

LAS “CARTAS DE CRÉDITO” COMO UN INSTRUMENTO ESENCIAL EN EL COMERCIO EXTERIOR

INTRODUCCIÓN

¿Cuál ha sido el desarrollo de la economía mundial en años recientes?

En los últimos años, la economía mundial ha tenido un desarrollo impresionante. Cada día, un mayor número de países entran a formar parte de la globalización económica, en donde se da el intercambio de bienes para ser procesados y ser convertidos en productos terminados, nos pone en contacto con naciones que antes ni hubiéramos imaginado. Sin embargo, las exigencias han aumentado y para poder tener éxito en este ramo, es indispensable el conocimiento de técnicas y prácticas que nos faciliten el comercio internacional.

Es así como se hace necesario para todas aquellas personas interesadas en ésta área, el entendimiento claro de los créditos documentarios, forma de pago internacional, que dadas las garantías que ofrece su aplicación, constituyen una herramienta clave para todos aquellos que exportan o importan un producto o servicio y principalmente cuando se está incursionando en un nuevo mercado o se trabaja por primera vez con un cliente.

Crédito Documentario y Carta de Crédito no son equivalentes, ya que el primero engloba al segundo, pero para efectos del desarrollo de este tema, los consideraremos como sinónimos.

¿Qué tan amplio es el uso de las Cartas de Crédito y qué tan flexibles pueden ser?

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

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

en un ámbito regulado por normas internacionalmente aceptadas.

¿Qué ventajas ofrecen a los exportadores/importadores los Créditos Documentarios?

Cabe señalar que, una de las ventajas que tienen los créditos documentarios, es la de adaptarse a las necesidades de quienes los están negociando, por lo cual el comprador puede recibir crédito, mismo que será garantizado por un banco y el vendedor tendrá la oportunidad de recibir el pago de su producto o servicio con anticipos, o bien sin tener que esperar a que éstos lleguen a manos de su cliente, ya que bastará con presentar en el banco acordado, los documentos que le sean requeridos en tiempo y forma establecidos en la carta de crédito.

Posteriormente se analizaremos a la carta de crédito o crédito documentario, desde sus antecedentes, hasta sus principales regulaciones nacionales e internacionales, las cuales dan fortaleza y confianza a la negociación. Asimismo, veremos una clasificación general que permita identificar al (los) interesado(s) en este tema, las diversas modalidades y formas en que se puede presentar esta valiosa herramienta financiera y comercial.

También daremos un enfoque general del contexto, en el cual se negocia una carta de crédito en el proceso de exportación, destacando en el mismo, los documentos involucrados en dicho proceso y las características de cada uno, las cuales permiten manejar correctamente los que se soliciten al cobrar una carta de crédito. Otros temas que se tratan, son los referentes a los “Términos de Comercio Internacional” o “Incoterms”, y que el conocimiento de los mismos, ayudarán al participante en el comercio internacional a planear una negociación exitosa antes, durante y después de incursionar en cualquier negociación con el extranjero. De este tema de Incoterms, ustedes encontrarán otro archivo que complementa o refuerza lo que se verá en este tema.

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

En el caso específico de la empresa textilera ABC el departamento de comercio exterior tiene dos Gerencias: Importaciones y Exportaciones, donde se auditan todas las cartas de crédito y los trámites necesarios de comercio exterior, como lo son elaborar los certificados de origen y de calidad, elaborar la

factura comercial, lista de empaque y obtener el conocimiento de embarque, siendo el objetivo principal de la Gerencia de Comercio Exterior, el elaborar correctamente los documentos necesarios para el cobro de la carta de crédito de exportación, así como también establecer las cartas de crédito de importación en las condiciones más favorables para la empresa.

Por otra parte la Gerencia de Importación es la de establecer las cartas de crédito de importación por medio de los bancos comerciales en los que se tengan líneas de crédito, apoyados por el área financiera, misma que es la encargada de conseguir los financiamientos necesarios para esta operación, así también es la responsable de verificar los documentos necesarios para el despacho de la mercancía, elaborando una solicitud de recursos al área de tesorería para el pago de la mercancía importada.

Como función principal de la Gerencia de Exportación es la revisión de la carta de crédito, misma que se recibe del proveedor extranjero, validando términos y condiciones que se solicitaron con antelación para cobrar la carta de crédito sin contratiempos.

Esta Gerencia también tiene como función la elaboración de los documentos requeridos en la carta de crédito y solicitar los documentos a terceros, como son los conocimientos de embarque, los que son entregados por el transporte que trasladará la mercancía en cuestión y que puede ser: marítimo, aéreo, multimodal o ferroviario.

De esta manera se demostrará cómo una empresa doméstica se transformó en una empresa de clase mundial.

La problemática que se atendió, tuvo sus orígenes en los años ochentas, cuando necesitaba específicamente este grupo industrial incrementar, tanto la calidad de sus artículos, como la cantidad de producción de los mismos, para estar en posición de convertirse de una empresa doméstica a una empresa internacional de primer nivel; objetivo que se alcanzó con el reconocimiento de empresas internacionales, tales como: Coca Cola Inc. (FEMSA), Pepsi Co., Nestlé, entre otras empresas de nivel mundial.

Por otra parte, la empresa estableció como objetivo primordial; dar al cliente un servicio internacional de primera calidad, evidentemente sin descuidar el mercado nacional.

El propósito de esta experiencia profesional es el de puntualizar los pasos y estrategias a seguir, para que las empresas nacionales puedan crecer en forma sólida y sostenida, desde el punto de vista financiero, para llegar a penetrar competitivamente en los mercados internacionales.

¿Por qué se presenta este caso de la vida real y qué importancia podría tener para usted?

A principios de 1989, la empresa en cuestión, exportó por primera vez a Italia un contenedor de 25 toneladas del producto denominado Resina Pet (Polietileno, Etelenglicol, Tereftalato) que sirve para fabricar envases para uso alimenticio; y hacia finales de 1989, es decir, a casi un año el producto se encontraba aún en la aduana italiana debido a problemas que en ese tiempo le llamaban de “logística”. Esto es, que por desconocimiento se embarcó el producto y no se siguieron las normas internacionales para su debida exportación, lo que originó limitantes que impidieron la recepción de los productos al comprador.

El costo humano, material y financiero que representaron esos desatinos dio paso a la creación de un departamento especializado en Comercio Exterior, además de otra área que serviría para aprovechar los apoyos que el Gobierno Federal otorgaba y hasta la fecha otorga a empresas exportadoras e

importadoras, como la de ser una empresa certificada, facilidades arancelarias, entre otras muchas promociones existentes en el Comercio Exterior.

La importancia de tomar la decisión de exportar

¿Qué importancia tiene la exportación tanto a nivel personal, empresarial, como de País?

Actualmente “exportar”, debería ser parte prioritaria de las actividades empresariales, ya que permite establecer planes de negocios más estables y de largo plazo, logrando con ello, no sólo la sobrevivencia empresarial, sino el crecimiento estable y sostenido, más allá de los competidores nacionales.

Usted debiera estar convencido de que conviene exportar. Un empresario podría convertirse en exportador, vendiendo directamente sus productos al exterior. A la vez, podría ser un exportador “indirecto” si vendiera materias primas y bienes intermedios que son necesarios en la fabricación de productos de exportación final.

Pero antes de poder exportar, la empresa en comento, tuvo que fabricar productos de primera calidad, ya que el mundo en proceso de globalización así lo demandaba, y para ello era indispensable contar con equipo textil altamente especializado, lo cual sólo se obtiene de dos formas, una de ellas, con inversión propia y, la segunda, con financiamiento bancario, siendo la primera muy difícil por el nivel de inversión necesario para lograr un producto de primer mundo.

¿Cómo se define a un Crédito Documentario o Carta de Crédito?

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

¿Cuál es el término internacional bancario, para identificar a la Carta de Crédito?

El término internacionalmente empleado en la banca para identificar la carta de crédito es el de “L/C”, iniciales de “Letter of Credit”, que traducido al español significa “Carta de Crédito”.

¿Qué es una operación de Crédito Documentario, en qué consiste y que partes contratantes contiene?

La operación de un crédito documentario, consiste en un “triángulo contractual”, que al menos contiene lo siguiente:

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

Partes en un crédito documentario:

- **Banco emisor, el que emite o inicia (abre) una carta de crédito.**
- **Banco confirmador /pagador/aceptador/negociador, quien acepta la carta de crédito y gestiona el cobro de la misma.**

- **Ordenante, quien en una operación internacional será también el importador, ya que es él quien solicita en primera instancia la emisión de la carta de crédito e instruye a su banco en todo lo concerniente a la transacción.**
- **Beneficiario, quien al embarcar mercancías con destino a otro país se convierte en exportador, ya que él recibirá en su oportunidad el beneficio del pago.**

-

¿Cuál es la definición desde el punto de vista de comercio exterior de lo que es un Crédito Documentario y/o Carta de Crédito?

Tanto Crédito documentario, como Cartas de Crédito, debemos entenderlas como aquellas que se refieren a todo acuerdo, cualquiera que sea su denominación o descripción, por el que un banco (banco emisor), obrando a petición y de conformidad con las instrucciones de un cliente (ordenante) o en su propio nombre.

Para estos efectos, la carta de crédito es una promesa condicionada de pago, ya que si el beneficiario cumple con todas las condiciones de la misma, se le efectuará el pago por su

mercancía y también el ordenante tendrá la certeza de recibir la mercancía en las condiciones que solicitó.

¿Qué partes que intervienen en el crédito documentario?

Banco avisador y transferente

- **El banco avisador, el que avisa de la apertura de la carta de crédito al exportador.**
- **El banco transferente, si es el caso.**

El banco avisador no paga la carta de crédito, sólo como se menciona la informa y no tiene el compromiso de pagar.

¿Por su tipo, como se dividen las cartas de crédito?

a) Por su revocabilidad

- **Revocables:**

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

Este tipo de carta de crédito es emitido a favor del beneficiario de acuerdo con las instrucciones del ordenante, y

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

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

En la práctica bancaria no existe una carta de crédito revocable, ya que este instrumento es para asegurar que el ordenante y el beneficiario cumplan con lo pactado y no que en cualquier momento puedan resarcir la carta de crédito.

- Irrevocables**

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

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

¿En la práctica empresarial que características deben tener las Cartas de Crédito?

En la práctica empresarial, todas las cartas de crédito deben tener como característica, ser **irrevocables y confirmadas.**

¿Cuáles son las obligaciones Banco Confirmador/Notificador y qué significa ser Cartas de Crédito Avisadas y/o Notificadas?

Los créditos documentarios pueden ser confirmados ó avisados/notificados

- **Avisadas o notificadas**

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

recursos al banco emisor y el pago al exportador se efectúa hasta recibir los fondos respectivos.

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

El banco avisador informará al beneficiario que le transmite el crédito documentario del banco emisor y añadirá en su aviso el siguiente texto:

“Esta notificación y el aviso adjunto le son remitidos sin ningún compromiso por nuestra parte”.

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

¿Qué significa Cartas de Crédito Confirmadas?

- **Confirmadas**

En este tipo de cartas de crédito el banco se adhiere solidariamente al compromiso que adquiere el banco emisor ante el exportador, por lo que se realizará el pago o se aceptará la

letra de cambio una vez que se determine que los documentos cumplen estricta y literalmente con los términos de la misma.

¿Qué significa Cartas de Crédito Contra-Aceptación?

- **Contra aceptación**

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

¿Qué significa Cartas de Crédito con Negociación?

- **Con negociación**

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

¿Qué significa Cartas de Crédito con pago diferido?

- **Con pago diferido**

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

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

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

¿Cuál es la vigencia de los créditos comerciales y qué alternativas existen en la práctica?

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

tramitar una nueva carta de crédito cada semana ya que hacerlo así conduciría a excesivas cargas administrativas para controlar individualmente cada transacción y sus modificaciones particulares.

¿Qué significa Cartas de Crédito Revolventes?

- **Revolventes**

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

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

¿Qué significa Carta de Crédito Acumulativa?

- **Acumulativa.**

En este tipo de carta el exportador tiene oportunidad de presentar a cobro documentos por embarques menores a los establecidos en los periodos marcados en la carta de crédito sin tener dificultades para su cobro por ejemplo: si se abre con una

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

¿Qué significa Carta de Crédito No Acumulativa?

- **No Acumulativa.**

En ésta, el exportador no puede presentar a cobro documentos por más del importe establecido en un período de tiempo específico.

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

¿Qué significa Cartas de Crédito Transferibles?

- **Transferibles**

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

¿Qué significa Carta de Back to Back?

- **Back to Back**

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

endeudamiento con independencia de las cartas de crédito de exportación.

¿Qué significa Carta de Crédito Standby?

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

Este tipo de carta de crédito se origina en los Estados Unidos de Norte América, por el interés ferviente de los bancos americanos de satisfacer la demanda de sus clientes de contar con “garantías bancarias” que sin llamarse como tales y sin contravenir las disposiciones legales, cumpliesen la función de garantizar.

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

La comprobación del incumplimiento puede hacerse mediante certificación elaborada por tercera persona, pero en la práctica, lo más común es que sea suficiente con un reclamo de pago formal y por escrito acompañado del título de crédito

vencido o de convenio incumplido, en cuyo cuerpo se hubiera anotado la relación existente con el standby número “x”, emitido por el banco “y”.

¿Qué características a detalle presentan los Créditos Standby?

Se emiten con la intención de que no sean utilizados.

- **Su propósito es servir como garantía, más que como un instrumento de pago.**
- **Se emite por una cantidad tal que cubra y ampare completamente el valor total de la transacción financiera o comercial, más los intereses o comisiones que hayan acordado el ordenante y el beneficiario.**
- **Se emiten con un vencimiento determinado, ese plazo deberá ser considerado por el ordenante como la fecha límite para cumplir con sus compromisos de pago ante el beneficiario. Para el beneficiario significará la fecha límite para cobrar el standby.**
- **Por su naturaleza de garantía, se recomienda que se emitan como irrevocables, confirmadas y a la vista.**
- **La carta de incumplimiento, en términos generales, expresa lo siguiente: *We hereby certify that applicant has failed in his payment's obligations with us on due date.* En español se expresará como sigue: “certificamos que el ordenante ante**

nosotros ha incumplido sus obligaciones de pago en la fecha debida”.

- Además de la carta de incumplimiento, por práctica bancaria, se requiere que el beneficiario también presente un título de crédito (letra de cambio) a la vista girado a cargo del banco emisor o del confirmador (si lo hubiere).
- Puede darse el caso de que también sean solicitados los pagarés con el sello de *no pagados* (si el standby es para garantizar una operación financiera) o las facturas con el sello de no pagadas (si el standby es para garantizar una operación comercial).

¿Qué significa Carta de Crédito Standby de Cumplimiento (Performance Standby)?

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

¿Qué significa Carta de Crédito Standby de Pago Anticipado (Advance Payment Standby)?

Standby de pago anticipado (*Advance payment standby*) Soporta una obligación de buen uso o devolución de un pago o anticipo hecho por el beneficiario al solicitante/deudor.

¿Qué significa Carta de Crédito Standby de Seriedad de Oferta (Bind bond/tender bond standby)?

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

¿Qué significa Carta de Crédito Standby Financiera (Financial Standby)?

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

¿Qué significa Carta de Crédito Standby de Pago Directo (Direct Pay Standby)?

Standby de pago directo (*Direct pay standby*). Soporta pagos cuando son debidos/adeudados de una obligación de pago subyacente típicamente en conexión con un standby financiero, sin referirse al incumplimiento.

¿Qué significa Carta de Crédito Standby Comercial (Commercial Standby)?

Standby comercial (Commercial standby). Soporta las obligaciones de un solicitante/deudor para pagar mercancías y/o servicios, en el caso de que éstas no hayan sido pagadas por otros métodos.

REAFIANZAMIENTO DE LOS INCOTERMS

Incoterms (Términos de Comercio Internacional)

La Cámara de Comercio Internacional en su publicación 560, define y regula las llamadas cotizaciones o Incoterms, mismos que aportan definiciones comunes en el comercio internacional y definen las obligaciones y responsabilidades del comprador y vendedor respecto al flete, maniobras de carga y descarga de mercancías, el seguro de la mercancía y los aranceles de importación y exportación.

Es importante que las partes que intervienen en la operación acepten la utilización y aplicación de los Incoterms y que tanto en el contrato de compraventa, como en el caso del crédito documentario se indique que las partes que intervienen

aceptan ajustarse a los Incoterms 2000 de la Publicación 560. Así, se estará dando soporte jurídico a la negociación y en caso de controversia por incumplimiento de cualquiera de las partes la instancia legal a quién se le pida intervenir en el caso tendrá un criterio y una base para tratar el mismo.

La Publicación 560 considera 13 cotizaciones o Incoterms, representada cada una de ellas mediante tres letras y divididas en cuatro grupos de acuerdo con la letra con que inician.

3.3.1. Grupos de Incoterms

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

El Incoterm “EXW” representa el mínimo de obligaciones y responsabilidades para el vendedor ya que el comprador es responsable de recoger la mercancía desde la bodega o fábrica del vendedor y coordinar todo el transporte, maniobras de carga y descarga, trámites aduanales de exportación e importación, así

como seguro de la mercancía; puede decirse que es la cotización que más conviene al vendedor, sin embargo, esto dependerá del servicio que el vendedor esté dispuesto a dar a su cliente. Asimismo, actualmente existen empresas internacionales que realizan todo este trabajo por cuenta del comprador quien sólo tiene que contactar a la oficina más cercana a su localidad indicando cuáles son sus necesidades.

Los Incoterms del grupo “F” se caracterizan porque el compromiso del vendedor es entregar la mercancía en un lugar (terrestre), aeropuerto o puerto marítimo de embarque, estando obligado en “FCA” y “FOB” a contratar el transporte, pero no a pagar el flete al destino estipulado. Si se utiliza “FAS”, el vendedor no se obliga a contratar el transporte marítimo. En cualquiera de estos tres Incoterms, el flete es por cuenta del comprador.

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

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

3.3.2. Incoterms Grupo “E”

“EXW” (Ex Works)

Puesta en fábrica del vendedor

Este Incoterm significa entregar la mercancía al comprador en la fábrica, bodega o almacén del vendedor. A partir de este hecho, todos los gastos y responsabilidades siguientes correrán por cuenta del comprador. Incluye únicamente el valor de la mercancía, su empaque y/o embalaje y, dado que no es responsabilidad del vendedor contratar el transporte, el crédito documentario podrá ser negociable únicamente contra la factura comercial (y sólo si se requieren, lista de empaque y certificados) sin necesidad del documento de embarque, a menos de que indique que el transportista debe entregar el talón de embarque al vendedor (Incoterms, 2,000)

3.3.3. Incoterms Grupo “F”

“FAS” (Free Alongside Ship)

Libre a un costado del buque

La cotización “FAS” representa, para el vendedor, la obligación de entregar la mercancía al comprador a un costado del buque en el puerto marítimo de embarque; es preciso señalar que no incluye subirla a bordo del buque. Incluye el valor de la mercancía, el costo del empaque y/o embalaje y el transporte hasta un costado del buque en el puerto de embarque.

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

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

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

“FOB” (Free On Board)**Libre a bordo**

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

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

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

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

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

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

“FCA” (Free Carrier At)

Libre transportista hasta

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

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

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

3.3.4. Incoterms Grupo “C”

Grupo “C”

“CFR” (Cost and Freight)

Costo y Flete

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

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

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

Si se utiliza esta cotización, el crédito documentario podrá ser negociable contra la factura comercial y el documento de

embarque (indicando que el flete es pagado) y, si se requieren, también contra lista de empaque y los certificados. Se aplica solamente para embarques marítimos y para aquellos que se realicen a través de ríos o canales navegables.

“CIF” (Costo Insurance and Freight)

Costo Seguro y Flete

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

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

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

“CPT” (Carriage Paid To)

Transporte pagado hasta

Este Incoterm significa transporte pagado hasta un punto de destino convenido. Se considera la contraparte de la cotización “CFR”, ya que cubre y ampara las mismas obligaciones y responsabilidades para el vendedor y el comprador, sólo se

diferencian por los medios de transporte que pueden utilizarse, pues la cotización “CFR” es exclusivamente para embarques marítimos y la CPT para cualquier medio de transporte, sobre todo, terrestre y aéreo.

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

“CIP” (Carriage and Insurance Paid)

Transporte y seguro pagado

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

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

En la práctica, es común que esta cotización se utilice básicamente para embarques aéreos y terrestres, y que se opte por la cotización “CIF” para embarques por mar en virtud de que

ésta sí obliga al vendedor a poner la mercancía a bordo del buque; y con “CPT” el vendedor sólo se hace responsable de entregarla al transportista quien normalmente pasa a recogerla o la recibe en una terminal de carga.

3.3.5. Incoterms Grupo “D”

“DES” (Delivery Ex Ship)

Entrega sobre el buque

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

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

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

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

“DEQ” (Delivery Ex Quay)

Entrega en el muelle

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

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

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

“DAF” (Delivery At Frontier)

Entrega en frontera

Esta cotización se recomienda para embarques terrestres (camión o ferrocarril), significa para el vendedor la responsabilidad de entregar la mercancía en el lugar acordado en la frontera. Si el vendedor se obliga a entregar la mercancía en el

país del comprador lo hará antes de pasar la aduana de entrada habiendo cubierto todos los trámites y gastos de exportación.

“DDU” (Delivery Duty Unpaid)

Entrega sin pagar aranceles de importación

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

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

“DDP” (Delivery Duty Paid)

Entrega con aranceles de importación pagados

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

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

Analizando esta información, podemos decir que la cotización “EXW” representa la mayor responsabilidad para el comprador y la mínima para el vendedor, ya que el primero debe encargarse de realizar trámites de exportación e importación, contratar el transporte desde la bodega del vendedor hasta su bodega y asegurar la mercancía. Por su parte, con el Incoterm “DDP” el vendedor asume la mayor responsabilidad limitándose el comprador a recibir la mercancía en el destino convenido libre de todo trámite y pago (Incoterm, 2,000).

3.4. Aplicabilidad por medio de transporte

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

Los Incoterms “EXW”, “FCA”, “CPT”, “CIP”, “DAF”, “DDU” y “DDP”, aplican para embarques que se realizan utilizando cualquier medio de transporte. Siendo “FCA”, “CPT” y “CIP” los

más utilizados para embarques terrestres o aéreos debido a que comparten las obligaciones y responsabilidades de comprador y vendedor.

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

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

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

Cambios en las obligaciones de trámites aduanales en los términos “FAS” y “DEQ”.

Las obligaciones de embarque y desembarque en el término “FCA”.

Cambios en el término “DAF”, relacionados con el punto de entrega de la mercancía y el medio de transporte.

Notificación de entrega de la mercancía por medio de sistemas electrónicos EDI-messages.

El uso de variables: “EXW” loaded, “FOB” stowed and trimmed, “CIF” landed, “DEQ” cleared for export, etc.

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

De igual manera, el vendedor debe hacerse cargo del empaque de la mercancía y debe marcarlo adecuadamente con los símbolos respectivos que ayuden a su protección y manejo adecuado, a menos que específicamente la mercancía no requiera de ningún empaque en particular.

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

Verificar que no existan restricciones o diferente interpretación en su país.

- Valorar las ventajas competitivas que ofrece cada Incoterm.

- Determinar quién contrata y/o paga el transporte internacional.

- Establecer en qué punto se va a dar la transferencia de riesgos.

- **Determinar a quién le corresponde llevar a cabo los trámites y cubrir los gastos de exportación e importación. (Bustamante, M. Créditos Documentarios, 2000)**

3.4.1. Incoterms “RAFTD”

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

Las “RAFTD” se componen de 6 términos de venta:

Ex Factory

También se le conoce como *Ex Mill, Ex Mine, Ex Plantation o Ex Warehouse*. La responsabilidad del vendedor termina cuando entrega la mercancía al comprador en el lugar convenido (fábrica, molino, mina, plantación o almacén del vendedor). No incluye el

flete al país del comprador, el seguro sobre la mercancía, ni los trámites y aranceles de exportación e importación.

“FOB”. (*Free on Board*)

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

“FOB” named inland carrier at named inland point of departure, freight collect. Aplicable para transportes terrestres, por lo que se puede hablar de “FOB” camión, “FOB” ferrocarril y “FOB” avión.

“FOB” named inland carrier at named inland point of departure, freight prepaid. Aplicable para transportes terrestres, por lo que se puede hablar de “FOB” camión, “FOB” ferrocarril y “FOB” avión.

“FOB” named inland carrier at named inland point of departure, freight allowed to. Aplicable para transportes terrestres, por lo que se puede hablar de “FOB” camión, “FOB” ferrocarril y “FOB” avión.

“FOB” named inland carrier at named inland point of exportation. Aplicable para transportes terrestres, por lo que se puede hablar de “FOB” camión, “FOB” ferrocarril y “FOB” avión. Esta cotización es el antecedente del Incoterm “DAF”.

“FOB” VESSEL named port of shipment. Aplicable solo para transportes marítimos.

“FOB” named inland point in country of importation. Aplicable para cualquier tipo de transporte.

“FAS”. (Free Alongside Ship)

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

“C & F”. (Cost and Freight)

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

“CIF”. (Cost, Insurance and Freight)

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

“Ex Dock”

También se conoce como “Ex Quay” o “Ex Pier”, el vendedor tiene la responsabilidad de entregar la mercancía al comprador en el muelle del puerto de destino con el flete y el seguro de la mercancía pagado hasta el puerto de destino y libre de todo trámite y arancel de exportación e importación. Se aplica sólo para embarques marítimos. (Planex, 2003)

PROCEDIMIENTO SEGUIDO EN MATERIA DE CARTAS DE CRÉDITO

Objetivo

El objetivo del procedimiento se plantea como el hecho de: Obtener, eficientar y maximizar, los recursos económicos de la empresa, para lograr su transformación de doméstica a internacional.

Población

Existió la oportunidad de trabajar profesionalmente con bancos, tanto nacionales como internacionales, mismos que otorgaron créditos a tasas competitivas de mercado, tales como:

Nacionales: BBV A BANCOMER, BANCA SERFIN, BANORTE

Internacionales: UNION BANCAIRE PRIVEE, BANK OF AMERICA, entre otros.

También, como fuente de financiamiento, se buscó crédito de proveedores internacionales para obtener financiamiento en dólares y a un plazo mínimo de 5 años para tener liquidez.

Así mismo, los clientes que se buscaron debían de tener la posibilidad de aperturar cartas de crédito y, así, dieran confianza con respecto al pago de la mercancía.

Materiales utilizados

- **Proyecciones financieras base cero**
- **Cartas de crédito de importación**
- **Cartas de crédito de exportación**
- **Contratos en inglés y español**
- **Factura comercial**
- **Factura pro forma**
- **Lista de empaque**
- **Conocimiento de embarque**
- **Certificado de origen**

- **Certificado de calidad**
- **Solicitud de carta de crédito**
- **Documentación legal de la empresa**
- **Balances auditados e interinos**

Etapa de Diagnóstico

Como se comentó en el Contexto Laboral, en la década de los ochentas, la empresa tenía la necesidad de ser una empresa de primer mundo, ya que de lo contrario, correría el riesgo de desaparecer por la apertura de las fronteras a otros países más industrializados, como le pasó a varias compañías que no invirtieron en activo fijo de alta tecnología industrial para lograr una producción de calidad y eficiencia que se empezaba a generar en esa época.

Sin embargo, al iniciar este cambio tenía que resolverse el primer problema que se presenta en nuestro país: **el cambio de mentalidad de los trabajadores mexicanos.**

Unos meses después de haber iniciado con el cambio de tecnología para lograr calidades internacionales, la empresa se enfrentó con problemas de toda índole, tales como la obtención

de recursos, tanto propios como externos, para la adquisición de maquinaria y equipo de punta, además de crear departamentos especializados en comercio exterior y tráfico.

Desde su fundación, la empresa se especializó en la fabricación de fibras sintéticas de Poliéster y Nylon y también la elaboración del PET (petaloide etelenglicol tereftalato) que sirve para fabricar preforma que es un tubo de ensayo fabricado de pet que al aplicarle aire caliente a presión obtenemos la botella de PET, misma que ha tenido un auge inédito, ya que hoy en día la mayor parte del consumo de botella ha cambiado de vidrio a PET, conocido popularmente como plástico, lo que ha producido ventas altamente productivas a los fabricantes de refrescos, aceites, agua purificada entre otras.

En la actualidad, la empresa en cuestión está catalogada como una empresa ALTEX (empresa altamente exportadora), misma que por ser tal tiene beneficios fiscales y apoyos financieros con tasas preferenciales por medio de la banca de fomento logrando que un 70% de su producción sea exportada a diferentes países en Europa, Norte de África y Centro América.

Lineamientos internos de recursos financieros

Se empezó por solicitar financiamiento bancario a través de un sindicato de bancos de Estados Unidos, quien fue el primero

en creer en nosotros, logrando obtener un financiamiento para capital de trabajo y compra de equipo para fabricar tela de primera calidad. Para lograr este financiamiento, se tuvieron que preparar proyecciones financieras por el período del crédito para poder demostrar la liquidez y solvencia de la compañía.

Proyecciones base cero

Las proyecciones financieras se prepararon en la modalidad de base cero, mismas que son elaboradas sin inflacionar las cifras de los estados financieros para lograr unas proyecciones conservadoras y no las fueran a objetar los bancos Americanos.

Estas proyecciones financieras pueden servir para que los industriales soliciten créditos bancarios en un marco muy conservador mostrando que con sus ventas actuales pueden absorber el financiamiento que les otorgue la institución de crédito, sin necesidad de inflar ningún rubro del Estado de Resultados y del Estado de Posición Financiera y consecuentemente del Estado de Flujo de Efectivo y de Variaciones de Capital.

En el anexo 1 se muestra un ejemplo de la proyección financiera base cero, el cual ha sido base para lograr el nivel de inversión que tiene el Grupo, que actualmente es de aproximadamente de 100 millones de dólares, con un costo del 4.5 % anual, lo que indica que tiene un costo muy bajo en relación a los créditos que se otorgan en moneda nacional que es de aproximadamente del 10 % en la actualidad, aún si están bien negociados.

Ver anexo 1

Cabe mencionar, que los créditos en dólares no necesitan cobertura bancaria o un futuro para cubrir la deuda que tenemos en dólares, ya que tenemos una cobertura natural por ser una empresa altamente exportadora, por lo que recibimos dólares por nuestras ventas cubriendo perfectamente nuestros compromisos con los bancos extranjeros. En otras palabras, el Grupo es financieramente autosuficiente.

Por lo descrito anteriormente, se hace indispensable mencionar la importancia que tienen las finanzas, no sólo de forma doméstica, sino con el comercio internacional, siendo ésta una excelente herramienta para lograr la obtención de los recursos monetarios, mismos que deben ser oportunos y suficientes.

Recopilación de datos.

Es conocido el hecho de que, el que sabe comprar sabe vender; es por ello la importancia de cómo IMPORTAR, ya que en muchas ocasiones la calidad deseada en un país sólo se logra con equipo y tecnología de punta; y este equipo, en la mayoría de las ocasiones, se consigue únicamente en países altamente desarrollados, como Alemania, Suiza, Austria, Francia, Estados Unidos, Japón, Canadá, entre otros muchos. Es por esta razón que los empresarios mexicanos deben conocer cómo comprar o importar con seguridad y, sobre todo, con abaratamiento de costos, pero con la más alta calidad. Esto significa que si conocemos instrumentos tales como la carta de crédito y los financiamientos internacionales, lograremos obtener el equipo óptimo y financiarlo a un plazo apropiado en función al flujo de efectivo empresarial.

Muchos micro empresarios, e incluso medianos, desconocen cómo importar y mucho menos cómo exportar, es por ello que no alcanzan el crecimiento empresarial deseado, ya que son demasiadas las complicaciones que ésto implica, e inclusive, por una experiencia adversa en la primera importación o exportación como nos sucedió a Grupo Sol hace 14 años en nuestra primera exportación que, por una serie de omisiones, no pudimos cobrar a tiempo una venta, sino hasta 6 meses después de su vencimiento y todo fue por el manejo inadecuado de los trámites aduaneros.

Etapa de ejecución

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

Procedimiento de exportación

La empresa fue creada y dedicada a la exportación de resina PET, entre otros productos, cuya fabricación tiene un grado de integración nacional del 97%

Participó en la feria del plástico del World Trade Center México, y a partir de ahí empezó a concentrar sus ventas al mercado europeo y estadounidense, los cuales hoy en día alcanzan un 70% de su producción.

Como resultado del interés de expandir las ventas en el mercado europeo, dicha empresa participó en una de las ferias de comercialización de artículos para la industria del plástico más importante en Europa “Plasti imagen”, en donde contacto a la empresa La Hacienda, misma que se encarga de comercializar los productos de PET.

La oficina central (Headquarters) de La Hacienda se encuentra en Europa, específicamente en Holanda.

Estas empresas decidieron realizar el pago de la compra de su primer contenedor, con una carta de crédito irrevocable y confirmada en términos FOB (libre a bordo) en el puerto de Veracruz, Ver. (Incoterms, 2000 términos internacionales de venta). Se seleccionó este tipo de incoterm, considerando el lugar de destino y las características propias del producto. El transporte más viable era cargar en contenedores marítimos, ya que si se quisiera enviar esta mercancía por avión, la relación peso-volumen por la que se cotizan los envíos en este medio de transporte, elevaría tanto su precio que lo dejaría totalmente fuera del mercado, invirtiendo más el comprador en flete que en el propio precio intrínseco de la mercancía.

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

Condiciones:

- **Exportación de resina PET de México – Holanda.**

- **Cantidad 50 toneladas, según pedido proforma.**
- **Importe en dólares americanos.**
- **Incoterms 2000 FOB Veracruz.**
- **Entregas parciales prohibidas.**
- **Transbordos prohibidos.**
- **Fecha límite de embarque: 20 de Febrero de 2000.**
- **Medio de transporte: Multimodal.**
- **Pago a 90 días fecha de embarque.**

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

- **Entregar la mercancía con las características especificadas por el comprador, con el empaque que se haya seleccionado como el más adecuado para su protección.**
- **Realizar los trámites de exportación.**
- **Entregar la mercancía en el puerto marítimo de embarque**

a un costado

del buque.

- **Contratar el transporte, pero sin pagar el flete.**

- **Conseguir el documento de transporte, indicando que el flete es por cobrar.**

Finalmente, debemos señalar que el certificado de origen debe garantizar el origen de estas mercancías en Holanda. Sin ser el único formato existente, ya que éste varía dependiendo de que México tenga acordado un Tratado de Libre Comercio con el país importador.

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

Carta de crédito

A continuación se describe la carta de crédito que se notifica al exportador.

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

BANCA DE DESARROLLO

Camino a Sta. Teresa 1679, Col. Jardines del Pedregal,

C.P. 01900, Deleg. Álvaro Obregón, México, D.F.

CONFIRMACIÓN DE CARTA DE CRÉDITO DE EXPORTACIÓN

Beneficiario	Banco Emisor:
Grupo Sol, S.A. de C.V.	Ing. Bank N. V.

Los Cipreses No. 116	Doc. Trade Dept.
Col. El Rocío	Bijlmerdreef 109
Cuautitlán, Edo. de México	1102 BW Rotterdam
México	The Netherlands

Fecha: January 20, 2000.

Referencia: E081784/115539

Importe: USD 12,681.60 10 PCT +/-

La redacción de la carta que envía el banco notificador al exportador es como sigue:

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

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

Nuestra comisión de confirmación es por: 50.00 US dólares

Instrucciones:

- **Los documentos deberán presentarse estricta y literalmente de acuerdo a los términos de esta carta de crédito; sin embargo, en caso de que no estén en posibilidades de cumplirlos, favor de comunicarse directamente con su cliente solicitándole las modificaciones correspondientes.**
- **Favor de tomar nota que el pago a ustedes se realizará después de haber certificado que los documentos cumplen estricta y literalmente con los términos de esta carta de crédito de la siguiente manera:**
 - **Cheque en moneda nacional (se expide en 24hrs.)**
 - **Giro en dólares (se expide en 48 hrs.)**

Transferencia de fondos en:

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

A continuación se presenta la carta de crédito de exportación a favor del Grupo Sol, S.A. de C.V.

-----**Transmisión**-----

Recibido como SWIFT

Prioridad del Sistema: Normal

Referencia del Mensaje: 1048 990331

MBNCEMXXMMXXXN020

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

Emisión del Swift Original

FIN 700 Emisión de un Crédito Documentario

Emisor: INGBNL2UUXXX

ING BANK N.V.

HOLLAND NL

Receptor: BNCEMXXMMXXXN020

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

MÉXICO MX

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

27: Número del mensaje y total

1/1

40A: Forma del crédito documentario

IRREVOCABLE

20: Número del crédito documentario

115539

31C: Fecha de emisión

00/01/20

31D: Fecha y lugar de expiración

00/03/12 MÉXICO

50: Solicitante

LA HACIENDA

FORTUNA 25, 4307 ROTTERDAM, HOLANDA

59: Beneficiario

Empresa X, S.A. DE C.V.

LOS CIPRESES NO. 116, COL. EL ROCÍO

CUAUTITLÁN, EDO. DE MÉXICO

CÓDIGO POSTAL 54800, MÉXICO

32B: Moneda e importe

Moneda: USD (US DOLARES)

Importe: 12,681.60

41A: Entidad/modalidad – Direc SWIF

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

1700BNCEMXMMXXXN020

MÉXICO MX

POR ACEPTACIÓN

42C: Condiciones para librar letras

90 DÍAS DE LA FECHA DE EMBARQUE

42A: Librado

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C

CIUDAD DE MÉXICO

43P: Expedición parcial

PROHIBIDAS

43T: Transbordos

PROHIBIDOS

44A: Cargar/Entregar/recibir en/de,

VERACRUZ, MÉXICO

44B: Para transportar a

ROTTERDAM, HOLANDA

44C: Fecha límite de embarque

00/02/20

45A: Descripción bienes y/o servicios

**50 TONELADAS DE RESINA PET SEGÚN FACTURA
PROFORMA/ORDEN HAC01-0200 DEL 15 DE ENERO DEL
2000.**

FOB VERACRUZ

46A: Documentos necesarios

**JUEGO COMPLETO DEL CONOCIMIENTO DE
EMBARQUE LIMPIO, COMBINADO, DEBIDAMENTE
FIRMADO EN 3 ORIGINALES Y 3 COPIAS, CONSIGNADO
A LA ORDEN DE LA HACIENDA. NOTIFICAR A LA
HACIENDA Y MOSTRANDO TRANSPORTE POR
COBRAR.**

**FACTURA COMERCIAL EN 1 ORIGINAL Y 5 COPIAS,
EMITIDO A NOMBRE DE LA HACIENDA.**

LISTA DE EMPAQUE EN 1 ORIGINAL Y 5 COPIAS

CERTIFICADO DE ORIGEN EN 1 ORIGINAL Y 3 COPIAS

47A: Otras condiciones

LAS LETRAS DEBEN TENER LA MISMA FECHA QUE LA MARCADA EN EL CONOCIMIENTO DE EMBARQUE.

LOS DOCUMENTOS DEBEN INDICAR EL NÚMERO DE LA CARTA DE CRÉDITO: 115539

71B: Cargos

LAS COMISIONES Y CARGOS BANCARIOS DEL BANCO EMISOR SON POR CUENTA DEL ORDENANTE, LOS DEMÁS SON A CARGO DEL BENEFICARIO.

48: Periodo de presentación

LOS DOCUMENTOS DEBEN SER PRESENTADOS A MAS TARDAR 21 DÍAS DESPUÉS DE LA FECHA DE EMBARQUE

49: Instrucciones de confirmación

CONFIRMADO

53A: Reembolso

INGBUS33

78: Instrucciones bco que paga/acepta/negoc:

AL VENCIMIENTO POR FAVOR SOLICITAR REEMBOLSO A TRAVÉS DE NUESTRA AGENCIA EN NUEVA YORK.

ESTA CARTA DE CRÉDITO ESTÁ SUJETA A LAS REGLAS Y USOS UNIFORMES RELATIVOS A LOS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS PUBLICACIÓN 500 REVISIÓN 1993 DE LA CCI.

**Se presenta la misma carta de crédito a favor del Grupo Sol,
S.A. de C.V. pero en idioma inglés.**

-----**Transmisión**-----

Received from SWIFT

Network Priority: Normal

Message Output Reference: 1048 990331

MBNCEMMXXXXN020

-----**Message Header**-----

Swift Output Original

FIN 700 Issue of a Documentary Credit

Sender: INGBNL2UUXXX

ING BANK N.V.

HOLLAND NL

Receiver: BNCEMXMMXXXN020

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

MÉXICO MX

-----**Message Text**-----

27: Sequence of Total

1/1

40A: Form of Documentary Credit

IRREVOCABLE

20: Documentary Credit Number

115539

31C: Date of Issue

00/01/20

31D: Date and Place of Expiry

00/03/12 MÉXICO

50: Applicant

LA HACIENDA

FORTUNA 25, 4307 ROTTERDAM, HOLANDA

59: Beneficiary

GRUPO SOL, S.A. DE C.V.

LOS CIPRESES NO. 116, COL. EL ROCÍO

CUAUTITLÁN, EDO. DE MÉXICO

CÓDIGO POSTAL 54800, MÉXICO

32B: Currency Code, Amount

Currency: USD (US DOLLAR)

Amount: 12,681.60

41A: Available with/by – SWIFT Addr

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

1700BNCEMXMMXXXN020

MÉXICO MX

BY ACCEPTANCE

42C: Drafts at:

90 DAYS FROM SHIPPING DATE

42A: Drawee

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

MÉXICO CITY

43P: Partial Shipments

PROHIBITED

43T: Transshipment

PROHIBITED

44A: On Board/Disp/Taking Charge

VERACRUZ, MÉXICO

**44B: For Transportation to
ROTTERDAM, HOLANDA**

**44C: Latest Date of Shipment
00/02/20**

45A: Descp of Goods and/or Services

**50 TON. RESINA PET AS PROFORMA INVOICE /ORDER
HAC01-0200 DATED JANUARY 15th, 2000.
FOB VERACRUZ**

46A: Documents Required

**FULL SET CLEAN ON BOARD COMBINED TRANSPORT
OCEAN BILL OF LADING DULY SIGNED IN 3 ORIGINALS
AND 3 COPIES, CONSIGNED TO THE ORDER OF LA
HACIENDA. NOTIFY TO LA HACIENDA AND SHOWING
FREIGHT COLLECT.**

**COMERCIAL INVOICE IN ORIGINAL AND 5 COPIES,
ISSUED IN THE NAME OF LA HACIENDA**

PACKING LIST IN ORIGINAL AND 5 COPIES

CERTIFICATE OF ORIGIN IN ORIGINAL AND 3 COPIES

47A: Additional Conditions

**DRAFT IS TO BE DATED THE SAME DATE OF THE
SHIPMENT DATE OF THE RELATIVE TRANSPORT
DOCUMENT**

**DOCUMENTS MUST INDICATE OUR L/C NUMBER
115539**

71B: Charges

**ALL BANKING CHARGES OTHER THAN THOSE OF THE
ISSUING BANK ARE FOR BENEFICIARIES' ACCOUNT**

48: Period for Presentation

**DOCUMENTS MUST BE PRESENTED 21 DAYS WITHIN 1
ISSUANCE DATE OF SHIPPING DOCUMENT**

49: Confirmation Instructions

CONFIRM

53A: Reimbursing Bank

INGBUS33

**78: Instruction to the Paying / Accepting / Negotiating
Bank**

**AT MATURITY PLEASE OBTAIN REIMBURSE THROUGH OUR
NEW YORK AGENCY**

**PLEASE QUOTING THE REIMBURSE NUMBER AND L/C
NUMBER IN ALL MSGS.**

THIS L/C IS SUBJECT TO ICC REV. 500 PUBL. 1993.

México, D.F., a 6 de Marzo del 2000.

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

Camino a Sta. Teresa 1679, Col. Jardines del Pedregal,

C.P. 01900, Deleg. Alvaro Obregón, México, D.F.

Depto. de cartas de crédito

Lic. Juan Manuel González

P r e s e n t e

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

Referencia de Ing Bank N.V.: 115539 000120

Importe USD 12681.60

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

() Abono en moneda nacional a nuestra cuenta de cheques el equivalente.

(X) Abono en dólares americanos a nuestra cuenta de cheques 13858161-5, plaza 001 de Bancomer.

() Mediante cheque de caja en moneda nacional a nuestro favor.

() Mediante giro en dólares americanos a nuestro favor, sobre cualquier banco en Nueva York, USA.

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

Documentos que se anexan al banco para el cobro de la carta de crédito:

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

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

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

Atentamente

Empresa X, S.A. de C.V.

Los Cipreses No. 116, Col. El Rocío,

Cuautitlán, Edo. de México.

C.P. 54800

Mensaje Telex

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

Ciudad de México, México

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

Por orden y cuenta de la Hacienda, Fortuna 25, 4307 Rotterdam, Holanda, emitimos este crédito documentario con la referencia d/c 1048 990331 MBNCEMXMMXXXXN020 por 12,681.00 (doce mil seiscientos ochenta y un dólares americanos), con un 10% más o menos de variación a favor de Grupo Sol, S.A. de C.V., Los Cipreses No. 116, Col. El Rocío, Cuautitlán, Edo. de México. C.P. 54800. Con fecha de vencimiento 12 de Marzo del 2000. Disponible en sus cajas, a un plazo de noventa días después de la fecha de embarque y acompañadas de los siguientes documentos:

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

Condiciones especiales:

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

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

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

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

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

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

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

Atentamente,

Departamento de Crédito Documentarios

Ing Bank N.V.

Este documento se emite en inglés.

Mensaje Telex

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

México city, México

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

By order and for account of La Hacienda, Fortuna 25, 4307 Rotterdam, Holanda, we have issued a documentary credit under our reference d/c 1048 990331 MBNCEMXXMMXXXN020 for USD 12,681.60 10% more or less (Twelve thousand six hundred and eighty one USD) in favor of Grupo Sol, S.A. de C.V., Los Cipreses No. 116, Col. El Rocío, Cuautitlán, Edo. de México C.P. 54800 with an expiry date of March 12, 2000. Available at your counters for acceptance at 90 days after bill of lading date and accompanied by the following documents:

- **Commercial Invoice in original and five copies, issued to the order of La Hacienda.**

- **Packing List in original and five copies.**
- **Covering: FOB Veracruz aprox. 50 TON RESINA PET. As pro forma Invoice/Order HAC01-0200 dated January 15th,2000.**
- **Full set clean on board combined transport ocean bill of lading duly signed in three originals and three non-negotiable copies, consigned to the order of the applicant, notify La Hacienda and words evidencing shipment from Veracruz to Rotterdam, Holland and dated on board not later than February 20th, 2000. Showing Freight Collect.**
- **Certificate of Origin in original and three copies.**
- **Partial Shipments not allowed.**
- **Transshipments not allowed.**

Special conditions:

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

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

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

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

Documents must conform strictly with the terms of this credit.

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

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

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

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

Regards

Documentary Credit Dept.

Ing Bank N.V.

4.5.2. Evaluación de la efectividad de las cartas de crédito

Las cartas de crédito son operaciones muy efectivas, siempre y cuando se apeguen exactamente a las condiciones de la misma.

En todo el tiempo que hemos operado las cartas de crédito, la efectividad ha sido del 100%, esto se refiere a la seguridad que se tiene al cobro por las ventas de exportación efectuadas a los clientes, mismos que sin conocerlos estamos seguros que con este instrumento garantizamos la cobranza.

ANÁLISIS DE RESULTADOS

Evaluación Cualitativa.

Las acciones llevadas a cabo en el departamento de comercio exterior se pueden cuantificar, considerando el incremento de los ingresos por las exportaciones realizadas.

Al inicio de las operaciones de exportación, todos los créditos que se otorgaban a los clientes extranjeros eran muy riesgosos, e inclusive, se llegó al momento de no poder recuperar importantes sumas de dinero en dólares, precisamente por no haber utilizado un instrumento comercial y bancario, como lo es la carta de crédito.

Nuestra participación se enfocó en asegurar la realización de los ingresos por las ventas al extranjero por cualquier medio, por lo que nos dimos a la tarea de analizar, entre varias, la mejor opción, tanto en seguridad como en costo financiero y administrativo.

En virtud de lo anterior, y tomando en consideración diversos factores como lo son: costos empresariales, seguridad, disponibilidad de las operaciones y, sobre todo, siempre tomando en consideración al cliente como un principio ineludible de calidad para asegurarle al mismo la entrega de su mercancía, nos dedicamos a implementar, como un procedimiento corporativo, las cartas de crédito para efectos de exportación.

El resultado obtenido, como consecuencia de lo comentado anteriormente, fue del 100% de efectividad en realización a la recuperación de las ventas internacionales a través de este instrumento.

Así mismo, las cartas de crédito nos proporcionaron ingresos seguros y anticipados, debido a que podíamos descontar las cartas de crédito con los bancos nacionales e internacionales a tasas preferenciales por ser una empresa altamente exportadora.

La estrategia de descontar las cartas de crédito, nos dio ventajas con nuestros competidores asiáticos, ya que ellos con su capacidad económica lograban penetrar en los países con plazos de hasta 180 días, dejando fuera a los empresarios mexicanos mismos que sólo podían otorgar máximo un plazo de 90 días.

Otro aspecto que los clientes tomaban en cuenta, era la calidad de nuestro producto, misma que no lograban nuestros competidores por no tener el equipo adecuado y consecuentemente no dar la calidad deseada por los clientes.

También el idioma español que se habla en muchos países de este continente, nos daba una ventaja competitiva en contra de nuestros competidores asiáticos, así como la cercanía con los países del norte, centro y sur de América.

Todo esto, no sería posible sin los apoyos que da el gobierno mexicano, tanto fiscales como financieros, mismos que muchos empresarios desconocen y ha sido la razón por lo que se quedan como empresas domésticas, incluso por la apertura comercial, se han quedado obsoletas y han llegado hasta la quiebra, como fue el caso de muchas empresas textiles que por no invertir en equipos modernos perdieron a sus clientes.

Evaluación cuantitativa

Las ventas se incrementaron considerablemente, debido a las exportaciones, pasando de 800,000.00 dólares americanos a 1'500,000.00, propiciando una mejora en nuestro flujo de caja.

El número de clientes también se mejoró, sobre todo en cantidad de compra por cliente, ya que el volumen por venta de los clientes de exportación fue mayor, comparado con los volúmenes de compra de los clientes nacionales.

Lo anterior nos llevó a concluir que en épocas de gran volatilidad, los ingresos de divisas nos daban una cobertura natural por ser nuestras ventas en dólares, recursos que disponíamos para el pago de pasivos en dólares.

Esto significó, que el 90% de los clientes de exportación abrían cartas de crédito, lo que represento un promedio de 5 cartas de crédito por día, abriendo un número importante de fuentes de trabajo, tanto directas como indirectas.

Así mismo, el costo de fabricación se redujo significativamente pasando de un 78% al 65%, debido a la eficiencia de la maquinaria. Por otra parte, los gastos financieros disminuyeron debido a que reestructuramos un crédito de 75'000,000.00 millones de pesos, quedando en un plazo mayor y en dólares, lo que representó una reducción de tasa del 24.16%

anual que veníamos pagando por el crédito en pesos que tenía contratado en ese tiempo, mismo que pasó a una tasa del 9.69% anual por la nueva reestructura financiera.

CONCLUSIONES

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

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

Ante tal situación, tanto el exportador como el importador, desearán contar con las condiciones empresariales necesarias que les permitan satisfacer sus necesidades. El comprador esperará recibir la mercancía o, en su caso, el servicio requerido, de acuerdo a la especie, calidad, costo y tiempo acordado; y el vendedor querrá tener la seguridad de que recibirá el pago correspondiente por los bienes entregados o los servicios prestados, superando las diferencias en cuanto a idioma, moneda, legislación aplicable en cada país, entre otros muchos aspectos.

En este sentido, este instrumento puede garantizar la solución a estos problemas siendo éste, el crédito documentario o carta de crédito, en comparación con otras modalidades de pago tales como: transferencias, cheques, giros, pagos en efectivo, entre otros. Esto, debido principalmente a la participación de los bancos, quienes con su experiencia y prestigio, dan una formalidad y seguridad total a dicha negociación, apoyada directamente en las reglas que sustentan su funcionamiento y en la estructura tecnológica que facilita la comunicación entre las partes.

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

Como se puede apreciar en este trabajo, la ventaja más grande de los créditos documentarios, es precisamente la garantía con la que se cuenta, ya que por una parte el comprador se obliga a pagar, mientras que el vendedor tiene la obligación de enviar las mercancías o suministrar los servicios, bajo los términos y condiciones especificadas en dicho crédito documentario. Sin embargo, su tratamiento requiere de especial

atención en los documentos involucrados, ya que será con ellos, con los que los bancos aceptarán pagar un crédito documentario. Por esta razón, hemos presentado en forma clara, y por demás sencilla, un análisis de los principales términos de venta empleados y documentos involucrados en una transacción internacional.

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

PROYECCIONES FINANCIERAS 1996-2001

ANEXO 1-A

➤ COSTO DE INTERESES

En el costo de intereses se puede observar los diferentes créditos otorgados por instituciones bancarias y proveedores directos, pactados dichos créditos en su mayoría en dólares americanos y dos en moneda nacional.

Este documento muestra la tasa de intereses que se obtiene por un capital promedio de 542 millones de pesos, la cual fue de 4.53% tasa anual.

ANEXO 1-B

➤ PROYECCIONES FINANCIERAS

Las proyecciones financieras que se anexan, fueron la base para la obtención de los créditos refaccionarias y directos, que otorgaron en esa época al Grupo Sol, S.A. de C.V.

Estas proyecciones se presentaron en la modalidad de base cero, mostrando rubros conservadores como son las ventas, mismas que se mantienen constantes para demostrar que con los ingresos que se obtenían por las ventas, se podía liquidar los compromisos por adquirir.

A modo de ejemplo, en estas proyecciones financieras se tomo la primera tabla de pagos de 75´ millones de pesos, poniendo letras y números a las cantidades relevantes y así ver la precedencia de las mismas, a los diferentes estados financieros.