



Las opiniones y los contenidos de los trabajos publicados son responsabilidad de los autores, por tanto, no necesariamente coinciden con los de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad.



Esta obra por la Red Internacional de Investigadores en Competitividad se encuentra bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 3.0 Unported. Basada en una obra en riico.net.

II CONGRESO DE LA RED INTERNACIONAL DE INVESTIGADORES EN COMPETITIVIDAD

AREA: VENTAJA COMPETITIVA Y DESARROLLO ECONOMICO

PONENCIA

“MEDIOS DE PAGOS INTERNACIONALES UTILIZADOS EN OPERACIONES
COMERCIALES SOPORTADA POR EL SISTEMA BANCARIO MEXICANO ”.

P R E S E N T A:

Autores: Dr. AMADO OLIVARES LEAL

Dra. ELVA LETICIA PARADA RUIZ

UNIVERSIDAD DE SONORA –

e-mails: olivares@pitic.uson.mx

leticiaparada@pitic.uson.mx

TEL: 01(662) 2167839 y 2592129 (fax).

Puerto Vallarta, Jalisco 27 y 28 de Noviembre del 2008

**“MEDIOS DE PAGOS INTERNACIONALES UTILIZADOS EN OPERACIONES COMERCIALES
SOPORTADA POR EL SISTEMA BANCARIO MEXICANO ”.**

RESUMEN

Actualmente en México, el realizar operaciones comerciales internacionales es una actividad de todos los días, se realizan intercambios de servicios bancarios entre los diversos países involucrados que soportan estas operaciones comerciales, y se realizan gracias a los diferentes medios de pago internacional tal como el cheque, pagares, letras de cambio, tarjetas de créditos, ordenes de pagos, remesas, y cartas de créditos, que soporta el sistema bancario de los diversos bancos de diferentes países que participan.

En esta investigación es transversal y descriptiva, se analizaron 100 casos de operaciones comerciales de PROMÉXICO de enero del 2004 al 2008 realizadas en el Estado de Sonora, México, y se presentará cuales medios de pago internacionales son más solicitados para garantizar el pago del importe de cualquier operación comercial.

Palabras claves: Crédito, Financiación y Créditos Documentarios

**INTERNATIONAL FORMS OF PAYMENTS USED TRADE OPERATIONS, SUPPORT FOR
THE SYSTEM MEXICAN BANK.**

ABSTRACT

Actually, in México, realizing international trade operations is a daily activity. There is an exchange of banking services among the involved countries that support these trade operations and are realized thanks to the international forms of payments, like checking accounts, letter credits, credit cards, payment orders, transfer money, banking acceptances, etc, that support the banking system of the different countries involved.

In this descriptive and transversal research, 100 cases were analyzed involving trade operations of PROMEXICO from January 2004 to may 2008 realized Sonora State, México, and it will be presented the most common ways of international payments to guarantee the payment of any trade operation.

Keys words: Credit, Finance, and Forms of Payments

I. ANTECEDENTES.

El grado de comercialización mundial ha traspasado las barreras de las fronteras, naciones y continentes. México está inmerso en el desarrollo de comercio internacional con sus participaciones en el GATT¹, el inicio del TLCAN en enero de 1994², los recientes tratados con América Latina, la Unión Europea y APEC³.

La apertura de Mercados lleva consigo una obligada búsqueda de los diferentes medios de pago internacionales que son utilizados para las liquidaciones de operaciones comerciales entre proveedores y compradores.

El vendedor y el comprador se ven obligados a conocer los diferentes medios de pago de mercancías que aseguren una relación de éxito respetando las condiciones de pago y características de los productos impuestos por ambas partes.

Los medios de comunicación nos informan cada día las variaciones en nuestra balanza comercial, la atracción de nuevas inversiones de capital a México, el desarrollo inminente de la industria maquiladora y el éxito de las compañías nacionales exportadoras. Todas estas operaciones se realizan gracias a los diferentes medios de pago internacional existentes y cuyo marco legal esta descrito en la CCI⁴, siendo estas, soportadas por el sistema bancario en su gran mayoría.

II. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA Y JUSTIFICACIÓN.

Se ha afirmado, que el “comercio comienza donde la civilización misma lo hace”⁵. La historia del comercio está íntimamente ligada al desarrollo de técnicas y medios de transporte, a la adopción de pesos y medidas estándares y al desarrollo del dinero como medio de cambio.

¹ Acuerdo general de aranceles aduaneros y comercio, consultar www.economía-snci.gob.mx

² Tratado de libre comercio de América del norte, consultar www.economía-snci.gob.mx

³ Mecanismo de cooperación económica Asia Pacífico, consultar www.economía-snci.gob.mx

⁴ Cámara de Comercio Internacional www.economía-snci.gob.mx

⁵ Banca Cremita, 1985, La Historia del Dinero.

Las civilizaciones antiguas decidieron establecer una medida común que facilitara el intercambio de bienes, era conveniente pensar en una tercera mercancía que tuviera aceptación general y que sirviera de parámetro, de patrón de referencia de valor: la moneda.

Si bien los bancos surgieron en época relativamente reciente, ya desde la antigüedad se realizaban operaciones muy similares. Todas las operaciones se registraban en tablillas de arcilla que se clasificaban y archivaban en los mismos templos babilonios desde el año 2000 a.c., convirtiéndose en Bancos de depósito. Los sacerdotes extendían recibos por los depósitos efectuados e introdujeron el sistema de letras de cambio y los pagarés, mucho antes de que se acuñaran las primeras monedas.

El comercio se vio ampliamente favorecido; aquél que había efectuado el depósito recibía de manos del sacerdote una carta de crédito, misma que debía ser aceptada y pagada por una filiar del templo deudor.

Las operaciones comerciales se han intensificado ampliamente a través del transcurso de los siglos y conforme se han establecido rutas y grupos comerciales en los cinco continentes.

Aunado a la industrialización y la comercialización global, se ha desarrollado y legislado los medios de pago internacionales utilizados en el comercio e intercambio de bienes y servicios entre los países.

Hoy en día, el comerciante e inversionista tiene una visión que cruza las fronteras no sólo de su país, sino que plasman sus miradas en mercados globales resultando de vital importancia para el éxito de sus relaciones comerciales el conocimiento de los diferentes medios de pago internacional utilizados en operaciones comerciales que son soportadas por el sistema bancario y los organismos internacionales.

Actualmente en México, el realizar operaciones comerciales internacionales es una actividad de todos los días, ciertamente se realizan miles de pedimentos de importación y exportación de mercancías en forma diaria; así mismo, se realizan intercambios de servicios donde intervienen empresas trasnacionales.

Una parte muy importante en estas operaciones comerciales es establecer desde un inicio el mecanismo o medio de pago liquidador que se va a utilizar; que junto con el contrato formaran las bases para que la operación se lleve con éxito.

Hoy en día, **no existe** mucha literatura disponible que permita ofrecer al empresario una idea clara de los diferentes medios de pago internacionales aceptados y de sus principales características.

El **desconocimiento** de las mismas ha contribuido al incumplimiento de alguna de las partes en muchas operaciones comerciales.

Es por ello que considero de suma importancia que todo empresario que pretenda o tenga en mente establecer relaciones comerciales nacionales e internacionales debe de considerar los diferentes mecanismos de pago para identificar cual es el más adecuado a su actividad.

Como resultado de esta investigación tendremos un tema ampliamente desarrollado que sirva como medio de consulta a todos los empresarios, comercializadores, empleados del sector financiero y profesionales que deseen orientar sus actividades de comercio de bienes y servicios hacia un mercado global.

III. OBJETIVO GENERAL Y METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

El **Objetivo general** de la presente investigación es por una parte, conocer las causas del incumplimiento de alguna de las partes en la operación internacional, que enfrentan las empresas mexicanas de exportación. Por otra parte conocer el uso de los medios de pago, para determinar finalmente en que medida se utilizan al soportar una operación comercial internacional. Los resultados que se logren obtener pueden generalizarse para todas aquellas empresas que presenten características similares.

El **tipo de investigación** para el logro del objetivo planteado se realizó una investigación no experimental transversal. El universo de la presente investigación fueron las operaciones comerciales internacionales realizadas entre enero del 2004 y mayo del 2008 documentadas y registradas por PROMEXICO, de empresas del sector exportador del Estado de Sonora, México, del cual se obtuvo un muestreo aleatorio simple resultando cien que se analizaron.

IV. MARCO TEORICO

En toda transacción de exportación, los elementos de créditos y financiación están entrelazados en forma inextricable y para tener éxito en el sector de la exportación, es indispensable que cada exportador comprenda estos factores, la correlación que existe entre ellos, y conozca la forma de evaluarlos y de relacionarlos con una situación determinada, BANAMEX; 2007. Desde el punto de vista del banquero, estos términos pueden definirse en relación con el comercio de exportación, de la manera siguiente:

CRÉDITO

"El consentimiento de un vendedor de mercancías en aceptar el pago por el comprador al cabo de un plazo estipulado, después del embarque o de la entrega efectiva de las mercancías", CCI-UNCTAD, 2007.

FINANCIACIÓN

"La prestación de ayuda financiera, ya sea al vendedor o al comprador, por una fuente externa, tal como un banco, por un período durante el cual las mercancías están en tránsito y por cualquier período adicional en que se convenga para hacer frente a circunstancias específicas", CCI-UNCTAD, 2007.

El crédito es inherente, hasta cierto punto, a cada venta de exportación, a menos que el vendedor se halle en la situación afortunada pero poco frecuente de haber recibido el pago antes del embarque. Por consiguiente, la primera cuestión que invariablemente se le plantea a un exportador, antes de firmar un acuerdo con un comprador extranjero, es la del crédito: ha de decidir por qué suma, por cuánto tiempo y de qué manera protegerá sus intereses relativos a sus ventas al exterior. Para que el exportador pueda tomar una decisión acertada al respecto, es indispensable que esté al corriente de los diferentes métodos de financiación comercial y que conozca el mecanismo, las modalidades de protección y los consiguientes riesgos. Los métodos de financiación se han ido desarrollando y perfeccionando durante los últimos siglos, y en ellos se fundan actualmente casi todas las transacciones de comercio internacional. La elección por el exportador, entre los distintos métodos aplicables depende principalmente de consideraciones relativas al crédito. En general, el método que se elige para cualquier transacción o respecto de cualquier comprador en particular es el que proporciona al exportador el mayor grado de seguridad compatible con la confianza que a su juicio merece el comprador y, hasta cierto punto, el país importador, BANCOMEXT, 2006.

El instrumento básico que se utiliza para las financiaciones mercantiles es la letra de cambio, que en general se llama sencillamente "la letra". Se ha empleado desde hace largo tiempo y se define oficialmente en términos que difícilmente podrían mejorarse, como “una orden escrita incondicional dada por una persona (el exportador) a otra (el comprador) firmada por la persona que la extiende (el exportador) por la cual requiere que la persona a quien va dirigida (el comprador) pague a la vista o al vencimiento de un plazo fijo o determinable, determinada cantidad en efectivo a una persona, o a la orden de una persona designada o al portador”.

Cada uno de estos requisitos es específico, o sea la letra de cambio es, en realidad, un simple documento. Pero es, asimismo, importante a causa de que en la mayoría de los países, mediante un sencillo trámite legal llamado “protesto”, puede constituir una prueba de deuda y sirve de base para acelerar recursos judiciales contra un comprador insolvente.

LOS MEDIOS DE PAGO Y FINANCIACIÓN EN LAS OPERACIONES COMERCIALES:

Hay seis métodos principales de financiación de acuerdo a la Cámara de Comercio Internacional (CCI-UNCTAD, 2007) que se emplean hoy en día con mayor o menor frecuencia:

- 1.- Pago al contado, ya sea al confirmarse el pedido o cuando las mercancías están listas para su embarque.
- 2.- Cuenta corriente.
- 3.- Embarque de consignación.
4. - Letra de cambio documentaria.
- 5- Carta de crédito documentaria.
6. Otros: Cheques, Pagares, Tarjetas de débito y crédito, giro internacional, ordenes de pago y remesas.

1. PAGO AL CONTADO

Este procedimiento de pago al contado antes del embarque no merece, en realidad, la pena de ser examinado a fondo, puesto que hoy en día son poco frecuentes las operaciones de esta clase. En efecto, sería excepcional el caso de un exportador tan afortunado que pudiera exigir y lograra recibir el pago en estas condiciones en los actuales mercados compradores. La financiación mediante este método está a cargo del comprador o de una fuente externa por cuenta del comprador.

2. CUENTA CORRIENTE

La cuenta corriente se limita, en general, a los casos en que existe una relación entre el vendedor y el comprador, cuando el exportador y el importador extranjero han hecho juntos, por mucho tiempo, negocios favorables para ambos y no rigen restricciones de cambio que puedan complicar las operaciones. Las ventas en cuenta corriente se liquidan, generalmente, a base de estados de cuentas periódicos, por carta o cablegrama y por intermedio de un banco.

El exportador se encarga de la financiación y es evidente que debe contar con suficiente capacidad financiera o con crédito suficiente para financiar la operación en el extranjero con sus propios recursos. Por lo demás, el procedimiento presenta pocos problemas. No obstante, tiene el inconveniente de que si el comprador no paga, no se cuenta con ninguna letra de cambio que sirva de prueba de la deuda.

3. CONSIGNACIÓN

El embarque en consignación tiene mucho en común con la expedición a cuenta corriente. En substancia la consignación consiste en que el exportador conserva la propiedad de la mercancía y conviene en que el pago no se exigirá hasta que ésta haya sido vendida en el país de importación. El método tiene la ventaja de que el producto se coloca efectivamente en el mercado extranjero sin que el exportador pierda su derecho de propiedad, pero también supone un riesgo considerable. Mientras no se venden las mercancías, el consignatario puede devolverlas en cualquier momento, sin ninguna responsabilidad y por cuenta del vendedor. Además, puede resultar difícil asegurarse de que el consignatario cumple fielmente las condiciones del acuerdo de consignación. Puede ocurrir que las mercancías del exportador se acumulen en el extranjero en cantidades excesivas, fuera de su control y sujetas a riesgos políticos, fluctuaciones de cambio y perturbaciones climáticas. En este procedimiento de financiación tampoco interviene la letra de cambio, lo que va en perjuicio del vendedor, en caso de falta de pago. Por lo tanto, los embarques en consignación solamente deberían hacerse cuando el exportador ha previsto en debida forma los riesgos del crédito y de otra clase que la operación supone y debería limitarse sin duda a los países de situación estable y a los casos en que el consignatario ha dado pruebas, por su actuación anterior, de que es un agente seguro y digno de confianza. La financiación en consignación corre enteramente a cargo del exportador.

4. LETRAS DOCUMENTARIAS

Uno de los métodos que se aplican con mayor frecuencia en el comercio de exportación es el de la letra documentaria. En suma, este tipo de transacción consiste en que el exportador, después de

haber considerado los riesgos relativos al crédito, consiste en embarcar las mercancías antes del pago, pero no permite que el comprador tome posesión de ellas antes de que se haya asegurado el pago o de que se haya establecido debidamente la obligación de pago contraído por el comprador.

Este sistema exige que el exportador libere una letra de cambio contra el comprador, pagadera a la vista en los casos en que no se haya concedido crédito comercial o pagadera en una fecha fija, determinada en función de los términos del crédito. El exportador entrega entonces la letra a su banco, junto con los documentos que amparan la mercancía; éstos, generalmente comprenden las facturas comerciales y de aduanas, la póliza o certificado de seguro marítimo y una serie completa de conocimientos de embarque. Los documentos de seguro y los conocimientos de un embarque se extienden generalmente en forma negociable, es decir, a favor del expedidor o a su orden y son endosados por éste en blanco. Estas series de documentos se llaman generalmente "cobranzas", y se identifican con las letras: D.O.P. (documentos on payment), o sea documentos contra pago cuando han de entregarse al comprador al hacerse efectivo el pago, o bien con las letras: D.O.A. (documents on acceptance), documentos contra aceptación, cuando se han de entregar al comprador al "aceptar" ésta la letra, es decir, al estampar su firma en forma cruzada, con lo cual acepta la obligación que la letra representa, Tersptra, 2007, BANAMEX, 2007.

Estas "cobranzas" se presentan al comprador para su pago o aceptación según corresponda, por medio de un corresponsal del banco en el país del comprador. En una letra a la vista el comprador recibe los documentos que le permiten reclamar las mercancías en las aduanas, contra el pago de la cantidad debida. Este pago se envía al banco del exportador para que se le acredite en su cuenta. Cuando se emplea una letra a plazo fijo, el comprador recibe normalmente los documentos al aceptar la letra y ésta se devuelve al banco del exportador para que la presente al comprador para su cobro en la fecha de vencimiento, BANAMEX, 2007.

Hay circunstancias en que se ha empleado una letra a plazo fijo y el comprador necesita algún tiempo después de haber realizado efectivamente la importación para vender la mercancía, y en que quizá convenga entonces que el exportador conserve el título de propiedad y el derecho de intervención de las mercancías hasta que se realice el pago definitivo. En tal caso se envían los documentos "D.O.P." y se presenta la letra para su aceptación en la forma normal, pero los documentos sólo se entregan contra el pago en la fecha de vencimiento de la letra o antes de esta fecha. Entretanto, se pedirá al banco corresponsal que se ocupe del almacenaje y seguro de las mercancías en caso de que sea necesario.

En la práctica, son muchos los riesgos que se corren y que deben considerarse. El primero de ellos es, naturalmente, que el comprador, por diversos motivos, se niegue a pagar el embarque o se encuentre en la imposibilidad de hacerlo. En el caso de que no se satisfaga el pago de una letra a la vista o que se rehúse "aceptar" una letra a plazo fijo, generalmente hay que hacer gastos de almacenaje y de seguro de las mercancías; existe además la posibilidad de devolución ulterior del embarque o de entrega a otro comprador, lo que suele acarrear gastos importantes y una desvalorización de la mercancía. Cuando se entregan los documentos al ser aceptada una letra a plazo fijo cuyo pago no se satisface a su vencimiento, la situación quizá sea aún peor. El comprador consigue la posesión de las mercancías al firmar su aceptación, pero con esto se establece solamente su obligación de pagar, pero no su capacidad de hacerlo. Al vencer la letra, la falta de pago puede ir acompañada de la desaparición de las mercancías que pueden haber pasado a manos de tercero y el único recurso que le queda al exportador es el de litigar en el extranjero haciendo para ello gastos elevados. Aun en el caso de que el comprador pueda pagar y esté dispuesto a hacerlo, las medidas que eventualmente tomó su propio gobierno sobre restricciones de cambio, pueden impedir que se realice el pago, Ley de Aduanas-SHCP, 2008.

Antes de aceptar la responsabilidad de un cobro, el banco del exportador exigirá instrucciones precisas respecto de las gestiones iniciales que haya que hacer en el caso de que surja alguna de estas contingencias, y en particular respecto de si debe protestar la letra para preservar el derecho de recurrir a los tribunales, sobre la base exclusiva de la letra, en una fecha ulterior. También conviene tomar nota de que en muchos países los importadores rehúsan habitualmente recibir los documentos antes de haya llegado el barco que transporta las mercancías. Generalmente conviene que el exportador dé instrucciones a su banco para que sus corresponsales en el extranjero puedan, sin mayores trámites, retener los documentos en caso de necesidad, hasta que haya llegado el barco. En las transacciones a base de letras documentarias, la función del banco se reduce a la prestación de un servicio especializado, por conducto de sus propias dependencias y de las de sus corresponsales. No son comitentes en las transacciones y no aceptan responsabilidad alguna como no sea la de negligencia manifiesta, si bien procuran proteger los intereses de su cliente y su mercancía en todas las fases de la transacción.

5. CARTAS DE CRÉDITO DOCUMENTARIO

La carta de crédito es un medio más costoso de financiamiento que los métodos expuestos anteriormente y su generalización a pesar de este inconveniente responde a la seguridad adicional

que proporciona al exportador que la emplea. Una carta de crédito es el compromiso que adquiere una institución bancaria (banco emisor) por cuenta de una firma (solicitante, importador o comprador) ante otra firma (beneficiario, exportador o vendedor) por conducto de otra institución bancaria (banco notificador) no pagar determinada suma o aceptar letras a favor del exportador, contra presentación de determinados documentos y el cumplimiento de las condiciones estipuladas en la carta de crédito, de acuerdo a la Ley 700 de la Cámara de Comercio Internacional, 2007.

En efecto, cuando se dice que una firma tiene tan mala reputación que solamente se podría tratar con ella a base de cartas de crédito irrevocables y confirmadas, frecuentemente se olvida que si por alguna razón, que inclusive puede estar fuera del control del exportador (se debe tener en cuenta que éste normalmente no elabora todos los documentos que especifica la carta de crédito), se originan algunas discrepancias entre los términos de la misma y la documentación correspondiente, un comprador poco escrupuloso puede aceptar la mercancía que ya le fue embarcada, sólo a condición de que se le haga algún ajuste en el precio o se le conceda alguna otra ventaja a la que normalmente no tendría derecho. En estos casos, el exportador se encontraría en situación de tener una mercancía en tránsito o en su punto de destino y por otro lado el riesgo de que su cliente se rehúse a liquidar los documentos por su valor exacto. Asimismo, el beneficiario se encuentra en una situación favorable al recibir el pago de la documentación que ampara mercancías cuya calidad y características son desconocidas por el banco al momento de negociar la carta de crédito, en virtud de que los bancos únicamente manejan y documentos y no así en mercancías. Obviamente, la solución adecuada es tratar con firmas de buenos antecedentes y procurar por todos los medios no dar lugar a discrepancias entre los términos de la carta de crédito y los documentos presentados para negociación o pago.

La principales participantes e involucrados del proceso de la carta de crédito son un **Comprador**, **Ordenante**, **Importador** que es aquella persona física o moral que una vez negociada las condiciones de compra venta de la mercancía en cuestión, se acerca a un banco y previa autorización de una línea de crédito y le solicita establezca una Carta de Crédito donde estipula aquellas condiciones que deberá de cumplir el beneficiario para hacerse acreedor del pago de la mercancía. Un **Banco Emisor**: Es aquel banco que reciben y en su caso otorga el servicio de emisión de la carta de crédito al solicitante apoyándose en los bancos corresponsales. Un **Banco Notificador**: Se encarga de notificar o confirmar al beneficiario de la carta de crédito dando a conocer las condiciones; así mismo, recibe del beneficiario los documentos y los envía al banco emisor; quien encontrándose todo en orden se los entregara al solicitante previo pago, o en caso de

aplicar bajo la suscripción de un título de crédito. El banco notificador cargará el importe de la carta de crédito a la cuenta del banco emisor si es a la vista, o al vencimiento si es a plazo. De un **Vendedor, Beneficiario:** Es aquella persona física o moral a favor de la cual se expide la carta de crédito y quien recibirá la notificación de los términos y condiciones pactados; misma que una vez verificados, embarcará la mercancía y entregará los documentos requeridos al banco notificador para que le sea cubierta el importe de la negociación comercial o, en su caso, recibirá una aceptación bancaria para que sea cobrada al término de un plazo establecido.

Adicionalmente, a los actores mencionados y una vez que se ha establecido el crédito comercial, podemos encontrar los siguientes bancos participantes dependiendo de cómo se haya estructurado el tipo de CC que se trate:

Banco Confirmador: Es aquel banco que establece el compromiso de pagar al beneficiario si y sólo si los términos y condiciones del crédito comercial son cumplidos.

Banco Negociador: Es aquel banco al cual se acude el beneficiario a presentar los documentos y la carta de crédito original para iniciar la negociación.

Banco Pagador: Es aquel banco que realiza el pago de la carta de crédito.

Banco Reembolsador: Es aquel banco que funge como intermediario de los fondos por cuenta del banco emisor al banco pagador.

La clasificación genérica de los créditos comerciales:

REVOCABLES se modificación o cancelación de la carta de crédito siempre y cuando se realice esta modificación o cancelación antes del pago o aceptación por parte del banco corresponsal, y no son recomendadas, y en la práctica son escasamente utilizadas.

IRREVOCABLES Las CC Irrevocables se caracterizan por que tanto el banco emisor, como el ordenante o comprador renuncian al derecho de modificar o cancelar la CC sin el consentimiento del banco corresponsal y del beneficiario.

NOTIFICADO Es aquella modalidad de CC en la cual el Banco corresponsal tiene la obligación de avisar y entregar en tiempo y forma el Crédito Comercial al beneficiario recibido del Banco Emisor, dejando a la jurisprudencia del banco corresponsal el negociar, aceptar o pagar los documentos que presenta al amparo del crédito correspondiente, basado en los términos y condiciones establecidas en el mismo contrato.

CONFIRMADO Es aquel CC en el cual el Banco corresponsal asume la responsabilidad de efectuar el pago correspondiente en los términos y condiciones establecidas al beneficiario sin tener

que esperar en el banco Emisor le sitúe los fondos. Previo al pago, el banco corresponsal avisará oportunamente al beneficiario y verificará que se cumplan los requisitos establecidos en la CC.

Por su disponibilidad de pago:

A la Vista en el momento que le presente los documentos y siempre y cuando cumpla con los términos y condiciones de mismo.

Plazo o Aceptación se suscribe en calidad de aceptante una letra de cambio a la orden del Beneficiario por el importe del crédito establecido contra la entrega de los documentos anteriormente determinados por el comprador.

Por su utilización:

Revolventes Son aquellos créditos comerciales mediante los cuales se otorgan periódicamente al acreditado una determinada cantidad para que pueda disponer de ella en ese periodo. Los periodos establecidos pueden ser semanal, mensual, bimestral, etc. por cada disposición que podrá ser Acumulable o No Acumulable.

No revolventes:

Son los créditos comerciales que establecen que la operación se dará por terminada cuando se realice la negociación, aceptación o pago de la cantidad del crédito; por lo que sólo se podrá disponer del importe que corresponda al período vigente.

Por el derecho de los beneficiarios:

Transferibles Es aquel crédito comercial en el cual el beneficiario instruye al banco notificador o confirmador para transferir o ceder a una tercera persona los derechos sobre el total o una parte del crédito contra la entrega de los documentos estipulados. Los CC transferibles sólo podrán hacerse en una ocasión.

No transferibles:

Se establece en esta modalidad que el beneficiario del crédito es el único facultado para disponer de él.

6. OTROS: CHEQUES, PAGARES, TARJETAS DE DÉBITO Y CRÉDITO, GIRO INTERNACIONAL, ORDENES DE PAGO Y REMESAS.

Los cheques son títulos de crédito que contienen la orden literal de pago dada por una persona (cuenta habiente o girador a una institución de crédito banco) para que pague a la vista cierta

cantidad de dinero a favor de un tercero o portador del documento, según lo establecido en el artículo 5 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito (LGTOC).

El Pagaré es un título de crédito de obligación directa y cerrada que contrae una persona llamada suscriptor u obligado de pagar una cantidad de dinero a otra persona llamada beneficiario expresada en un papel, artículo 170 de la LGTOC.

La utilización de dinero plástico o **tarjetas de débito y crédito** para la liquidación de operaciones comerciales nacionales e internacionales es cada día más usual permitiendo al comprador y al vendedor realizar la liquidación de la operación de una manera ágil y alto grado de seguridad.

El giro internacional surge ante la necesidad de tener un instrumento que le permita al comprador cubrir sus deudas ante un proveedor en el extranjero en otra divisa mediante un “cheque perfeccionado” por el importe, divisa y nombre que el comprador desee. El Giro Bancario tiene validez internacional y es un medio de pago que presenta mayor seguridad al beneficiario y para el banco representa un servicio rentable ya que al vender el giro recibe su equivalente en moneda local, realiza una venta de divisas generando un ingreso y liquidará el giro hasta que este sea presentado para su cobro representando un “floating”⁶ para la institución.

Las Ordenes de Pago son mecanismos de liquidación utilizados por los clientes para el envío de fondos a terceras personas en el mismo país o en el extranjero. **El SPEUA** es el Sistema de Pago Electrónico Único Automatizado y es un mecanismo de transferencia de fondos entre cuenta habientes de cheques de distintos bancos a través del cual es posible transferir pesos desde una cuenta origen a una cuenta destino en cualquier banco del sistema financiero mexicano en cualquier plaza destino. En caso de que la orden de pago internacional haya de ser transmitida en el sistema **SWIFT**⁷ es necesario la captura de varios campos adicionales con información estandarizada que son utilizados para transmitir la información del banco ordenante al banco beneficiario, destacando el número de ruta (ABA number) y el número de SWIFT (de 24 a 72 horas).

⁶ “Floating”: Término bancario utilizado para expresar el tiempo en el que se liquidará un documento.

⁷ Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication: SWIFT 1973-2008

En las operaciones comerciales principalmente aquellas derivadas entre clientes exportadores localizados en la franja fronteriza es común encontrar que son liquidadas o pagadas con cheques emitidos por el comprador sobre bancos del extranjero a los cuales comúnmente se le conoce como **REMESAS**. El proceso natural de negociación de una remesa de Bancos de Estados Unidos que son negociadas en Bancos de Sonora y en general en los estados fronterizos de México tardan entre 7 y 21 días.

V. ANALISIS DE LOS DATOS

Para cumplir con los objetivos de este trabajo se realizó un análisis de la muestra aleatoria simple do que resultado del universo definido. Se analizaron cien operaciones comerciales utilizando una **estadística descriptiva**. El propósito esencial de esta etapa fue ofrecer una base confiable de información para la obtención de resultados de este trabajo.

Para el análisis de la información y la obtención de los resultados, se cuantifican los datos, agrupándolos por tipo de medio de pago para conocer las características descriptivas de cada medio y, así ver la magnitud del cumplimiento o incumplimiento de los medios de pagos utilizados en estas operaciones comerciales, presentándolos en términos de frecuencias porcentual y del monto en pesos mexicanos del valor factura.

Tabla número 1*: Los medios de pago y la frecuencia % de uso y % de valor factura

Medios de pagos internacionales	Frecuencia %	% Valor Factura
1.- Pago al contado.	0	0
2.- Cuenta corriente.	2	100
3.- Embarque de consignación.	0	0
4. - Letra de cambio documentaria.	99	0-20** y ***
5. Carta de crédito Internacional	100	80** 70***
- Irrevocables: Notificada o Confirmada, por bancos	99 = 45 + 54	70-80
- Por pagos a la Vista o a Plazo	99 = 60 + 39	100-100
- Disposición \$=Revolvente o no Revolvente	99 = 54 + 45	100-0
- Revolvente : Acumulada o no Acumulada.	54 = 53 + 0	100-0
- Revocables: Notificada o Confirmada, por bancos	1 = 0 + 1	100
6. Otros:	30	0** 1 - 10***
- Cheques,	10	5
- Pagares,	0	0
- Tarjetas de débito y crédito,	5	1
- Giro internacional,	8	2
- Ordenes de pago, y	7	2
- Remesas.	0	0

* **Fuente:** Elaboración propia. ** 70 operaciones *** 30 operaciones

De las cien operaciones comerciales de compra y venta las más demandas son las Cartas de Crédito Internacionales Irrevocables (CCII) y las letras de cambio (LC), en 70 casos con un 80% y 20% respectivamente del valor factura (VF) y en 30 casos se demando CCII (70% VF), LC (20% VF) y cheques (5% VF), tarjetas (1% VF), giros (2% VF) y ordenes (2% VF), vea tabla número 1.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES:

La operaciones comerciales de compra y venta más demandas son las Cartas de Crédito Internacionales Irrevocables, Confirmadas y revolventes.

La inminente globalización y la agilización de medios de comunicación electrónica orienta a los comerciantes a buscar nuevos mercados para sus productos y servicios y a los compradores a la búsqueda de cada vez mejores satisfactores para sus necesidades.

El comercio internacional y nacional no sólo nos obliga a buscar los mejores productos que mantengan los estándares y especificaciones adecuados a nuestras necesidades, nos hemos de dar a la tarea de formar relaciones de largo plazo que refuercen y fortalezcan los vínculos proveedor-comprador donde se tomen en cuenta aspectos de financiamiento, medios de pago, términos de embarque y entrega, garantías, etc. con la finalidad de que nuestros contratos estén sustentados en lineamientos previamente aceptados por las partes involucradas.

Una relación comercial que nace con contratos debidamente estructurados y soportados por condicionantes aceptadas por el comprador y vendedor tiene una mayor probabilidad de convertirse en una relación de largo plazo que conlleva al fortalecimiento de ambas partes, por lo que es indispensable realicen previa a la elaboración de sus contratos una evaluación a los medios de pago existentes que pueden brindar mayor o menor seguridad en la liquidación de una operación comercial y definan aquél cuyas características y obligaciones para ambas partes les ayude a garantizar el llevar a buen término la operación comercial.

Cada medio de pago lleva consigo una serie obligaciones para el liquidador y establece en algunos casos condicionantes para el vendedor, siendo tarea importante el identificar el medio de pago adecuado a la operación comercial que hemos de realizar, considerando además de la seguridad, los

tiempos de liquidación, costos y comisiones de ejecución, registro y evidencia del pago de la operación, garantías jurídicas, etc..

Hoy en día, los sistemas de comunicaciones han aportado grandes beneficios a los medios de pago, brindando la posibilidad de transferir fondos monetarios de un cliente a un proveedor en unas cuantas horas para liquidar o pagar por anticipado la mercancía previamente negociada; de igual manera, es posible apoyarse en un banco para establecer una carta de crédito para garantizar el pago de un contrato comercial sin la necesidad de trasladarse entre países y que sea transmitida por sistemas de comunicación electrónica vía SWIFT.

Recomendaciones

En vista de las diferentes modalidades que se pueden asumir, se comprenderá que los aspectos tratados son exclusivamente aquellos que con mayor frecuencia ocasionan discrepancias. Por lo tanto, al exportador se le aclara con gran énfasis que el cumplir con ellos no garantiza que su documentación esté correcta, sino que deberá hacer una comparación minuciosa entre ésta y todas las estipulaciones particulares del crédito documentario respectivo.

1) Letras de Cambio

Su importe no debe exceder del monto de la carta de crédito ni del valor de la factura, cuando ésta represente el valor de la mercancía más gastos como ejemplo cuando se vende C.&F. o C.I.F.

Debe estar girada por el beneficiario del crédito, a cargo del banco señalado para tal efecto y endosada al banco negociador.

La letra deberá precisar si es pagadera a la vista o a determinados días vista, los que normalmente se cuentan con base en la fecha de embarque, de la factura o de la fecha de negociación, según se estipule en el crédito.

2) Facturas Comerciales

La mercancía deberá coincidir literalmente en descripción y volumen o cantidad, exactamente de conformidad con lo que estipula en crédito documentario. El mencionar otras mercancías no estipuladas en el crédito documentario o aún una mayor cantidad o volumen de las que estipule, se considerará discrepancia, aún cuando no se cobre su importe. Las facturas deberán estar extendidas a favor del solicitante (comprador) del crédito documentario, salvo que expresamente se especificara lo contrario. Sea cual fuere el caso, las facturas deberán mostrar literalmente correctos

el nombre y dirección de la firma a cuyo favor se extienden, así como el nombre y dirección del vendedor.

Las facturas no pueden incluir gastos especiales, tales como de cables, manejo, comisiones, almacenaje, etc., salvo que expresamente lo autorice la carta de crédito. Las facturas deberán mostrar los precios de cotización, según lo indique el crédito documentario, usando los términos F.O.B., C.&F., C.I.F., etc., así como el punto de embarque o de desembarque a que dichos términos se refieren. Asimismo, deberán mencionar las marcas y número de bultos respectivos.

3) Conocimientos de Embarque

Los conocimientos de embarque, que son la constancia o comprobante de que el porteador ha recibido la mercancía para su transporte al punto de destino, deberán ser del tipo estipulado por la carta de crédito (marítimo, aéreo, terrestre, etc.) y mostrar la consignación y notificación correspondiente, según lo especifique la misma. Los términos "talones", "recibos postales", "guías" y "carta de porte", son sinónimos para este efecto de los conocimientos de embarque.

El beneficiario deberá cuidar que los conocimientos que presente sean "limpios", o sea que no contengan ninguna cláusula que directa o indirectamente indique deficiencia en el empaque o en el estado en que fue recibida la mercancía al momento de embarque. Los conocimientos tampoco podrán mostrar alteraciones, enmendaduras, raspaduras, etc., salvo que hayan sido efectuadas por el propio agente porteador o el capitán del barco, quien en ese caso, deberá firmarlas como certificación de su autenticidad.

Cuando la carta de crédito estipule conocimientos de embarque que muestren mercancía a bordo, deberá cerciorarse de que la cláusula "On Board" o "Mercancía a Bordo" u otra equivalente, aparezca en los conocimientos y que éstos mencionen claramente la fecha y el puerto de embarque, así como que se encuentren debidamente firmados por el agente porteador o el capitán del barco. La expresión "sobre cubierta", "on deck" u otra equivalente, constituye discrepancia. Por supuesto esta consideración no surte efecto si el crédito documentario expresamente permite embarques "sobre cubierta" o contiene otra autorización similar.

La descripción de la mercancía en los conocimientos de embarque podrán ser en términos generales, aceptándose que no aparezca en forma tan detallada como en las facturas comerciales.

Por supuesto que se entiende a ambos documentos deben referirse esencialmente al mismo producto. Al igual que las facturas, los conocimientos no deben amparar otras mercancías, salvo que el crédito expresamente lo permita. En este particular todo lo indicado referente a facturas comerciales, se aplica a conocimientos de embarque. Los conocimientos deben mostrar claramente el importe del flete respectivo y si éste ya ha sido pagado o si es por cobrar, lo cual naturalmente debe estar en consonancia con lo estipulado por el crédito documentario.

Según se indicó, los conocimientos de embarque que muestren fecha atrasada a tal grado que puedan considerarse "extemporáneos" serán motivo de discrepancia. En los casos en que el crédito documentario así lo estipule, los conocimientos deberán mostrar una fecha de embarque no posterior a la que hubiere señalado el crédito como plazo máximo para efectuar el embarque. Tampoco se aceptarán conocimientos fechados con anterioridad al establecimiento del Crédito Documentario, salvo que él mismo lo permita.

Los conocimientos de embarque marítimo deberán estar expedidos por compañías navieras, no siendo aceptables los "charter party bill off" (barco fletado especialmente para determinado embarque), salvo que el crédito documentario lo permita.

4) Póliza o Certificado de Seguro

La póliza o certificado deberá estar extendido en la misma moneda que el crédito comercial y tener fecha de expedición que no sea posterior a la fecha del conocimiento de embarque.

Los datos de la póliza o certificado de seguro también deben coincidir con los de la factura y conocimientos de embarque, así como cubrir exactamente los riesgos estipulados en el crédito documentario. Como beneficiarios de la póliza o certificado de seguro deberán aparecer el importador, el banco emisor, o quien expresamente indique el crédito documentario.

5) Otros Documentos

Los otros documentos que pida el crédito documentario, tales como: Certificados de Origen, Calidad, Análisis, Peso, Lista de Empaque, etc., deberán coincidir en sus datos entre sí y con los documentos de embarque, debiendo estar expedidos por quien indique la carta de crédito, o por quien sea, si no se hace mención.

V REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS:

- Banco Nacional de México, 2007 (BANAMEX, 2007).
 - Cámara Internacional de Comercio, Febrero 2007 (CCI-UNCTAD, 2007).
 - Cámara de Comercio Internacional: Ley 700 “Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios”, 2007.
 - La Historia del Dinero, Banca Cremi, SNC, JR Fortson y Cia., S.A. (Banca Cremi 1985).
 - Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, Editorial Porrúa 1993, México 1993.
 - Ley de Aduanas de la secretaría de Hacienda y Crédito Público, 2008
 - PRO-MÉXICO 2007. “Modalidades de Pago Internacionales”.
 - Revista Negocios y Bancos no. 1054, Publicaciones Importantes, SA, México, D.F. Dic. 2000.
 - Títulos y contratos de créditos, quiebras. L. Carlos Dávalos Mexía. Harla, SA de CV. México 1984. (HARLA 1984).

 - Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication: SWIFT 1973-2008
 - William Burt 2007. “ Financiación y Crédito en Comercio de Exportaciones. CCI-UNCTAD GATT,
- <http://www.economia-snci.gob.mx/nueva-snci/tratados/tlcan/frame3.htm>
- <http://www.guiadiplomatica.com/comercio/INCOTERMS.html>
- <http://www.uc3m.es/cisg/respan4.htm>
- www.euro.ecb.int.
- www.bancomext.com.
- <http://www.ccmexico.com.mx/canaco/aspo.html>
- <http://www.trafertir.es/english/INCOTERM.htm>
- <http://www.space-cargo.com/paginco.htm>
- http://www.multitrade-spain.es/e_INCOTERMS2.htm
- <http://www.latintrade.com/newsite/esp/content/finance/types/lchowto.cfm>
- www.iccwbo.org
- <http://www.clubempleo.org/inforexpor.htm>
- <http://www.multipuerta.com/educacionmaster.asp?c=CREDITOE>
- http://www.infoport.com.mx/portales/comercio/comoexportar/7_9.html