.

El *silent confirmation* es una transferencia directa (de banco a banco) realizada en el plazo estipulado en el contrato de compra-venta respaldada por una línea de crédito del cliente con su banco. Esto significa que cuando el comprador y el vendedor tienen una cuenta y una línea de crédito con el mismo banco, éste se puede hacer responsable del pago del vendedor tomando como respaldo la línea de crédito que le tiene dada al comprador. El banco gana una comisión por aceptar el riesgo, el vendedor tiene asegurado el pago en caso de que el comprador no cumpla en los términos acordados, y no tiene que hacer uso de instrumentos más costosos para garantizar el pago oportuno de la operación.

Sin embargo, y pese a estas ventajas, este procedimiento está condicionado, ya que se requiere que exista una línea de crédito por parte de comprador y vendedor con un mismo banco, es necesario que esta institución acepte tomar el riesgo del comprador, y por lo regular se requiere que el monto que se está garantizando sea atractivo para ésta, (generalmente un monto importante no menor a 300,000 o 500,000 usd), pues de esta manera su ganancia es aceptable.

El *silent confirmation* debe ser pactado únicamente entre el banco y el vendedor, ya que la obligación de pago es entre el vendedor y el banco. Aquí el gasto de la comisión bancaria sería para el vendedor, que está interesado en que le garanticen su pago. En ciertas ocasiones el comprador no se entera del procedimiento y, si paga a tiempo, el mecanismo no se utilizará pues el banco no pagará y sólo quedará como garantía.

2.2 La carta de crédito.

Existe otro instrumento de pago que es muy común en las transacciones internacionales, pues proporciona seguridad para el exportador, sin embargo su manejo es delicado y costoso. Expliquemos lo que es una carta de crédito, así como sus características.¹³

La carta de crédito es un instrumento de pago emitido por un banco, el cual se obliga por cuenta y orden de un comprador (ordenante) a pagar a un vendedor (beneficiario) una cantidad determinada de dinero, dentro de un plazo fijo y mediante el cumplimiento de un hecho, usualmente la entrega de documentos que demuestren el embarque de mercancías.

Este instrumento financiero de ninguna manera puede sustituir un contrato de compra-venta, se requiere que éste sea el primer paso de la transacción comercial, y es dentro de él donde se deben poner todas las precisiones, aclaraciones, detalles y condiciones de la compra-venta. En la carta de crédito se debe evitar poner cláusulas que confundan a los bancos, se aconseja que sea el contrato el que abarque dichas cláusulas.

En el proceso de su emisión, el comprador debe instruir de manera clara y sencilla a su banco, sin dejar ninguna ambigüedad en dicha instrucción, pues puede ser motivo de controversia al final de la operación. Por lo tanto ésta debe concordar con lo pactado en el contrato, para que la cobranza se realice sin que exista alguna de las partes que cumpla el papel de policía. Asimismo es importante enfatizar que el comprador no pondrá condiciones que el vendedor no pueda cumplir, y el vendedor no aceptará

¹³ Cf. *Reglas y usos uniformes relativos a los Créditos Documentarios*, publicación CCI No. 500, Nueva York, Cámara de Comercio Internacional, 1993.

aquellas cláusulas que no estén de acuerdo con sus posibilidades y políticas.

Cabe señalar que el vendedor tiene la obligación de presentar los documentos tal y como son requeridos en el crédito documentario, deben tener una congruencia entre sí, se deben presentar al banco lo más rápido posible, pues existe una "carrera contra el reloj" para obtener todos los documentos contra los cuales se pretende realizar la cobranza, y se tienen que respetar los plazos estipulados, tanto el del vencimiento, como el de la última fecha de embarque.

En la carta de crédito intervienen varias partes, la primera de ellas es el ordenante o comprador, quien siendo una persona física o moral cuenta con una línea de crédito o depósito para que por cuenta y orden suya se establezca. Por otro lado, tenemos al beneficiario o vendedor, éste pide que para la realización de la transacción comercial la carta de crédito sea emitida en su favor como garantía de pago para su venta.

En tercer lugar hablaremos del banco emisor, esta institución de crédito se encarga de emitirla a través de sus bancos corresponsales, con riguroso apego a la solicitud/contrato que le entrega el ordenante. (Se sugiere que esta solicitud sea elaborada conforme al contrato de compra-venta).¹⁴

Por último, cuando la carta de crédito ha sido emitida, encontraremos que pueden existir varios bancos, que funcionarán como corresponsales del banco emisor, y serán contemplados como bancos que llevarán hasta el final de la operación la relación directa con el beneficiario:

¹⁴ Cf. Hernández Rico, Francisco Javier. Seminario "Las cartas de crédito. Instrumentos de pago en el comercio internacional". Material didáctico, Corporación Mexicana de Negocios Internacionales S.C. México, 1994.

- 1) Banco Avisador
- 2) Banco Confirmador
- 3) Banco Negociador
- 4) Banco Pagador
- 5) Banco Reembolsador

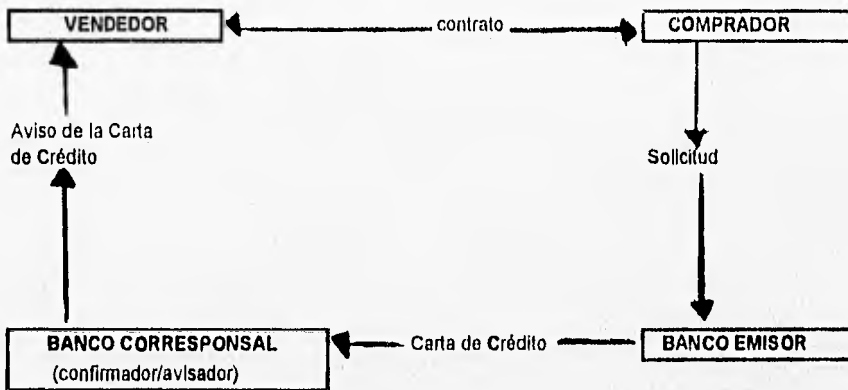
El banco será nombrado en el caso anterior , según la función que cumpla.

Podemos observar que las cartas de crédito que sólo son avisadas son denominadas notificadas , éstas no obligan a los bancos notificadores a pagar, la obligación será del banco emisor al recibir documentos en orden.¹⁵

Es importante tomar en cuenta que para que el proceso de envío y recepción de cartas de crédito se pueda dar entre los bancos, debe existir una relación estrecha, para que no haya problema en su confirmación, pues con ésta última se adquiere la responsabilidad de pago. Esta es una de la razones por las que existen diversas clases de bancos con los que se trabaja dentro de este ámbito. Por lo tanto al exportador e importador les conviene escoger bancos con corresponsalia, es decir con líneas de crédito variadas, ya que esto facilita la operación , pues sólo existirán dos bancos, el emisor y su corresponsal, éste último podrá actuar como confirmador (si se requiere por seguridad del exportador) y pagador.

¹⁵ Es importante aclarar que "documentos en orden" significa, que todos los documentos entregados, estipulados en la carta de crédito cumplieron con los términos y condiciones establecidos y, por lo tanto, se puede pagar a través de ella.

Partes que intervienen en la carta de crédito



Las cartas de crédito son instrumentos con una variedad extensa, ya que se adaptan a la operación que se requiere, es decir al contrato de compra-venta. Sin embargo podemos clasificarlas de la siguiente manera (forma común dentro del sistema bancario):

1.- Por la seguridad que representan, se pueden determinar de dos tipos:¹⁶

- Irrevocables
- Revocables.

Es irrevocable , aquella en la que ninguna de las partes que intervienen puede modificarla y/o cancelarla unilateralmente, se requiere del acuerdo de todos los que participan. Las revocables, pueden por consiguiente ser modificadas y hasta canceladas en cualquier momento, cabe mencionar que este tipo ya no se utiliza, ya que no es conveniente para los bancos, ni para el comprador y vendedor.

¹⁶Cf. *Guía para las operaciones documentarias*, Paris , Cámara de Comercio Internacional, ICC Services S.A.R.L., 1980. Pag.10

2.- Por la obligación de pago y el compromiso de los bancos:¹⁷

- Notificadas
- Confirmadas

Las notificadas solo tienen una obligación de aviso y entrega del instrumento original de manera oportuna al exportador. En esta clase el compromiso de pago lo tiene el banco emisor (el que hace la apertura) con el beneficiario al recibo de "documentos en orden" por parte del banco negociador y/o avisador. A diferencia de ésta, la confirmada lleva la obligación de pago del banco corresponsal y/o confirmador una vez que han encontrado los "documentos en orden". Por lo tanto el exportador una vez que entrega sus documentos al banco confirmador (que generalmente se encuentra en el mismo país que él) y le aseguran que han enviado sus documentos de acuerdo a lo estipulado al banco emisor (que generalmente se encuentra en el país del comprador), podrá exigir su pago, independientemente de la revisión y resolución del banco emisor.

3.- Por el destino de la mercancía

- De importación
- De exportación
- Doméstica

Esto dependerá del papel que le toque jugar a la empresa , ya sea de importador o de exportador. La doméstica es la que se emite y se recibe por bancos en un mismo país, para garantizar el pago de bienes y/o servicios en un mismo país.

No abundaremos en este tema, ya que para los fines del presente trabajo estamos considerando al exportador esencialmente.

¹⁷Cf. Collieran Joseph, *Export/Import Letters of Credit* , seminar World Trade Institute, Chicago, 1995

4.- Por su disponibilidad o forma de pago.¹⁸

- A la vista
- De aceptación
- Pago diferido

Los pagos a la vista se realizan por el total o una parte de la carta de crédito al presentar documentos en orden, de tal manera que alrededor de 48 horas después de que la documentación es entregada se recibe el pago, podríamos considerar que es un pago al contado. En el segundo caso, el beneficiario (vendedor) dispone del importe que marca la carta de crédito, y al vencimiento del plazo acordado con el ordenante (comprador), una vez que el vendedor haya cumplido con todos los términos y condiciones, el banco se comprometerá a pagar mediante la aceptación de la letra de cambio. Si el exportador requiere de fondos antes del vencimiento del plazo estipulado, el beneficiario podrá descontar su letra para obtener los fondos, por supuesto el banco le cobrará una tasa de interés por el monto y el plazo del descuento. En el tercer caso, el pago se hará en los términos fijados en la carta de crédito, una vez que transcurra el tiempo acordado y que las condiciones de la documentación hayan sido cuidadosamente seguidas y cumplidas.

5.- Por su utilización o disposición del importe

- Revolventes
- No revolventes

¹⁸Cf. *Servicios de apoyo al comercio exterior, conferencia de créditos comerciales*, Banco Nacional de México S.A., julio de 1992

Las revolventes son aquellas que se renuevan periódicamente en monto y cantidad del producto al inicial no obstante ya hayan sido utilizadas. Su renovación dependerá de las condiciones en las que se establezca la revolvencia. Por su periodicidad pueden ser: mensuales, semanales o por cada disposición; por la clase de revolvencia pueden ser automáticas o no automáticas, es decir que se reinstala el monto o volumen automáticamente sin necesidad de una modificación o aviso, por el contrario las no automáticas dependerán del aviso o enmienda y, por último, acumulables o no acumulables, con ello se contabiliza todo el monto desde un principio, y puede llegar hasta la cantidad permitida por la línea de crédito y las condiciones establecidas entre bancos, cuando no son acumulables no se contabiliza únicamente el periodo de la revolvencia, lo cual puede resultar riesgoso para el banco confirmador, ya que la línea de crédito con el banco emisor no tendría límite.

Por otra parte, las no revolventes son aquellas que sólo cuentan el monto o volumen establecido, el cual no se renovará a menos que exista una modificación. Todas las cartas de crédito son no revolventes, a menos que el crédito especifique claramente lo contrario.

Las revolventes dependerán de la autorización de los bancos, ya que una revolvencia implica una mayor utilización de la línea de crédito entre los bancos, pues esto supone que se estarán utilizando constantemente los fondos disponibles de la carta de crédito. ¹⁹

6.- Por las facultades de los beneficiarios.

- Transferibles
- No transferibles

¹⁹ Cf. Collieran op.cit.

Los beneficiarios tienen ciertos derechos cuando tienen una carta de crédito a su favor, entre los que destacan la transferencia de la carta de crédito.

Una transferible es aquella donde el beneficiario cede sus derechos sobre una parte o la totalidad de ésta, a uno o más beneficiarios (segundo beneficiario), los derechos los cede o los transfiere. Sin embargo existen ciertas condiciones que siempre se tienen que respetar en esta modalidad, tales como: la carta de crédito tiene que ser irrevocable, la transferencia se tiene que hacer en el país del primer beneficiario, y sólo se puede transferir una vez. Las no transferibles son aquellas donde el beneficiario es la única persona facultada para disponer del importe sin que exista posibilidad de transferirla a otro beneficiario. Generalmente cuando un primer beneficiario no puede cumplir con la totalidad del compromiso fijado en la carta de crédito, en cuanto a los bienes y servicios estipulados, busca un segundo beneficiario para que cumpla con la parte faltante. Sin embargo, el primer beneficiario puede ser el único ante los ojos del ordenante, puesto que tiene el derecho de reemplazar facturas y documentos del segundo beneficiario, ya que solamente transfirió una parte de su compromiso, con las mismas condiciones, y con una carta de crédito que resultará de beneficio para este primer beneficiario, pues él no absorberá todos los costos, y no pagará lo mismo que si existieran dos cartas de crédito: una del ordenante al primer beneficiario, y otra del primer beneficiario (que se convertiría en ordenante de la segunda) al segundo beneficiario.

Es importante señalar que las características mencionadas, pueden combinarse entre ellas, a conveniencia del ordenante y el beneficiario.

Asimismo, existen otra clase de cartas de crédito que se utilizan en casos específicos, pero resulta interesante conocerlas:

- Las de *cláusula roja*: Son aquéllas que contienen una condición específica, la cual autoriza al banco que notifica o confirma a que realice anticipos al beneficiario antes de la presentación de los documentos requeridos, contra un simple recibo. Cabe señalar que el nombre de éstas deriva de que para distinguirlas, se escribía dicha cláusula con tinta roja para detectar la clase especial de estos créditos. Una variación de éstas, es la de *cláusula verde*, donde se permiten el cobro de anticipos contra la entrega de certificados de depósito de la mercancía por parte de un almacén autorizado.

Es importante señalar que esta clase de créditos ya no son tan recurrentes dados los créditos a la pre-exportación y al desarrollo de los medios de comunicación. Sin embargo pueden ser una opción.

- Por otra parte, existen las cartas de crédito denominadas *back to back*²⁰. Es decir que se expide una carta de crédito por orden y cuenta de un comprador con base en otra recibida por él mismo y de la cual es el beneficiario. En este caso el vendedor como beneficiario de la primera, la ofrece al banco como garantía para la apertura de la segunda. Cabe mencionar que no todos los bancos están a favor de emitir una carta de crédito con base en otra, ya que no se puede tener la seguridad que se cumplirán todos los términos de la primera, y en caso de que existiese tal incumplimiento, el banco se quedaría sin garantía, por lo que los bancos no siempre aceptan una carta de crédito *back to back*, y no están obligados a hacerlo.

- Dentro de la gama de cartas de crédito, hemos visto todas las características de las documentarias, las cuales se hacen válidas

²⁰Cf. Hernández Rico, Francisco Javier, *Las cartas de crédito, Instrumentos de pago en el comercio Internacional*, México, Seminario, Corporación Mexicana de Negocios Internacionales S.C. 1995

únicamente contra la presentación de documentos. Existen otra clase, denominadas cartas de crédito *standby*²¹. Estas son una garantía de pago que varía de las anteriores, ya que mientras las primeras no son sólo una garantía, sino un medio por el cual cobrar, éstas últimas son únicamente una garantía que se ejercita cuando el ordenante incumple en su pago, puesto que el banco emisor tiene la obligación de pago con el beneficiario, tan sólo con la presentación de una carta especificando el incumplimiento. Las *standby* tienen un uso fácil y rápido, garantizan bienes y servicios, e incluso préstamos, operaciones financieras o cualquier clase de adeudo.

La gran ventaja es que se tiene la relación directa con el cliente, quien está respaldado por el banco en caso de incumplimiento. Generalmente esta clase de garantías funcionan bastante bien, además de que permiten garantizar una más amplia gama de transacciones para garantizar.

²¹ Cf. Collieran Joseph, op.cit.7

3. La empresa exportadora y la carta de crédito

La estrategia en los negocios, es decir el camino que se pretende dar a la empresa, es primordial para que ésta funcione. El análisis de mercado, la exploración de las ventas en otros países, la consolidación del manejo de recursos para un mejor funcionamiento de la empresa en el mercado externo, son sólo algunos de los pasos que se deben definir para tener éxito en los negocios.

Asimismo, es de suma importancia considerar que un cobro oportuno es esencial para el desarrollo de cualquier empresa. Es por ello que el análisis de los estados financieros de las empresas, así como la valoración del riesgo del país donde está nuestra contraparte y el conocimiento del comportamiento crediticio de ésta son fundamentales, aún cuando el pago se realice a través de una carta de crédito (cabe señalar que este análisis debe hacerse para cualquier forma de pago, como las que mencionamos en la parte anterior del presente trabajo.).

Cuando se decide que la manera más eficaz de cobrar es una carta de crédito, se tiene que pensar en el perfil de la empresa, ya que el utilizarla implica gastos adicionales, que pueden mermar la ganancia.

La decisión de tomar en cuenta una forma de pago como la carta de crédito resulta importante, ya que se está suponiendo que el comprador tiene los recursos para pagarnos nuestra mercancía y, por otro lado que el vendedor la entregará. ²²

²²Cf. Guía para las operaciones de Crédito documentario, Paris, Cámara de Comercio Internacional, ICC Services S.A.R.L., 1980, pp.3

Dentro del mundo exportador se piensa no sólo en el mercado que se pretende conquistar, sino cómo tener los recursos para sostener esa exportación.

Una de las alternativas es una carta de crédito, ya que se puede tomar como base para crédito, o bien para que el banco tenga plena seguridad de que se cuenta con el mercado y el cliente para la exportación. Esto puede ayudar a obtener crédito y asesorías por parte de las instituciones financieras.

Intentaremos hacer un análisis de las ventajas y desventajas de la utilización de la carta de crédito dentro de una empresa exportadora mexicana, ya que resulta interesante saber cómo utilizarla, y hacerla eficiente para la empresa.

Asimismo, ejemplificaremos esta utilización en un caso concreto, de la empresa P.M.I. Comercio Internacional S.A de C.V.

3.1 Utilización de la carta de crédito dentro de la empresa.

La exportación requiere de condiciones especiales para realizarse y sobre todo para que se tenga un final exitoso. Es por ello que el análisis de todas las posibilidades que tenemos, el contar con un mercado sólido y sobre todo con una buena estrategia comercial y financiera pueden ser de gran utilidad para dominar un mercado.²³

Sin duda alguna, la determinación de cómo se realizará el pago es primordial para concretar un negocio. El tomar en cuenta a la empresa importadora, al país importador, la ventaja comparativa que se tiene, así

²³ Cf. Eduardo Reyes Díaz-Leal, *La mentalidad Exportadora*, México, Bancomext, 1992.

como la manera de llevar el producto a su destino, son decisivos para determinar la forma de pago.²⁴

Una carta de crédito es un instrumento muy útil, pues minimiza el riesgo de la cobranza tardía. Además representa una ventaja para el vendedor ya que estará seguro que su pago llegará en los términos pactados, si cumple con los requisitos del crédito documentario²⁵. Por su parte, el comprador se asegura que le entregarán los documentos que amparan la mercancía dentro de un plazo convenido y podrá reclamar sus bienes de manera oportuna. Debemos resaltar, que la carta de crédito se convierte en un medio de pago, que asegura la transacción al exportador y al importador, si se cumple con las condiciones estipuladas, por lo tanto los bancos son los que asumen la responsabilidad de verificar que todo esté en orden para que se negocie el pago.²⁶

Existe otra modalidad de carta de crédito, como lo mencionamos en el capítulo anterior, la standby, que siendo únicamente una garantía de pago, se ejerce sólo si el importador no pagó en el plazo fijado, pero es recomendable utilizarla sólo cuando se le tiene confianza al cliente y cuando el país de destino de las mercancías no es de riesgo. De lo contrario, se recomienda usar para seguridad del exportador una carta de crédito irrevocable y confirmada. Es relevante analizar lo anterior, ya que el comercio exterior es engañoso, muchas veces se desconocen elementos que pueden hacer que la operación resulte un fraude o una trampa, por lo

²⁴ Cf. Mercado op.cit.pp. 122.

²⁵ La carta de crédito también es conocida como crédito comercial o bien crédito documentario.

²⁶CF.Roberto ,Esteva Ruiz, La carta comercial de crédito y las aceptaciones bancarias, México , Bancomext, 1964. pp. 87

tanto una carta de crédito donde el banco del beneficiario adquiere el compromiso de pago, es una garantía sólida.²⁷

Toda garantía, sobre todo bancaria requiere de ciertas condiciones para que se lleve a cabo. Hablemos en primer término de las condiciones que tiene que cumplir el exportador para poder recibir cartas de crédito. Es usual que el banco que notifica o confirma las cartas de crédito al beneficiario le solicite información financiera y analice su posición en el mercado, ya que de esa manera el banco puede construir su escala de riesgo. Es común que el banco del beneficiario le solicite la apertura de cuentas de cheques, lo cual le da seguridad para apoyarlo en mayores transacciones.

El riesgo del banco avisador o confirmador es también con el banco emisor. El primero tendrá que absorber mayor riesgo para cubrir al beneficiario ya que es su cliente, por lo tanto el cuidado y la observancia que tenga serán definitivos para la buena negociación de la carta de crédito.

En segundo lugar y fundamental para la carta de crédito, es que el beneficiario tendrá que revisar con excesivo cuidado la carta de crédito emitida en su favor, ya que deberá cumplir con todas las condiciones impuestas, pues de ello dependerá su cobro. En consecuencia en el momento que se detecta cualquier imperfección en la carta de crédito, es decir un rubro que no corresponda a las políticas del exportador, algún documento que no se pueda obtener, o bien cualquier condición que no pueda ser acatada, de inmediato se tiene que pedir al importador el cambio, para que se pueda proceder al embarque. Cabe destacar que es muy importante contar con una carta de crédito a satisfacción de comprador y vendedor antes del embarque, pues una vez hecho el embarque, si en

²⁷Cf. Esteva Ruiz, Roberto. *Opcit.* Pag. 105

algún momento se carece de acuerdo, podría tener como consecuencia un fuerte problema , ya que se podría llegar a perder el poder de negociación con algunos importadores (bajando el precio por ejemplo).

Es necesario tomar en cuenta que antes de cualquier trámite de la carta de crédito, debe existir un contrato de compra-venta, ya que de ninguna manera la carta de crédito puede sustituirlo. Por el contrario, debe tener una absoluta correspondencia con el contrato, pues se evitaran malos entendidos entre las empresas , lo cual podría retrasar el pago .

Debe quedar claro para las partes involucradas, que el pago de una carta de crédito es contra documentos, los bancos no tendrán acceso a verificar que la mercancía esté en buen estado o que haya llegado en las condiciones estipuladas, sólo pueden revisar que los documentos cumplan con todas las condiciones estipuladas, es por ello que resulta obligado, tanto para el importador como para el exportador que la carta de crédito contenga todos los detalles necesarios, lo anterior con el fin de que ésta pueda ser confiable. Sin embargo se debe evitar el exceso de precisiones que causen confusión, ya que la revisión de los documentos está hecha en gran medida con el criterio de cada banco, y datos innecesarios podrían generar problemas adicionales, pues los bancos tendrían que aclarar todos los puntos con beneficiario y aplicante²⁸, lo cual retrasaría la emisión y recepción del crédito domentario.

El exportador en particular, tiene que tomar en cuenta que no todos los documentos que se deben presentar para una exportación son emitidos por él, por lo tanto dentro de la carta de crédito es importante que acepte sólo los que puede obtener rápidamente, y pueda vigilar que esten hechos justo como él los necesita. En muchas ocasiones las discrepancias

²⁸ El beneficiario de la carta de crédito es el exportador y el aplicante es el importador

notificadas por los bancos son por errores tipográficos o bien por el nombre del documento que no es exacto al que la carta de crédito estipula. Por lo tanto, es obligación del exportador cuidar todos esos detalles, así como la autenticidad de los documentos que va a presentar, ya que el banco no tiene la obligación de verificarlo. Sin embargo, el banco tendrá la obligación de verificar la autenticidad de la carta de crédito, ya que se puede dar el caso de emisiones falsas, y por ende quedaría el exportador sin garantía alguna.

Cabe señalar que las revisiones de los documentos en los bancos se realiza con base en los usos y reglas que se han ido formando a través del tiempo, tomando como base la experiencia, el criterio y la cotidianeidad.²⁹ Es por ello que hoy en día, existe una publicación de la Cámara Internacional de Comercio, llamada Usos y Reglas Uniformes a los Créditos Documentarios, revisión 1993, No.500, la cual constituye la base para la revisión de los documentos, misma que fue realizada con la tradición y costumbre ya utilizadas. Sin embargo no se ha podido evitar la utilización de interpretaciones efectuadas con base en diversos criterios lo que causa malos entendidos y discrepancias, respecto a la conformidad de los documentos.

El utilizar la carta de crédito dentro de las empresas, puede ser ventajoso, como ya lo hemos visto, sin embargo se requiere de mucha atención y cuidado, ya que un error que en condiciones de pagos directos no representa nada importante, puede ser motivo de no pago en una carta de crédito. Es por ello que en muchas ocasiones, al no conocer adecuadamente la utilización de este instrumento de pago tan técnico, la carta de crédito lejos de representar una garantía es el principal obstáculo para que llegue el pago oportunamente.

²⁹Cf. Esteva Ruiz, op.cit pp. 118-119

Es recomendable que el manejo de las cartas de crédito dentro de la empresa sea realizado por personal capacitado especialmente para ello, resultando obvio que la experiencia dentro de la disciplina es fundamental. Sin embargo el buen manejo de este instrumento bancario, depende básicamente de la preparación del personal dedicado a esta área.

La carta de crédito dentro de una empresa representa una garantía contra el riesgo del importador, si es una empresa poco solvente, o bien la del país del comprador, ya que los problemas financieros de éste podrían afectar el pago de nuestra mercancía, aún cuando ya esté embarcada. Sin embargo no podemos perder de vista que el pago de bienes o servicios se hará contra documentos, por lo que el carecer de uno de ellos o el incumplimiento de lo estipulado, dejará sin garantía al exportador. Por lo tanto, el exportador tiene que evaluar todas las posibilidades antes de decidirse a trabajar con una carta de crédito, ya que el pago siempre estará condicionado, no sólo a las estipulaciones del contrato, sino a las reglas de la carta de crédito.

3.2 P.M.I Comercio Internacional S.A de C.V.

La carta de crédito como instrumento de pago es fundamental en el comercio internacional, sin embargo la falta de conocimiento en su manejo y en las posibilidades que brinda, son el principal obstáculo para que no se utilice con mayor frecuencia, o que sólo algunas empresas la tengan como disciplina para sus exportaciones.

Es interesante conocer que algunas de las empresas exportadoras en México se apoyan en este instrumento bancario para sus transacciones con el exterior, es el caso de P.M.I. Comercio Internacional S.A de C.V.(P.M.I.), que dentro de sus políticas crediticias contempla la carta de crédito para ciertas transacciones.

Empezaremos por definir qué es P.M.I y su campo de desarrollo en el mercado internacional .

México, siendo un país con grandes reservas petroleras siempre ha contado con un departamento comercializador que lleva las ventas y adquisiciones de PEMEX (Petróleos Mexicanos), empresa petrolera ampliamente conocida en nuestro país y en el mundo. Sin embargo, las tendencias de los mercados, el desarrollo de las exportaciones estratégicas y la "modernización" han hecho obligatorio un avance en esa rama.

En 1989 el departamento que se dedicaba a la comercialización en el exterior de PEMEX se transformó en una nueva empresa, muy pequeña al lado de PEMEX, que tendría como función primordial la comercialización de crudo y sus derivados.

Así P.M.I., se convirtió en la comercializadora de PEMEX, realizando todas las exportaciones de productos de esta paraestatal e importando todo aquel producto requerido por la misma. En pocas palabras, es su herramienta comercializadora en el exterior.

P.M.I. es una empresa gubernamental, el principal accionista es PEMEX, y su tarea es comercializar todo el excedente de dicha empresa, sin olvidar su función de compra y venta frente a las grandes empresas del ramo en el mundo. Las obligaciones de P.M.I paulatinamente han crecido, ya que no sólo tiene la tarea de comercializar los productos de PEMEX, quien es principal proveedor y cliente, sino que se enfrenta al resto de la

oferta y la demanda de la industria de hidrocarburos del mercado internacional.

La estructura de P.M.I es independiente de PEMEX, contando con personal propio y organización autónoma, siempre siguiendo las directrices de su principal accionista.³⁰

P.M.I., como todas las empresas exportadoras, tiene que analizar el riesgo de cada cliente y del país al que se dirige, es por ello que cuenta con distintas formas de pago dependiendo del resultado de dicho análisis. La mayoría de las divisas ingresan a través de clientes que tienen crédito abierto, sin embargo, se utilizan también; el pago por adelantado y las cartas de crédito como recurso para el pago de los bienes vendidos.

Resulta interesante constatar que P.M.I., siendo una empresa gubernamental, ha logrado diversificar sus funciones y sus tareas pudiendo comercializar productos fuera de la esfera de los producidos por PEMEX, consolidando su función como comercializadora internacional, siempre dentro de la misma rama. Para ello ha tenido que construir un grupo extenso en cuanto a actividades comerciales, apoyándose en la misma base administrativa.³¹

El permitir el manejo de ventas y compras de energéticos de una empresa especializada ha permitido obtener mayores ventajas en los mercados internacionales, con mayor presencia y con un control estricto del riesgo derivado de la comercialización, para ello se ha incursionado en

³⁰ Cabe destacar que los accionistas de P.M.I son : PEMEX con un 85% de las acciones, BANCOMEXT con un 7.5 % y Nafin con el último 7.5%.

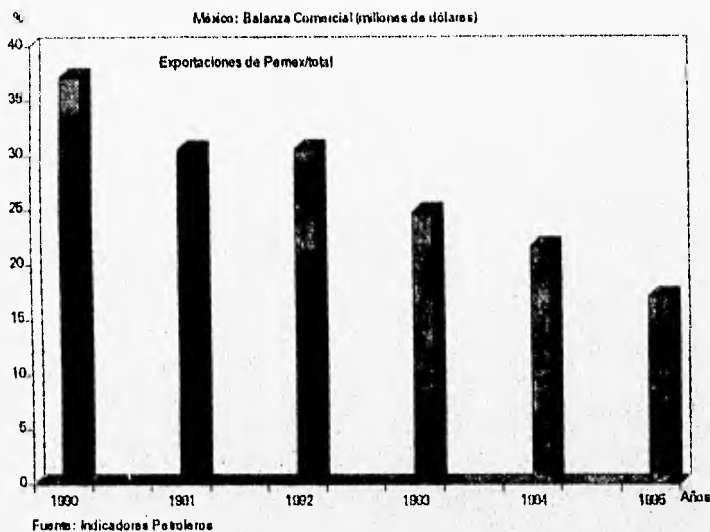
³¹ Dentro de este grupo la empresa principal es P.M.I comercio Internacional S.A de C.V. , sin embargo se han creado otras empresas para que se tengan mayores ventajas en la comercialización y menos restricciones ya que no son de nacionalidad mexicana, tales como las fiscales y algunas administrativas. Algunas de ellas tienen la función de ser enlace comercial , y otras son tenedoras de acciones. Por último mencionaremos a P.M.I. Trading Limited que es comercializadora de productos tanto de los provenientes de PEMEX, como de compra-venta a otros países, esta empresa es de nacionalidad irlandesa.

nuevos mercados como son los instrumentos de papel, como los *swaps* o los futuros.

El control de las transacciones para una empresa con presencia a nivel internacional y de un gran manejo de recursos es fundamental para un excelente aprovechamiento de los ingresos, ya que de su cobro oportuno dependen otras inversiones y pagos. Es por ello que, la utilización de instrumentos que garanticen las operaciones es reglamentario, la carta de crédito cumple con esta tarea y es esa la razón por la que está presente dentro de las políticas crediticias de esta empresa.

La mayoría de las exportaciones de Pemex, realizadas a través de P.M.I. son de petróleo crudo, pagadas por medio de transferencias bancarias. Sin embargo dentro de la diversidad de comercialización de derivados del Petróleo existe el área de productos, dentro del porcentaje de exportación de Pemex valoraríamos que aproximadamente el 15% es de productos, de ese porcentaje alrededor del 50% es garantizado por medio de una carta de crédito, monto considerable en millones de dólares.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**



La función primordial de la carta de crédito es la de garantizar el pago de la transacción de compra/venta, con mayor razón en uno tan controvertido, lo que lo hace un elemento esencial. Las características de este instrumento bancario coinciden con el perfil de una empresa que no puede o no quiere llevar al máximo su riesgo, por lo tanto resulta ideal para una empresa con contrapartes poco confiables y donde la volatilidad de los precios, la competencia y los eventos políticos pueden cambiar el panorama de seguridad crediticia de un momento al otro.

No obstante es una responsabilidad mayúscula, ya que las transacciones cotidianas superan por mucho el margen de cualquier empresa. La carta de crédito debe entonces ser adaptada a la empresa de manera que ésta sea un instrumento confiable, que en cualquier caso pueda ser utilizado minimizando el riesgo, y no lo contrario, que la empresa dependa de la carta de crédito.

P.M.I. cuenta con un departamento de cartas de crédito que permite vender y comprar con mayor facilidad en los casos donde el cliente no cumple con las normas de confiabilidad financiera para que pague por medio de crédito abierto.

La carta de crédito ha permitido tener confianza en el pago oportuno de las mercancías que se venden a través de ellas, siendo un instrumento que se paga contra la presentación de documentos. El requisito fundamental es tener los documentos listos y en orden para el pago.

Es esencial pensar que se puede dar un buen manejo de la carta de crédito, sin embargo analicemos de los requisitos que se necesitan para ello. Principalmente: la carta de crédito requiere una organización y un minucioso análisis de los documentos, que no tiene que ser sólo realizado por el banco sino por la propia empresa exportadora (en este caso P.M.I.); por otra parte es importante resaltar que el hecho de que el banco garantice la operación y absorba el riesgo de nuestra contraparte tiene un precio. Las comisiones bancarias son un porcentaje del monto total de la operación, y éstas son fijadas en el momento de la apertura de la carta de crédito, tanto por el banco emisor como por el banco confirmador. Tenemos que considerar que la seguridad se tiene que pagar y esto merma la ganancia, en el caso de P.M.I., siendo una empresa que tiene que cubrir sus riesgos, el pago de comisiones por ello es inevitable.

Es conveniente asimismo que el exportador cuente por lo menos con un banco de su confianza para canalizar las cartas de crédito, P.M.I. siendo una empresa con grandes volúmenes en las transacciones, cuenta con el apoyo de varios bancos por medio de los cuales se canalizan las operaciones, ya que es fundamental tener diversificación pues la gama de

clientes obliga a tener una cobertura en la mayoría de países, lo cual puede solucionarse con varios bancos que cuenten con distintas líneas de crédito.

La función de la carta de crédito en P.M.I. es primordialmente para minimizar el riesgo de no obtener el pago de las mercancía en el tiempo estimado y por la poca confiabilidad del cliente. Sin embargo, no hay que olvidar que la carta de crédito es un instrumento de pago, que puede ser garante de un crédito en ciertas instituciones financieras o bien de otra operación con las mismas características.

La carta de crédito dentro de P.M.I. es generalmente utilizada para garantizar las ventas de productos, es decir las de petroquímicos, petrolíferos y gas. Para las ventas de crudo por la magnitud de las ventas y por ende por los grandes montos, además de vender a clientes con mayores recursos y con un respaldo financiero, se utiliza generalmente las transferencias bancarias. Por lo tanto, si sólo tomamos en cuenta el monto, es definitivo que la carta de crédito no es tan representativa ya que el mayor volumen en dólares los maneja el área de ventas de crudo. Sin embargo, la carta de crédito tiene gran importancia por el volumen de operaciones ya que garantiza poco menos del 50% de las transacciones de productos y sólo un pequeño porcentaje de la ventas de crudo.

P.M.I. ha logrado su objetivo con la utilización de las cartas de crédito, aún cuando estamos conscientes que no es el caso de todas las empresas exportadoras mexicanas, ya que la composición de las exportaciones de nuestro país es muy limitada. Cabe señalar que en ciertas ocasiones se desconoce la utilización efectiva de la carta de crédito, descartándola de las políticas crediticias de la empresa.

Por lo tanto, la carta de crédito para empresas que cuentan con pocas ventajas negociadoras podría resultar menos atractiva, ya que si el

margen de ganancia no es alto, se le tendría que restar las comisiones correspondientes al uso de este instrumento. Además se requiere de personal especializado en el uso de ellas, en cualquier empresa que pretenda utilizarlas, ya que se trata de un instrumento muy técnico.

Es fundamental que dentro del comercio exterior se contemple la posibilidad de una carta de crédito, ya que en la mayoría de las ocasiones es una exigencia para realizar la transacción.

Conclusiones.

Dentro del esquema de una transacción comercial, se debe tener presente que la seguridad del pago oportuno de nuestros bienes o servicios es un punto fundamental. Probablemente por estar hasta el último eslabon de la cadena comercializadora no se le da la importancia que tiene. Sin embargo no debe perderse de vista que del buen pago, se puede generar el proceso productivo, así como se dará el flujo de efectivo necesario para que la empresa pueda cumplir con todos sus compromisos.

Mexico no cuenta con un sector exportador desarrollado a pesar de ser muy importante para la captación de ingresos. En México no hemos logrado concretar al máximo nuestra oportunidad de negocio en el exterior, ya que no tenemos la capacidad de adaptación de la planta administrativa y productiva, así como de recursos que se requieren para satisfacer el mercado externo.

Así mismo es oportuno mencionar que también tenemos que adecuar los instrumentos financieros que se nos ofrecen para lograr una mayor inserción de nuestras exportaciones en el exterior, logrando una mejor seguridad en la cobranza.

La carta de crédito como producto bancario y financiero, es sin duda alguna, uno de los elementos más confiables y atractivos del mercado para minimizar el riesgo de nuestra empresa, pasandolo a una institución financiera dedicada a ello. Las opciones de que se incremente su utilización radica en que más empresas la conozcan y sepan cómo funciona, para que hagan de ella una aliada y no un obstáculo para su cobranza.

A pesar de ser un instrumento confiable para obtener una cobranza oportuna, existe preferencia por otras formas de pago, ya que se cuenta

con otras modalidades de pago que son más rápidas, menos costosas y no tienen condicionantes, tal es el caso de una transferencia bancaria, ya que ésta última no es difícil de realizar. No obstante, no siempre se puede tener esta clase de política crediticia, ya que la solvencia y solidez de cada empresa es distinta.

Por otro lado debemos tomar en cuenta que la carta de crédito tiene un costo, que varía según el monto de la misma, ya que todos los bancos cobran un porcentaje del monto como comisión. Este costo se refleja inmediatamente en el margen de ganancia de la empresa, por lo que si éste es muy pequeño por la competitividad del producto, la carta de crédito deja de ser una ventaja.

Por lo tanto tenemos que considerar, que si bien la carta de crédito representa una opción viable dentro de la gama de instrumentos financieros, sólo lo será bajo ciertas condiciones. Es decir, que las empresas que tengan riesgos elevados que cubrir o que les convenga para un financiamiento y que tengan la plena seguridad que cumplirán con todas las condiciones impuestas en ellas, así como que cuenten con el capital suficiente para absorber las comisiones bancarias, tendrán siempre que considerar a la carta de crédito como una opción buena para cubrir sus transacciones comerciales.

Aquellas que no tengan el interés o no crean cumplir con las reglas ya establecidas, tendrán que pensar en otra opción para cubrir su riesgo.

En efecto, muchas empresas tienen la idea de que la carta de crédito lejos de ser una ayuda, representa un lastre, ya que es difícil cumplir con todas las normas establecidas en ella, o bien porque su tramitación no siempre es lo rápida que se desea. Esto es sin duda alguna por la falta de experiencia y conocimiento de su utilización, pues no sólo los bancos tienen

que saber como funciona, el comprador y vendedor tienen la obligación de estar al tanto de los procedimientos de éstas. Es por ello que es fundamental que las empresas cuyo objetivo es la exportación, cuenten con un departamento con personal altamente capacitado en comercio exterior, en finanzas y específicamente en cartas de crédito. Considero que el internacionalista formado en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales tiene muchas posibilidades de desarrollo en este campo, pero en su formación habría que fortalecer las asignaturas relativas a finanzas internacionales y comercio exterior, dentro del área de economía. No obstante, cabe destacar que el conocimiento adquirido por las otras materias le crea un criterio global, en cuestiones sociales, políticas, jurídicas, entre otras, que le permiten tener una visión de conjunto de los problemas que se manejan en la vida profesional.

Bibliografía:

-Cartas de Crédito

Material para capacitación. México

Ed. Dirección de Banca Internacional y Organismos Financieros,

Gerencia de Cartas de Crédito. Bancomext

Agosto 1993

Del Busto, Charles

- ICC guide to documentary credit operations for the UCP 500

International Chamber of Commerce, 1994, Paris

-CIDAC

El acuerdo de Libre Comercio México-Estados Unidos

Alternativas para el futuro, camino para fortalecer al soberanía

Capítulo II "Tendencias recientes en la economía mundial

Capítulo III "La economía mexicana en transición

Editorial Diana S.A. de C.V., 1991

-Hernández del Rosal, Edgar

Seminario para la elaboración del plan de negocios en comercio exterior. México Bancomext

México, abril de 1991

-Hernández Rico, Francisco Javier

Seminario: Las Cartas de Crédito. Instrumentos de pago en el comercio Internacional.

México, Corporación Mexicana de Negocios Internacionales

Septiembre de 1994

Colleran, Joseph A.

Export/ import letters of credit

New York, World Trade Institute (WTI), 1995.

- Letters of Credit

Panel book of Documents.

3 tomos, New York

Ed. American Bankers Association.

3ª Edición, 1985

-Manual de Procedimientos para direcciones regionales de Cartas de crédito

y pagos directo al proveedor.

Dirección Ejecutiva de Sistemas y Organización
Banco Nacional de Comercio Exterior.
Diciembre de 1992

- Mercado H. Salvador

Comercio Internacional II, importación y exportación
México, Editorial Limusa y Noriega Editores
1991

Operación de Servicios Bancarios, Créditos comerciales documentarios

Manual de funciones y actividades
Ed. Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C.

Ortiz Martínez, Guillermo

La Reforma financiera y la desincorporación bancaria
México, Fondo de Cultura Económica
1994

-Reyes Díaz-Leal, Eduardo

La mentalidad Exportadora
México, Edición especial para el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.
1992

Hemerografía:

-Briseño Maldonado Teodoro

"La banca Mexicana ante el reto de la banca internacional"
El Financiero, México, 31 de mayo de 1993.

- Banco de México

"La evolución de la economía mexicana en 1994",
pp.421-426, Revista Comercio Exterior, Vol. 45, Núm 5, México, mayo de 1995,
México, Bancomext.

- Cervantes González, Jesús A.

"Modernización de empresas manufactureras, comercio exterior y expectativas
de corto plazo" pp. 588- 594, Revista Comercio Exterior, Vol. 45 Núm.8, agosto
de 1995. México, Bancomext.

-Examen de la Situación económica de México

Folleto No. 746 enero de 1988
 No. 748 marzo de 1988
 No. 749 abril de 1988
 No. 750 mayo de 1988
 No. 751 Junio de 1988
 No. 809 abril 1993
 No. 810 mayo 1993
 No. 817 Diciembre de 1993

Edita BANAMEX

- Indicadores del sector externo

Banco de México, Dirección General de Investigación Económica
Cuaderno mensual No. 160, Enero/ Julio 1995

- Indicadores Petroleros. Informe mensual sobre producción y comercio de hidrocarburos. Vol. VII, No. 8, México, Agosto, 1995 y Diciembre 1995 PEMEX.

- Lahera, Eugenio. La nueva actualidad de la Integración, en revista de Comercio Exterior Vol. 4, No. 8, México, Agosto de 1992 pp707-710

- Munguía, Luis Angel, Compendio de datos y estadísticas 1994
México, Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México.

- Navarrete, Jorge Eduardo. Otro falso dilema: regionalismo y globalización. IMRED No. 36-37. México, 1992. pp 7-15

- Revista Capacitación. Enlace al futuro

"La pobre Banca" Pág. 5

"Cifras y datos de la banca comercial" Pág. 16, 17.

"Banca Mexicana" Pág. 44, 45, 46.

Año I, Vol. 3 México, Septiembre de 1993.

- Revista Capacitación. Enlace al Futuro

"La Nueva banca" Pág. 48, 49, 50, 51

Año I, Vol. 4, México octubre de 1993

- Revista Comercio Exterior

"El financiamiento del Comercio exterior en los países en desarrollo"

Pág. 84-90

Num. 1, Vol. 43, México, Enero de 1993

- Revista Imagen

- "servicios financieros en negocios internacionales"
Num. 3, Vol. 9, Marzo/Abril de 1992.
BANAMEX

- Shields, David, "Mundo del Petróleo" en El Economista, México,
enero 4, 1996

- Shields, David, "Para EU. el 42% del crudo mexicano de exportación en 1996"
en El Economista, México, enero 15, 1996.

- Stockard, Arnold. Regionalism or Globalism en Resta Korea Business World.
Vol.8 nO.5 Korea Press Center, Mayo de 1993. pp18-21

- Tussie, Diana. Apertura y regulación selectiva: un nuevo sistema de comercio internacional. en Revista de Investigación Económica, No. 196, Vol.L. México,
abril-juniode 1991, pp 11-43

- Vazquez Tercero, Héctor
"Medición del flujo efectivo de divisas de la balanza comercial de México",
pp.595-600, Revista Comercio Exterior, Vol. 45 Núm.8, agosto de 1995.
México, Bancomext.

- Vivas Garcia, Yrma del Carmen. Tesina: Proyecto de modernización de Pemex: La modernización de productos químicos y catalizadores en Pemex- Refinación 1990-1993. México 1994.

Folleto:

-Guía para las operaciones de Crédito documentario
Folleto Cámara de Comercio Internacional, París 1988

-La carta de crédito Domestica
Folleto Banco Nacional de Comercio Exterior, 1993

-Programas de financiamiento a las exportaciones
Folleto: edita la división de financiamiento a las exportaciones y servicios internacionales BANAMEX.

-Productos Financieros de apoyo al Comercio exterior
Edita Banco Nacional de Comercio Exterior
México, 1990

-Programa Integral financiero promocional
Folleto Banco Nacional de Comercio Exterior, 1994

-Reglamento de Conciliación y arbitraje de la CCI
Folleto Cámara de Comercio Internacional, París, 1993

Reglas y usos uniformes relativos a los Créditos Documentarios
Folleto 500, revisión 1993
Cámara de Comercio Internacional, París

-Servicios de Apoyo al Comercio Exterior
Folleto conferencia de Créditos comerciales
BANAMEX, Julio de 1992

-Sistema de Información, Asesoría y apoyo al comercio exterior de México
Folleto Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., México, 1990