

### INCOTERMS

(INTERNATIONAL COMMERCE TERMS)

#### TÉRMINOS DE COMPRA-VENTA INTERNACIONAL

##### Necesidad de la existencia de los INCOTERMS

Debemos considerar que en la actividad profesional del Comercio Internacional existen **herramientas** muy importantes que el especialista debe manejar con habilidad, ya que con ello tendrá la **seguridad y oportunidad de comerciar con el máximo beneficio y con pocos riesgos**, considerando que nuestros clientes están fuera de nuestras fronteras.

Los Términos de Compra Venta Internacional **INCOTERMS** que la **Cámara Internacional de Comercio** estipula para que sean utilizadas por los importadores y exportadores de toda actividad comercial.

Al efectuar compra-venta de cualquier tipo, por lo general se llevan a cabo **contratos** en donde se establecen las condiciones que tanto el comprador como el vendedor deben cumplir, como lo es la entrega de la mercancía y el pago de la misma.

Los Incoterms **ayudan al mejor entendimiento** entre el vendedor y comprador internacional, definiendo con claridad cuáles serán las **actividades** de ambas partes, considerando también los casos de **controversia** resultantes de los incumplimientos.

Los **Incoterms** consideran los **avances tecnológicos** y la rapidez del comercio internacional y dejan estructurado el camino para la aplicación de los **EDI** que son mensajes electrónicos equivalentes, que permitirán a ambas partes no depender físicamente de los "**hard copy**" (documentos físicos) que se emiten para la entrega de mercancías.

#### ¿Cómo se definen a los Incoterms?

Son un **conjunto de reglas aprobadas por la Cámara de Comercio Internacional de París** que permiten una **fácil interpretación de los principales términos empleados en los contratos de compra-venta internacional**.

## Fundamentos de Comercio Exterior

En cada uno de ellos, se establecen claramente las obligaciones de cada una de las partes en la práctica normal del comercio internacional, o sea que, se deslindan con precisión las responsabilidades de los operadores de comercio exterior (tanto exportadores como importadores).

### ¿Cómo se clasifican los Incoterms?

Los Incoterms se clasifican en 4 grupos (E,F,C y D):

E	EXW=	Ex Work=	En Fábrica. Es el Lugar de destino convenido
	FCA=	Free Carrier=	
F	FAS=	Free Along Side Ship=	Libre al costado del Buque
	FOB=	Free On Board=	Libre a Bordo
	CFR=	Cost and Freight=	Costo y Flete
C	CIF=	Cost Insurance and Freight=	Costo de Seguro y Flete
	CPT=	Carriage Paid To=	Porte Pagado hasta
	CIP=	Carriage and Insurance Paid To=	Porte y seguro pagado hasta
D	DAF=	Delivered at Frontier=	Entregada en frontera
	DES=	Delivered Ex Ship=	Entregada sobre buque
	DEQ=	Delivered Ex Quay=	Entregada sobre muelle
	DDU=	Delivered Duty Unpaid	Entregada, derechos no liquidados
	DDP=	Delivered Duty Paid=	Entregada, derechos liquidados

### ¿Cuál es la finalidad de los Incoterms?

Tienen como finalidad **establecer las reglas internacionales para la interpretación de los términos mas utilizados en el comercio internacional**, para evitar incertidumbres que se crean por las diferentes interpretaciones de dichos términos en diferentes países.

### ¿Cuál fue el propósito de la adaptación de los Incoterms de 1990?

El origen de los Incoterms data de **1936** y tuvieron adiciones y correcciones en 1953, 1967, 1976, 1980 y 1990. Esta última tuvo como propósito adaptar los términos al creciente uso de intercambio de datos electrónicos EDI, ya que las partes facilitaron facturas comerciales, documentos aduaneros o documentos que evidencian el transporte y entrega de mercancías.

### ¿Por qué es importante la comunicación EDI?

Sirve para asegurar que el **comprador tiene la misma posición legal que tendría de haber recibido un conocimiento de embarque del vendedor**. Otra razón son los **cambios** en las técnicas de **transporte internacional**, principalmente en el uso de contenedores, transporte multimodal y transporte con vehículos que transitan en carreteras y vagones de ferrocarril, así como el transporte marítimo a corta distancia.

### ¿Cuál fue la razón principal para la revisión de los Incoterms?

- Fue el deseo de adaptar los términos del creciente uso de los **datos electrónicos**. Principalmente surgen problemas cuando el vendedor tiene que presentar el documento de **transporte negociable**, en específico el conocimiento de embarque que se usa frecuentemente para la venta de mercancía **mientras está siendo transportada**. Por ello es muy importante al utilizar los mensajes EDI asegurarse de que el comprador tiene la misma posición jurídica o legal.

## Fundamentos de Comercio Exterior

- Otra razón fue para llevar a cabo la **revisión de los principales cambios** en las técnicas de transporte internacional, principalmente en la **utilización de contenedores y todas sus combinaciones**.

•  
**¿Cuál fue la razón de dividir por grupos a los Incoterms y qué significa cada uno de ellos?**

- **Definir** las operaciones de comercio exterior por **términos**. Por ejemplo, por el que el **vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en los locales, propios o no**.
- Otro de los grupos en donde se le pide al **vendedor entregue la mercancía en un cierto medio de transporte** previamente seleccionado por el comprador (FCA, FAS y FOB)
- En el grupo C en donde el **vendedor debe contratar el medio de transporte**, pero sin asumir ningún riesgo de pérdida o de daño a las mercancías transportadas o de costos adicionales como lo son carga y descarga o despacho (CFR, CIF, CPT y CIP)
- Finalmente en el grupo D en que el **vendedor debe absorber todos los gastos y riesgos** necesarios para hacer llegar la mercancía al comprador (DAF, DES, DEQ, DDU y DDP).

**¿Cómo se dividen las obligaciones tanto del vendedor como del comprador para efectos de Incoterms?**

Se dividen en 10 epígrafes marcados con la letra **“V”** para señalar las posiciones del vendedor y **“C”** para señalar las posiciones del comprador sobre cada aspecto del evento.

Por ejemplo si **V3** el vendedor tiene que contratar el transporte y pagarlo, encontramos la indicación **“ninguna obligación, bajo el epígrafe C3”** que significa **“Contrato de Transporte”** donde se señala la posición del comprador.

Sin embargo los derechos aduaneros, impuestos, DTA y otras obligaciones, se aclaran **cómo se van a dividir** o prorratear, dichos costos entre las partes.

**¿Qué sucede con la aplicación de los términos del grupo D?**

## Fundamentos de Comercio Exterior

En estos casos el comprador ya no se interesa por los gastos en que el vendedor incurra, a fin de hacer llegar los productos al punto de destino convenido.

**¿Cómo podría solucionar un problema el término DDU en materia de Incoterms?**

Se ha observado que en varios países es difícil para una empresa extranjera obtener no solo las licencias de importación sino también las desgravaciones, como la deducción de IVA, etc. Con éste término se ahorra al vendedor la obligación de despachar la mercancía en aduana para la importación.

**¿Qué debería hacer el vendedor en términos de Incoterms del DDU, cuya obligación es transportar la mercancía hasta el domicilio del comprador y no desea pagar aranceles?**

En este caso al término DDU deben añadirse las palabras tales como “DDU cleared” (DDU despachado), o bien puede hacerse en otros términos como D, DDP, VAT Unpaid, (DDP, IVA no pagado), o bien DEQ Duty Unpaid (DEQ derechos no pagados).

**¿En materia de Incoterms, cómo funciona el término PSI? (Pre-Shipment Inspection)?**

EL comprador, con cargo a sus gastos, deberá hacer examinar la mercancía antes o en el momento de su entrega por parte del vendedor al medio de transporte, a menos que se estipule lo contrario expresamente.

**¿Cuándo no es apropiado el uso del FOB en materia de Incoterms?**

Cuando el vendedor ha de entregar la mercancía en una terminal de mercancías antes de la llegada del buque, puesto que tendría entonces que correr con los riesgos y gastos posteriores al momento en que deje de controlar la mercancía o de dar instrucciones para su custodia.

## Fundamentos de Comercio Exterior

¿Qué significa el envío de mercancías en los términos de F en materia de Incoterms?

Significa que el vendedor debe enviar la mercancía en lo que respecta a su transporte, de conformidad con las instrucciones del comprador, puesto que éste es quién debe concluir el contrato de transporte y designar al transportista.

¿Qué significa la palabra transportista para efectos de Incoterms?

Además de su significado natural, también comprende a una empresa que se haya comprometido a realizarlo o a hacer efectuar el traslado, en la medida que dicha empresa asuma la responsabilidad del mismo.

¿Qué significa "Carrier" en materia de Incoterms?

Es el transportista que realiza el traslado e incluye también al que lo contrata.

¿El término C en materia de Incoterms qué significa?

Debe hacerse constar obligatoriamente el lugar hasta el que ha de pagar los costos de transporte y de conformidad con los términos CIF y CIP (contratando un seguro contra riesgos) el vendedor también debe contratar un seguro y absorber su costo. En su esencia misma, es exonerar al vendedor de todo riesgo o costo excesivo, una vez que se ha cumplido debidamente con su contrato, encargando el transporte y entregando la mercancía al transportista. En comprador que pague la mercancía bajo este término, debe asegurarse de que una vez efectuado el pago, el vendedor no pueda disponer de la mercancía a través de nuevas instrucciones al transportista.

## Fundamentos de Comercio Exterior

¿Cuáles son los puntos críticos del término C a diferencia de otros términos?

Uno de ellos se refiere al prorrateo de los costos y el otro para el prorrateo de los riesgos.

¿En qué circunstancias los términos C y F son de la misma naturaleza para efectos de Incoterms?

Esto se da, por cuanto el vendedor cumple el contrato en el país de embarque o de despacho, por ello dichas condiciones de términos entran en la misma categoría de contratos de embarque.

¿En qué casos se añade la palabra “Landed” (descargada, desembarcada) en materia de Incoterms?

Se agrega después de CFR o CIF, sin embargo es aconsejable no utilizar abreviaturas añadidas a los términos C a menos que en determinado tráfico las abreviaturas sean claramente entendidas y aceptadas por las partes contratantes.

¿El vendedor puede cambiar la naturaleza de los términos C en materia de Incoterms?

De hecho no es posible asumiendo cualquier obligación con respecto a la llegada de las mercancías a su destino, puesto que el riesgo de cualquier retraso durante la transportación es soportado por el comprador.

¿Cómo debe estipularse en materia de Incoterms cualquier obligación relativa al plazo de entrega de la mercancía?

Siempre deberá referirse necesariamente al lugar de carga o despacho, o sea “carga (despacho) no más tarde ...”

¿Cómo debe manejarse el comercio de productos que se vendan durante su transporte en alta mar en materia de Incoterms?

Deberá añadirse la palabra “*afloat*” antes del término comercial, ya que entonces el riesgo de pérdida o daño de la mercancía con términos CFR y CIF pasaría del vendedor al comprador y se pueden crear dificultades de interpretación.



¿Qué recomendaría en el caso de la entrega de mercancía por el vendedor al porteador antes de que sea cargada a bordo para efectos de los términos Incoterms?

Las partes deberán emplear los términos F o C que desligan la entrega de la mercancía de hecho material del embarque a bordo para su transporte, o sea los términos FCA, CPT o CIP, en lugar de los términos FOB, CFR y CIF.

¿Por qué los términos D y C son de naturaleza distinta en materia de Incoterms?

Debido a que en el primer término, el vendedor responde por la llegada de la mercancía al lugar convenido punto de destino. El vendedor asume todos los costos y riesgos para hacer llegar la mercancía a su destino, por lo que este término significa CONTRATOS DE LLEGADA. El segundo término es siempre adecuado para ser utilizado para estipular todo lo necesario referente al EMBARQUE.

¿Cuál es la diferencia en términos del grupo “DAF (tráfico ferroviario), DES y DDU” y los términos del grupo “DEQ y DDP” en materia de Incoterms?

En los primeros el vendedor no tiene porqué entregar la mercancía despachada en el régimen de importación, mientras que en el segundo si debe hacerlo.

¿Cuál es la finalidad del término DDU en materia de Incoterms?

Se da cuando el vendedor conviene entregar la mercancía en el país de destino, despacharla a la importación y sin la obligación de pagar las contribuciones o derechos aduaneros. Esto no es tan necesario en el Mercado Común Europeo, aunque es deseable utilizarlo, no así en los países donde el despacho aduanero presenta dificultades, tales como tardanza y riesgo al entregar la mercancía más allá del punto de despacho de la aduana.

¿Cuáles son las funciones más importantes del conocimiento de embarque?

- Es el testimonio de la entrega de la mercancía a bordo del buque
- Es la demostración de la existencia del contrato de transporte
- Sirve para transferir la propiedad y los derechos sobre la mercancía en tránsito mediante transferencia documental.



## Fundamentos de Comercio Exterior

¿Cuáles serían los términos de grupo adecuados a utilizar para efectos de Incoterms, en función al medio de transporte utilizado, cuando se utilice?:

- a) Cualquier medio de transporte, incluido el multimodal.
- b) Transporte aéreo
- c) Ferrocarril
- d) Marítimo

EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU y DDP agregando al final, la mención, según el caso, “lugar convenido o lugar de destino convenido”

- a) FCA, adicionando “Lugar Convenido”
- b) FCA, adicionando “Lugar Convenido”
- c) FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ adicionando “puerto de carga convenido” o bien “ puerto de destino convenido”

¿Cuál es el requisito más importante para efectos del término EXW en materia de Incoterms?

Para estos efectos y para que se dé la transferencia anticipada de gastos y riesgos, basta que la mercancía hay sido identificada como destinada al comprador, o bien que haya sido apartada para el mismo.

¿Es factible que la mercancía pueda ser enviada a granel por el vendedor sin identificación cuantitativa para cada comprador y de ser así, cómo se comportaría la transferencia de riesgos y costos?

SI. Las transferencias de riesgos y costos no se darán en tanto no se haya apartado adecuadamente la mercancía de acuerdo al artículo 69.3 del Convenio Internacional de las Naciones Unidas para la Venta Internacional de Mercancías.

Los operadores del comercio internacional que deseen aplicar esta normativa deberán manifestar en sus contratos que se someten a los “Incoterms 1990”. En caso de litigio estos operadores internacionales pueden recurrir al arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional o bien hacerlo constar en su contrato.

### ¿Qué son los “Incoterms 2000”?

Es el **documento oficial** de la Cámara de Comercio Internacional cuyo alcance de los términos se encuentra limitado a los derechos y obligaciones de las partes, en un **contrato de compra-venta** en relación con la **entrega de mercancías vendidas en el sentido de bienes tangibles**, por lo que no se incluyen intangibles como lo son los softwares para procesamiento de datos. Es muy frecuente que los **usuarios confundan los términos o clausulados de contratos de transporte y los de compra-venta y los mezclen**, cuando en realidad éstos son totalmente diferentes.

### ¿Qué definió la Cámara de Comercio Internacional acerca los Incoterms 2000?

Sólo se ocupan de la relación entre los vendedores y compradores, en un CONTRATO DE COMPRAVENTA y sólo de algunos aspectos bien especificados, por lo que es esencial que los exportadores e importadores tomen en consideración la vinculación práctica entre los diversos contratos necesarios para realizar una venta internacional, donde no solo es un contrato, sino varios tales como el del transporte, seguro, financiamiento, acuerdo entre partes en la utilización de los términos.

### ¿Cómo sería posible perfeccionar una venta en donde el vendedor utilizara en su contrato los términos CFR o CIF en materia de Incoterms 2000?

Un vendedor que realiza un contrato en términos CFR o CIF solo puede cumplirlo utilizando un medio de transporte marítimo, ya que bajo estos términos, debe entregar un conocimiento de embarque u otro documento marítimo al comprador, lo que no sería posible cumplir si utilizara otro medio de transporte.

Los Incoterms fueron creados para ser utilizados cuando existe una obligación de entregar mercancías mas allá de la frontera mexicana, sin embargo, en la práctica los utilizan en contratos de compraventa de mercancías en mercados internos por lo que los epígrafes V2 y C” son superfluos.

### ¿Aunque bien los Incoterms 2000 son importantes para el cumplimiento de un contrato de compra-venta, qué aspectos no tratan o resuelven?

## Fundamentos de Comercio Exterior

- Transmisión de la propiedad y derechos conexos.
- Incumplimiento del contrato y sus consecuencias.
- Excepciones de responsabilidad en ciertas condiciones

**Terminología, clausulado, nuevas aplicaciones terminológicas de los Incoterms.**

**TÉRMINOS: SIGNIFICADOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES**

**¿Qué significa EXW, para efectos de Incoterms?**

**EXW = Ex Works En Fábrica, en el lugar convenido.** Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega de la mercancía, cuando éste la ha puesto en su establecimiento (fábrica, taller, almacén, etc.) a disposición del comprador. El vendedor no es responsable ni de cargar la mercancía en el transporte proporcionado por el comprador, ni de efectuar el despacho aduanero de exportación, salvo acuerdo en contrario, que deberá constar por escrito en el contrato de compra venta. El Comprador debe absorber todos los gastos y riesgos de transportar la mercancía desde el domicilio del vendedor hasta el destino deseado por el comprador y si éste no puede hacerlo será preferible utilizar el término FCA Este término es el de menos obligación para el vendedor.

**¿Cuáles son las obligaciones del Vendedor en EXW en materia de Incoterms?**

**EXW EL VENDEDOR debe:**

- Suministrar la mercancía y documentos convenidos. Es decir, entregar la mercancía que le fue comprada y entregar también la factura comercial, o bien su equivalente mensaje electrónico, de acuerdo al contrato de compra-venta
- Otorgar permisos autorizaciones y formalidades: Es decir, proporcionar al comprador a su riesgo y costos de éste último, cuando sea pertinente, la obtención de cualquier permiso de exportación o autorizaciones que sean necesarias para exportar la mercancía.
- Contratar al transporte y a la póliza de seguro: O sea contratar el transporte y el seguro, el vendedor NO tiene ninguna obligación.

## **Fundamentos de Comercio Exterior**

- **Punto de entrega de la mercancía:** Poner a disposición del comprador la mercancía en el lugar convenido, si hacer maniobras de carga y descarga, en la fecha convenida y si no se designa un lugar de entrega, el vendedor lo puede escoger a su conveniencia.
- **Transmisión de los riesgos:** El vendedor debe asumir todos los riesgos de pérdida o daño a la mercancía hasta el momento en que quede a disposición del comprador.
- **Reparto de los gastos.** El vendedor debe cubrir todos los gastos que se originen por el traslado de la mercancía hasta que ésta quede a cargo del comprador.
- **Informar al comprador en forma suficiente y necesaria** acerca de cuándo y dónde la mercancía será puesta a su disposición.
- **Otorgar constancia plena de la entrega,** que es el documento de transporte o bien el mensaje electrónico equivalente.
- **Verificación, embalaje, marcado:** Debe el vendedor cubrir todos los gastos que impliquen las operaciones de verificación, es decir, certificación de calidad, medida, peso, recuento, etc. que sean necesarias, con la finalidad de poner la mercancía a disposición del comprador. Por otro lado el embalaje, empaque debe ser absorbido por el vendedor y éste debe ser marcado en forma adecuada, cumpliendo con las normas internacionales estipuladas para este efecto.
- **Obligaciones Diversas:** Al comprador debe dársele asistencia a petición y riesgo de éste, de cualquier ayuda necesaria para la obtención de cualquier documento o mensaje electrónico emitido y transmitido en el país de entrega y/o de origen que el comprador requiera para la exportación y/o importación de la mercancía y para su paso en tránsito por otro país, si esto último fuese necesario. Darle al comprador la información necesaria para obtener un seguro.

¿Cuáles son las obligaciones del Comprador en EXW en materia de Incoterms?

### EXW EL COMPRADOR DEBE:

- Pagar el precio convenido
- Conseguir los permisos, autorizaciones y formalidades por su propia cuenta y riesgo. Permisos de exportación e importación y llevar a cabo las formalidades del despacho aduanero.
- En la contratación del medio de transporte y seguro NO se tiene obligación alguna, solo deberá contratarse cuando así lo establezca el Incoterm y la mercancía será entregada en el domicilio del Vendedor pero aquí si deberá contratarse seguro por riesgos y daños.
- Responsabilizarse por la recepción de la mercancía tan pronto como sea puesta a su disposición, según el V4,V7/C7
- En transmisión de todos los riesgos, soportarlos en caso de pérdida o daño desde el momento en que haya sido puesta a su disposición de acuerdo con el V4. Si no da aviso, según el C7 absorberá todos los riesgos por pérdidas a partir de la fecha convenida de entrega
- En el Reparto o Prorratio de Gastos, el comprador debe liquidar todos los gastos relacionados con la mercancía desde el momento en que hay sido puesta a su disposición con base al V4, así como cualquier otro gasto adicional. Salvar todos los derechos, impuestos y cualquier otro gasto del despacho aduanero, estibas, cargas y demás erogaciones.
- Debe informar al Vendedor con la suficiente anticipación de la fecha o período determinado y el lugar de recepción de la mercancía.  
Dar al vendedor el documento de transporte o mensaje electrónico equivalente.  
Liquidar los gastos de verificación previa del embarque ordenada por las autoridades del país de exportación  
Liquidar todos los gastos y cargos convenidos para la obtención de los documentos o de los mensajes electrónicos según V10 y reembolsar todos aquellos en que se hubiesen incurrido por parte del vendedor al prestar su ayuda.

### ¿Qué significa FCA, para efectos de Incoterms?

FCA = Franco transportista (.... en el lugar convenido)

Significa que el vendedor cumplió con su obligación de entregar la mercancía cuando la puso en el despacho de aduana para su exportación, bajo la custodia del transportista que designó el comprador, en el punto acordado. Si el comprador no designó un lugar, el vendedor puede designarlo dentro de la zona estipulada en donde el transportista deberá hacerse cargo de la mercancía. Solo cuando la práctica comercial lo requiera para finiquitar la operación con el transportista (como en ferrocarril o en avión), el vendedor puede decidir por cuenta y riesgo del comprador.

Se puede decidir por el transporte multimodal “transportista” que significa que cualquier persona en un contrato de transporte, se compromete a llevar a cabo el mismo por cualquier medio. Pero si el comprador da instrucciones al vendedor de entregar la mercancía a otra persona, también puede hacerse, aunque no sea un transportista y por tanto el vendedor ha cumplido su parte.

¿Qué significa “terminal de transporte”? Es la estación de flete, depósito de *containers*, almacén polivalente o lugar de recepción parecido.

¿Qué significa “container”? Es cualquier equipo utilizado para unitizar la mercancía, o sea toda clase de contenedores o plataformas reconocidas o no por ISO, remolques, cajas móviles, equipos, frigoríficos y se aplica a todos los medios de transporte.

Cuando la mercancía se entregue en los locales del vendedor, éste será el responsable de poner la carga sobre el vehículo que la ha de transportar, pero si se diera otro lugar, el vendedor no será responsable de la carga de esta mercancía.

### ¿Cuáles son las obligaciones del Vendedor en FCA materia de Incoterms?

- Suministrar la mercancía y los documentos acordados en contrato.
- Conseguir los permisos, autorizaciones y formalidades de exportación y de ser conveniente también los de despacho aduanero para efectos de la exportación de la mercancía.
- Contratar los medios de transporte y póliza de seguro. EN los medios de transporte, el vendedor no tiene ninguna obligación salvo pacto en contrario, o bien por práctica comercial al igual que el seguro.



## Fundamentos de Comercio Exterior

- Realizar la entrega en el punto acordado. El vendedor se obliga a entregar la mercancía al transportista bajo la custodia de éste o bien de otra persona, de acuerdo al V3, en el lugar acordado en la fecha o plazo establecido. Si no hay un lugar predeterminado, el vendedor puede designar el lugar de entrega que mejor le convenga dentro de la zona convenida.

### ¿Cuándo concluye la entrega de mercancía al transportista?

#### Por ferrocarril:

Si la mercancía ocupa un container, el vendedor debe cargar la mercancía en dicho recipiente en forma adecuada. La entrega termina cuando el ferrocarril se hace cargo del vagón ya cargado.

#### Por carretera:

Si la mercancía se cargara en el domicilio del vendedor, se concluye la entrega cuando se carga la mercancía en el vehículo proporcionado por el comprador. Si la mercancía se entrega en el domicilio del transportista, la entrega concluye cuando la mercancía se le da a transportista o a su representante.

**Por vías navegables interiores** Si la mercancía se carga en el domicilio del vendedor, la entrega concluye cuando se carga la mercancía en el buque designado por el comprador. Si la mercancía se entrega en el domicilio del transportista, la entrega concluye cuando ésta se hace al transportista por vías navegables interiores o a otra persona que actúe en su nombre.

**Para el transporte marítimo:** Si la mercancía ocupa un container FLC Full Container Low, la entrega concluye cuando el transportista marítimo se hace cargo del container cargado. Si el container se entrega a un operador de una terminal de transporte que actúa por cuenta del transportista, se considera que la mercancía ha sido entregada cuando el container haya entrado en las instalaciones de la terminal.

Si la mercancía no ocupa todo el container, el vendedor DEBE LLEVARLA a la terminal de transporte.

La entrega concluye cuando se entrega la mercancía al transportista marítimo o a la persona que actúe en su nombre.



## **Fundamentos de Comercio Exterior**

**Para el transporte aéreo:** La entrega concluye cuando la mercancía se entrega al transportista o a otra persona que actúa en su nombre

**Para el transporte no especificado:** La entrega concluye cuando la mercancía se entrega al transportista o a su representante.

**Para el transporte multimodal:** La entrega concluye cuando la mercancía se entrega según las especificaciones dadas

- a) Cuando se convenga la entrega de la mercancía en el local del vendedor, la entrega se concluye cuando la mercancía se ha puesto sobre el transporte que el transportista envía al vendedor previamente designado por el comprador o bien a su representante.
- b) Cuando el lugar destinado es distinto al del vendedor, la entrega concluye cuando la mercancía ha sido puesta a disposición del transportista o de la persona designada por el vendedor, según el V3, sobre los medios de transporte sin haberse descargado. Si se omitió designar un punto de entrega y si hubiera varios puntos disponibles, el vendedor erigirá el que más convenga a sus intereses.

### **V5 Transmisión de Riesgos**

Conforme a lo previsto en C5, asumir todos los riesgos de pérdidas o de daño de la mercancía hasta el momento en que ésta haya sido entregada, según el epígrafe V4

### **V6 Reparto de los Gastos**

Conforme a lo previsto en el C6:

- Liquidar todos los gastos relacionados con la mercancía hasta el momento en que haya sido entregada al transportista, según el epígrafe V4
- Liquidar en caso necesario, todos los gastos de los trámites de despacho aduanero, así como los derechos, impuestos y otras cargas oficiales a la exportación.

### **V7 Informar al comprador**

Dar al comprador informe necesario y suficiente de que la mercancía se ha entregado conforme a lo establecido en V4 o a la custodia del transportista; si este último no se hiciese cargo de la mercancía en el momento convenido, el vendedor deberá informa al comprador de inmediato.

### **V8 Constancia plena de la entrega (documento de transporte o mensaje electrónico equivalente)**

Entregar al comprador, con cargo al vendedor, el documento usual que demuestre prueba plena de la entrega de la mercancía, de conformidad con el V4

Salvo que el documento mencionado sea el documento de transporte, deberá de prestársele al comprador, a petición, riesgo y expensas de éste, el auxilio suficiente y necesario para conseguir un documento de transporte amparado por un contrato (ejemplo un conocimiento de embarque negociable, carta de porte marítimo no negociable, documento de navegación interior, carta de porte aéreo, nota de entrega de transporte por carretera o documento de transporte multimodal).

Si se acordó entre el comprador y el vendedor comunicarse electrónicamente, el documento anterior puede ser sustituido por un mensaje electrónico equivalente.

### **V9 Verificación, embalaje y marcado**

Liquidar todos los gastos por las operaciones de verificación (tales como comprobación de calidad, medida, peso, recuento, etc.) necesarios para la entrega de la mercancía, según lo establecido en el V4 o bien al transportista.

Incorporar a sus expensas, el embalaje necesario par la transportación y su marcado.

### **V10 Obligaciones Diversas**

Otorgar al comprador a solicitud, riesgo y expensas de éste, el auxilio necesarias para obtener cualquier documento o mensaje electrónico equivalente distinto de los mencionados en V8, emitidos o transmitidos en el país de entrega y/o de origen, que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía y si es necesario para su paso en tránsito por otro país.

Otorgar al comprador, a solicitud de éste, la información necesaria para conseguir una póliza de seguro.

### ¿Cuáles son las obligaciones del Comprador en FCA materia de Incoterms?

#### **C1. Pagar el precio convenido**

Liquidar el precio acordado en el contrato de compraventa.

#### **C2. Permisos, autorizaciones y formalidades**

Conseguir por su cuenta y riesgo cualquier permiso de importación u otra autorización oficial necesaria. Y cuando sea necesario, llevar a cabo los actos y las formalidades de despacho aduanal para la importación de la mercancía y si fuese necesario, para el tránsito por territorio de otro país.

#### **C3. Contratación del medio de transporte y del seguro**

Convenir por su propia cuenta y riesgo, el contrato para el transporte de la mercancía a partir del lugar fijado, a excepción de cuando se trate del caso previsto en V3 a)

Aunque no es obligatorio por Incoterm contratar un seguro, es altamente recomendable hacerlo para protegerse contra cualquier eventualidad.

**C4 Recepción y entrega de la mercancía.** Encargarse de la mercancía conforme al V4

#### **C5 Transmisión de los riesgos**

Soportar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que ésta haya sido entregada de conformidad con V4

Si se deja de informar conforme a C7, o si el transportista no se encarga de la mercancía, deberá soportar todos los riesgos de pérdida o daño que pueda sufrir la mercancía a partir de la fecha convenida o de la fecha de terminación de algún plazo fijado para recibir la entrega, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada.

#### **C6 Reparto de los Gastos**

Efectuar el pago de todos los gastos que se relacionen con la mercancía desde el momento en que ésta haya sido entregada de conformidad con V4

Liquidar cualquier gasto adicional que se haya ocasionado, ya sea por no haber designado al transportista o porque el transportista designado por él no se hace cargo de la mercancía en el momento convenido, o bien porque no ha avisado de conformidad con C7, siempre que la mercancía haya sido debidamente individualizada, es decir, claramente apartada o identificada de otro modo como la mercancía estipulada en el contrato.

## Fundamentos de Comercio Exterior

Efectuar el pago, en caso de ser necesario, de todos los derechos, impuestos, y otras cargas fiscales, así como los gastos de las formalidades del despacho aduanero, pagaderos por la importación de mercancía y si es necesario, por el tránsito de la mercancía por territorio de otro país.

### C7 Informar al Vendedor

Informar al vendedor sobre el nombre del transportista o de la persona designada conforme a lo establecido en V4 y si fuese necesario, especificar el tipo de transporte, así como la fecha o el plazo dentro del cual debe efectuarse la entrega de la mercancía y llegado el caso, el punto dentro de la zona donde la mercancía deberá ser entregada.

**C8 Constancia plena de la entrega** (documento de transporte o mensaje electrónico equivalente) Aceptar la constancia de entrega, según V8

### C9 Verificación de la mercancía

Liquidar, de no haberse convenido otra cosa, todos los gastos relativos a la inspección previa al embarque, excepto si la inspección la ha ordenado la autoridad del país exportador.

### C10 Obligaciones Diversas

Efectuar el pago de todos los gastos y los gravámenes en que se haya incurrido para la obtención de los documentos o mensajes electrónicos equivalentes según V10 y reembolsar los realizados por el vendedor al prestar su apoyo al respecto y para contratar el transporte, de conformidad con V3 a)

Otorgar al vendedor las adecuadas instrucciones cuando se necesite su ayuda para efectuar la contratación del medio de transporte, de acuerdo con V3 a)

## LA CARTA DE CRÉDITO COMO UN INSTRUMENTO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

- Desarrollo de la economía mundial en años recientes
- Versatilidad en el uso de las Cartas de Crédito
- Ventajas que ofrecen tanto los exportadores como importadores
- ¿Por qué este tema es importante para usted?
- ¿Por qué es importante tomar la decisión de exportar?
- Definición de Carta de Crédito
- Partes contratantes que intervienen
- División de las Cartas de Crédito atendiendo a su tipo
- Características de las C. de Crédito en la práctica empresarial
- Obligaciones del Banco Confirmador/Notificador
- Cartas de Crédito con Negociación
- Cartas de Crédito con Pago Diferido
- Cartas de Crédito Revolventes
- Cartas de Crédito Acumulativas y No Acumulativas

## Fundamentos de Comercio Exterior

- 📄 Cartas de Crédito Transferibles
- 📄 Cartas de Crédito Back to Back
- 📄 Cartas de Crédito Standby – Performance Standby – Advance Payment – Bind
- 📄 Bond/Tender Bond Standby – Financial Standby – Direct Pay Standby – Commercial Standby
- 📄 INCOTERMS – Reafianzamiento – Grupos de Incoterms

**OBJETIVO: USTED CONOCERÁ EN FORMA INTEGRAL EL MANEJO DE LAS CARTAS DE CRÉDITO, SU RELACIÓN CON LOS INCOTERMS Y DEPENDIENDO DEL TIEMPO DISPONIBLE, DESARROLLAREMOS EL CASO PRÁCTICO DE LA VIDA REAL.**

### 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.

Aclaración: El significado de 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.

## Fundamentos de Comercio Exterior

¿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 cual, 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.

## **Fundamentos de Comercio Exterior**

Posteriormente 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.



## **Fundamentos de Comercio Exterior**

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.

## Fundamentos de Comercio Exterior

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, como una persona empresaria o en vías de serlo?**

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, Etilenglicol, 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 desastros 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.

## Fundamentos de Comercio Exterior

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 el mismo y que partes contratantes intervienen?

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

- Contrato de compraventa entre comprador y vendedor.

## Fundamentos de Comercio Exterior

- 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?

## Fundamentos de Comercio Exterior

### El Banco avisador y el Banco 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.

## Fundamentos de Comercio Exterior

- **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.

## Fundamentos de Comercio Exterior

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.



## Fundamentos de Comercio Exterior

### ¿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

## Fundamentos de Comercio Exterior

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)

## Fundamentos de Comercio Exterior

### ¿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, cumplieren 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”.

## Fundamentos de Comercio Exterior

### ¿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.

## Fundamentos de Comercio Exterior

¿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.

## Fundamentos de Comercio Exterior

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)



## **Fundamentos de Comercio Exterior**

### **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

## **Fundamentos de Comercio Exterior**

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.

## Fundamentos de Comercio Exterior

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.

## **Fundamentos de Comercio Exterior**

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.

## Fundamentos de Comercio Exterior

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.

## **Fundamentos de Comercio Exterior**

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.

## **Fundamentos de Comercio Exterior**

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”.



## Fundamentos de Comercio Exterior

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)

## Fundamentos de Comercio Exterior

### 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.

## **Fundamentos de Comercio Exterior**

“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

Se tuvo 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

## Fundamentos de Comercio Exterior

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

### Etapa de Diagnóstico

Como ya se comentó, 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.

## **Fundamentos de Comercio Exterior**

### **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.

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.

## **Fundamentos de Comercio Exterior**

Por lo descrito anteriormente, se hace menester 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 esto 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.



## **Fundamentos de Comercio Exterior**

### **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.

## **Fundamentos de Comercio Exterior**

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**

## Fundamentos de Comercio Exterior

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 Col. El Rocío Cuautitlán, Edo. de México	Doc. Trade Dept. Bijlmerdreef 109 1102 BW Rotterdam
México	The Netherlands

Fecha: January 20, 2000.

Referencia: E081784/115539

Importe: USD 12,681.60 10 PCT +/-

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

## **Fundamentos de Comercio Exterior**

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 está 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 -----

## Fundamentos de Comercio Exterior

Recibido como SWIFT

Prioridad del Sistema: Normal

Referencia del Mensaje: 1048 990331 MBNCEMMXXXXN020

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

Emisión del Swift Original

FIN 700 Emisión de un Crédito Documentario

Emisor: INGBNL2UUXXX

ING BANK N.V.

HOLLAND NL

Receptor: BNCEMMXXXXN020

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

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

## Fundamentos de Comercio Exterior

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

## **Fundamentos de Comercio Exterior**

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.

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



## Fundamentos de Comercio Exterior

-----Transmisión-----

Received from SWIFT  
Network Priority: Normal  
Message Output Reference: 1048 990331 MBNCEMXXMMXXXN020

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

Swift Output Original  
FIN 700 Issue of a Documentary Credit  
Sender: INGBNL2UUXXX  
ING BANK N.V.

HOLLAND NL

Receiver: BNCEMXXMMXXXN020  
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

## Fundamentos de Comercio Exterior

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

## **Fundamentos de Comercio Exterior**

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.

## Fundamentos de Comercio Exterior

Cuautitlán Méx., a 6 de Marzo del 2000.

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

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

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

Depto. de cartas de crédito

Lic. Juan Manuel González

P r e s e n t e

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

Referencia de Ing Bank N.V.: 115539 000120

Importe USD 12681.60

De encontrar correcta la documentación que a continuación se detalla y adjunta, 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.

## **Fundamentos de Comercio Exterior**

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

Grupo Sol, 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 MBNCEMXXMMXXXN020 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.

## **Fundamentos de Comercio Exterior**

- 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,

## **Fundamentos de Comercio Exterior**

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.



## **Fundamentos de Comercio Exterior**

- 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 advise beneficiary urgently.

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

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

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

Regards

Documentary Credit Dept.

Ing Bank N.V.

### **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.

## **Fundamentos de Comercio Exterior**

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.

## **Fundamentos de Comercio Exterior**

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.

## **Fundamentos de Comercio Exterior**

### **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.

## **Fundamentos de Comercio Exterior**

Como se puede apreciar, 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, se considera 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.