

PAUTA

Boletín Informativo del Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio A.C.



REGLAS ICC APLICABLES EN OPERACIONES FINANCIERAS



PAUTA

Boletín Informativo del Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio A.C.

67

REGLAS ICC APLICABLES EN OPERACIONES FINANCIERAS

No. 67 diciembre 2012

ICC México PAUTA

Boletín Informativo del Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio, A.C.

Consejo Editorial

Presidente ICC México

Ing. Pierre Froidevaux Chavan

Vicepresidentes ICC México

Lic. Ma. Fernanda Garza de Pérez Priego

Dr. Pedro Aspe Armella

Lic. Juan Luis Prieto Jaqué

Tesorero ICC México

Lic. José Manuel Suárez Carrillo

Secretaria General ICC México

Lic. Yesica González Pérez

Directora PAUTA

Lic. Laura Altamirano López

Creación en formato electrónico

Lic. Sergio Ernesto Dávila Salazar

Pauta Boletín Informativo del Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio. - Es una publicación de análisis educativo, social, comercial, financiero, económico e internacional, exclusivo para socios del Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio. Las ideas expuestas por nuestros colaboradores no corresponden necesariamente al pensamiento de **ICC México**. Su distribución es exclusivamente para socios activos de **ICC México**.

Copyright 2001 Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio. Reservados todos los derechos. Ninguna parte de este documento puede ser reproducida o traducida en ninguna forma o por cualquier medio -gráfico, electrónico o mecánico, incluidas las fotocopias, grabaciones en disco o cinta, u otro sistema de reproducción sin el permiso escrito de **ICC México**.

Título de la publicación: «**ICC México PAUTA** Boletín Informativo del Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio A.C.»

Editor Responsable: Lic. Rosa Laura Altamirano López

Número de certificado de reserva otorgado por el Instituto Nacional del Derecho de Autor Abril 2003: 04-2003-040217502100-106

Número de Certificado de Licitud de Título: 11518

Número de Certificado de Licitud de Contenido: 8105

Domicilio de la publicación y del distribuidor: Indiana 260 Piso 5 Oficina 508 Colonia Ciudad de los Deportes, C.P. 03810, México D.F.

Teléfonos: (52) 5687 2203, 5687 2207, 5687 2321 5687 2507, 5687 2601. Fax: (52) 5687 2628

Renovación de Reserva de Derechos al uso exclusivo Número 04 - 2009 - 071614425400 - 203 Título. ICC MEXICO PAUTA BOLETIN INFORMATIVO DEL CAPITULO MEXICANO DE LA CAMARA INTERNACIONAL DE COMERCIO A.C.

Género: Difusiones Periódicas

Especie: Difusión vía red de computo

web: www.iccmex.org.mx

e-mail: ygonzalez@iccmex.org.mx; laltamirano@iccmex.org.mx

Carta del Presidente

Ing. Pierre Froidevaux Chavan

Los Principios UNIDROIT

Mtro. Gerardo Lazcano Seres

Antecedentes y Clasificación de la Carta de Crédito

Lic. Sonia González López

Proceso Operativo de exportación

Lic. Miguel Angel Gómez Islas

Procedimiento Operativo de importación

Lic. José de Jesús Martínez

Medios de Transporte

EMBA Marco Antonio Barradas Quiroz

Reglas Incoterms® 2010

EMBA Marco Antonio Barradas Quiroz

Esquemas de Financiamiento

Lic. Gabriela Guillermo Prieto
y Lic. Miguel Angel Gómez Islas



PAUTA

Escanea el código QR de la portada para ver este número de **PAUTA** en PDF desde tu móvil o el código de cada tema para visualizar sólo ese documento.

También puedes dar click sobre el para realizar las mismas funciones si estas desde tu ordenador.

México, D.F. Diciembre 2012

Estimados socios y amigos:

Este año, la International Chamber of Commerce México ha concretado importantes logros para el sector financiero, gracias a los cuales hemos consolidado a la Comisión de Banca de ICC México como representante gremial de este sector ante organismos nacionales e internacionales, autoridades gubernamentales y la academia.

Somos representantes de las instituciones financieras ante Pemex, Servicio de Administración Tributaria, y la Secretaría de Comunicaciones y Transportes; realizamos el primer Encuentro Mundial de la Comisión de Banca en un país latinoamericano, contando con más de 400 asistentes, representantes de más de 55 países; y celebramos el décimo aniversario del diplomado de Cartas de Crédito, que ha alcanzado el grado de certificación.

En ICC México, extendemos una cordial invitación a todos nuestros asociados a participar activamente en la Comisión de Banca y en sus diversos grupos de trabajo dedicados al estudio de casos de controversia, medios de pago, cartas de crédito, garantías, Reglas Incoterms® 2010, comercio internacional, stand by's, prevención de lavado de dinero, entre otros temas que hemos incluido en el Boletín Informativo PAUTA 67, con objeto de promover la correcta aplicación de la normatividad que regula las operaciones financieras alrededor del mundo.

Sin lugar a dudas la Comisión de Banca les permitirá participar en un foro global creador de reglas para las instituciones financieras, con particular enfoque en el financiamiento del comercio internacional.

Esperamos que número de nuestra Revista Pauta, les resulte de interés.

Atentamente



Pierre Froidevaux Chavan
Presidente



LOS PRINCIPIOS UNIDROIT



Mtro. Gerardo Lazcano Seres
Maestro en Derecho y
Consultor de Comercio Internacional.

Antes de explicar el contenido de los Principios conviene hacer algunas cuestiones relativas a la manera como están redactados, sus estructuras, interpretación y ámbito de aplicación.

Los Principios se dividen en capítulos, algunos de estos en secciones. Todos los capítulos están formados por artículos redactados en estilo parecido al de las disposiciones legislativas de nuestro sistema, que es el romano-germánico o de derecho civil, y que se prefirió al estilo más analítico, del common law, por ejemplo, el artículo 1.3 (efecto vinculante de los contratos), dice:

“Todo contrato válidamente celebrado es obligatorio para las partes. Sólo puede ser modificado o extinguirse conforme con lo que en él se disponga, por acuerdo de las partes o de algún otro modo dispuesto en estos principios”.

Cada artículo se acompaña de un comentario, que también forma parte del texto de los Principios y que tiene la finalidad de explicar el significado y los motivos de la regla, así como sus aplicaciones prácticas; por ejemplo, al artículo 1.3 le sigue un comentario de tres apartados: el primero explica que los contratos son obligatorios para las partes que lo celebran (*pacta sunt servanda*); el segundo apartado se refiere a las explicaciones al principio de *pacta sunt servanda* y señala, incluso, en cuáles artículos de los principios están esas excepciones; el tercer apartado explica los efectos del contrato frente a terceros.

El comentario, en ocasiones, está acompañado de ejemplos que facilitan la comprensión del artículo; por ejemplo, en el comentario al artículo 2.19 relativo a la contratación con cláusulas estándares, se encuentran entre otros el siguiente:

“A tiene el propósito de comprar granos en el mercado de Londres. En un contrato que celebra con B, un corre-

dor en dicho mercado; no se hace ninguna referencia a las cláusulas estándares que normalmente regulan la actividad del corredor en los contratos celebrados en dicho mercado., Sin embargo, las cláusulas estándares se consideran incorporadas, porque su aplicación a este tipo de contratos equivalen a un uso comercial”.

Los Principios forman un todo; esto significa que su interpretación y aplicación no debe limitarse al texto de los artículos, sino que debe incluir, también los comentarios y ejemplos.

2.- Otra cuestión importante es la del idioma. Los Principios se negociaron, redactaron y a probaron en inglés. Posteriormente, el UNIDROIT los tradujo a varios idiomas: parte del original en inglés, hay textos oficiales en alemán, español, francés e italiano. La traducción en español estuvo a cargo del profesor argentino Alejandro Garro, de la universidad de Colombia, en Nueva York quién formó parte del grupo de trabajo que redactó los principios.

En caso de discrepancias debe predominar el texto en inglés. Curiosamente los principios consagran una solución paralela al artículo 4.7, relativo a las discrepancias del idioma, según el cual, en caso de divergencias entre varias versiones idiomáticas del mismo contrato, todas con la misma jerarquía, se prefiere la interpretación acorde con la versión en el idioma en el cual el contrato originalmente. Pueden darse excepciones. Por ejemplo, un contrato negociado y redactado en español, entre partes cuya lengua es el español y en el que conviene la aplicación de los principios., Si se dan diferencias entre los textos en inglés y en español, en este caso, debe prevalecer el texto en español.

3.- Cuándo es internacional un contrato? El primer párrafo del preámbulo dice que los “Principios establecen reglas generales aplicables a los contratos mercantiles internacionales”.



La mayoría de las legislaciones no definen los contratos internacionales. México es un ejemplo; en nuestras leyes vigentes sólo se encuentra la definición de la compraventa internacional en la Convención de las Naciones Unidas sobre la compraventa internacional de mercancías artículo 1; y el artículo 1416 del Código de Comercio, define cuando un arbitraje es internacional, el carácter internacional de un contrato puede tener consecuencias prácticas de mucha importancia..

El comentario de los principios nos dice que el "carácter internacional" de un contrato puede definirse de varias formas.

Las soluciones adoptadas tanto en las legislaciones nacionales como internacionales oscilan entre aquellas que requieren que el establecimiento o a la residencia habitual de las parte, se encuentren en países diferentes y otras que adoptan criterios más generales, como el requisito de que el contrato ofrezca "vínculos estrechos con más de un Estado ", "Implice una elección entre leyes de diversos estados" o "afecte los intereses del comercio internacional".

El comentario agrega que los Principios no adoptan ninguno de los criterios mencionados en el párrafo anterior. "Sin embargo existe el supuesto de que el concepto de internacionalidad de los contratos debe ser interpretado en el sentido más amplio posible, para que únicamente queden excluidas aquellas relaciones contractuales que carezcan de todo elemento de internacionalidad (esto es cuando todos los elementos trascendentes del contrato tengan puntos de conexión con una sola nación).

4.- La cuestión de si puede convenirse la aplicación de los principios a contratos comerciales, que no sean internacionales, debe contestarse afirmativamente. En el comentario al preámbulo de los principios, se afirma que a pesar que estos fueron "concebidos para los contratos mercantiles in-

ternacionales no existe ningún impedimento para que los particulares pueden aplicarlos a contratos estrictamente internos o nacionales.

"Sin embargo, tal acuerdo se encuentra sujeto a las normas imperativas del país cuyo ordenamiento jurídico sea aplicable al contrato".

Esta solución es importante: cuando se conviene la aplicación de los principios en un contrato cuya internacionalidad es dudosa, de cualquier manera la estipulación será válida; por ejemplo, un co dos sociedades anónimas mexicanas, que sean subsidiarias al 100% de dos empresas extranjeras.

Los principios, también, pueden aplicarse a los contratos en otras circunstancias especiales.

1.- Los principios han recibido gran atención de la comunidad internacional en muchas publicaciones y seminarios. Ya han sido invocados en algunos laudos arbitrales, Aparecieron con gran oportunidad; ya que vivimos una época de expansión del comercio internacional. Todo los participantes, especialmente los que se dedican al derecho comercial internacional, están inmersos en la búsqueda del contenido de la llamada "lex mercatoria internacional", en esa búsqueda, fácil, pero erróneamente, puede pensarse que los principios son la expresión de la lex mercatoria; no es exactamente así, aunque conviene precisar que contribuyen un documento muy importante al derecho del comercio internacional.

2.- Los Principios son una recopilación de reglas generales aplicables a los contratos mercantiles internacionales. Pero son una recopilación que no se dirige a los legisladores estatales para que estos los conviertan en leyes obligatorias dentro de sus estados. Los principios son de naturaleza diferente a las convenciones internacionales y las leyes modelo, que sólo se aplican cuando adquieren vigencia, porque así lo establecen las autoridades legislativas de uno o varios estados, según sea el caso.



Los Principios por el contrario son una publicación privada, que se dirige a los contratantes, invitándolos a que los incorporen a los contratos por medio de cláusulas contractuales. UNIDROIT se limitó a proponer a los contratantes sometidos a diferentes sistemas legales y acostumbrados a sus tradiciones domésticas, un documento uniforme que pudieran adoptar de común acuerdo para regular sus contratos conforme a un régimen uniforme, apropiado para las necesidades del tráfico internacional, y que además no fuera parte del régimen doméstico de una de las partes en el contrato.

Por eso, en el preámbulo que expresa el propósito de los principios, en su segundo párrafo, se indica que los principios 2 deberán aplicarse cuando las partes hayan acordado someter el contrato a esos principios. Los principios son semejantes a las reglas Incoterms o las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios de la CCI, que en principio sólo se aplican cuando las partes los han convenido. Técnicamente son una recopilación de reglas, usos y prácticas.

3.- La idea de los Principios es muy ambiciosa. La unificación internacional del derecho es muy difícil, a través de los siglos se han desarrollado sistemas legales que buscan, cada uno de ellos, encauzar las relaciones humanas que se consideran importantes desde el punto de vista legal, en cuanto a los principios fundamentales de bien común, seguridad y justicia, los sistemas legales tienden a coincidir, pero al descender a los detalles y, sobre todo, a la formulación, interpretación y aplicación de las normas jurídicas, los sistemas difieren entre sí.

Por otro lado, se trata de tradiciones legales muy arraigadas. La costumbre y la tradición ejercen una gran influencia: hacemos lo que estamos acostumbrados a hacer y estamos firmemente convencidos de que la solución justa es aquella a la que estamos acostumbrados a considerar como tal. Cuando se nos proponen conductas diferentes las encontramos extrañas e indebidas,

en materia de relaciones comerciales surge de inmediato la sospecha de que el extranjero pretende abusar, y se reacciona con desconfianza, cuando lo más probable es que haya una falta de entendimiento mutuo; las barreras mentales con enormes.

Para encontrar soluciones uniformes se recurre a negociaciones, que a nivel legislativo, son muy lentas. Para facilitar los acuerdos, se reduce el tema de la ley modelo o convención que se discute y el ámbito de aplicación jurídica regulada. Por ejemplo una de las Convenciones más amplias y exitosas, la Convención de las Naciones Unidas sobre la compraventa internacional de mercaderías, sólo se ocupa de la formación del contrato y de los derechos y obligaciones de las partes. Quedan fuera de ella muchas cuestiones importantes, como por ejemplo la nulidad del contrato.

4.- Los Principios son producto de un procedimiento largo y riguroso. Los trabajos comenzaron desde 1971, con los estudios preliminares de René David, Clive M. Schmitthof y Tudor Popesco, tres grandes profesores. En 1980, se constituyó un equipo de trabajo, presidido por el profesor italiano Michell Joaquín Bonnell, formado por expertos de primer orden en materia del derecho de los contratos internacionales.

Los proyectos del grupo de trabajo fueron enviados a expertos incluidos los corresponsales de UNIDROIT en todo el mundo para que les hicieran observaciones, mismas que luego fueron consideradas con detenimiento. Los proyectos se discutieron después con detenimiento, también se discutieron en congresos y seminarios, hasta lograr el texto final, que debe de continuar evolucionando.

El carácter internacional de un contrato puede tener consecuencias prácticas de mucha importancia. Por la amplitud del tema, me limitaré a muchas cuestiones relativas al derecho aplicable y método de interpretación de ese derecho.



Supongamos un contrato de compraventa celebrado en la ciudad de México, entre dos empresas establecidas en México; es un contrato doméstico. Cualquier controversia que se suscite por este contrato se resolverá aplicando los artículos necesarios del Código de Comercio y del Código Civil. Para la interpretación de esas leyes, y del contenido del contrato, el juzgador hará uso de:

- a) Los principios generales del derecho mexicano, especialmente sobre la interpretación de la ley y de los contratos y
- b) Las sentencias que los tribunales mexicanos han dictado en casos iguales y semejantes y
- c) Los usos que se practican en el medio comercial en donde los contratantes revisan sus negocios y
- d) Lo que los autores sobre derecho mexicano han escrito sobre el tema.

Un sistema de derecho, el mexicano o el de otro país, no se limita al texto de los artículos de las leyes que lo forman. Cada sistema es un todo sistemático muy complejo, por su propia metodología de elaboración y de interpretación.

Lo anterior hace que las cosas se compliquen si el contrato tiene elementos internacionales. Por ejemplo, un contrato de la agencia comercial para la venta, en territorio mexicano, de los productos de un fabricante estadounidense; que se encarga a un agente comercial establecido en México. Es natural que el fabricante extranjero espera que las reglas legales aplicables al contrato sean iguales, o por lo menos semejantes a las de su país; y viceversa. En casos como este pueden darse varios escenarios.

Supongamos que las partes convinieron que el contrato se regirá por la ley mexicana. Aparentemente la ley mexicana se aplicaría de manera semejante a la que arriba se describió. No siempre será así, aplicar la ley mexicana al fabricante estrictamente conlleva el riesgo

de cometer una injusticia, consistente en la posibilidad de aplicar:

- a) Una ley apta para problemas internos, que pudiera ser inadecuada para las cuestiones que suscitan el contrato de agencia internacional
- b) Una ley que frustraría las expectativas razonables del contratante extraño a esa ley. Lo mismo podría ocurrirle al contratante mexicano si en lugar de la ley mexicana, se hubiera convenido una ley extranjera.
- c) Es natural que un contrato internacional, por su complejidad y cuantía económica se someta al arbitraje. El artículo 1445 del Cco. Dice que en todos los casos "el tribunal arbitral decidirá con arreglo a las estipulaciones del convenio y tendrá en cuenta los usos mercantiles aplicables al caso". Este principio es semejante en muchas legislaciones. Los tribunales arbitrales, en ciertas ocasiones, en sus laudos exponen razones, basadas en la interpretación de la voluntad de las partes, como fue expresada en "las estipulaciones del contrato", o en "los usos comerciales", para desviarse de la aplicación estricta, doméstica, de la ley escogida por las partes. Lo mismo ocurre en algunas sentencias dictadas por tribunales judiciales de algunos países.

Son muy variadas las circunstancias que pueden darse, por ejemplo pudiera demostrarse que, cuando se celebró el contrato, las partes sostuvieron intensas y muy debatidas negociaciones sobre el derecho aplicable, y que finalmente una parte hizo prevalecer la aplicación de un derecho determinado.

En ese caso, un tribunal tenderá a aplicar el derecho escogido por las partes de la manera más estricta. Es natural, los contratantes ventilan ampliamente la cuestión, la parte que impuso el sistema de derecho aplicable al contrato hizo patente su voluntad de contratar bajo



ese derecho y la que aceptó la aplicación del derecho que le es extranjero, lo hizo con pleno conocimiento de que se sometía a un sistema extraño.

Pero pudiera ocurrir todo lo contrario: que se demostrará que los contratantes no discutieron el punto; que uno de ellos presentó un formulario que la otra parte aceptó sin discusión. Solo cuando se sucite una controversia, se hará patente que la aplicación del sistema de derecho escogido se puede traducir en una resolución injusta y contraria a las expectativas razonables que tenía ese contratante, y que de alguna forma exteriorizó al celebrar el contrato.

En casos como en el último ejemplo, y sobre todo si se trata de interpretar una ley de origen internacional, pudiera un tribunal invocar los Principios como un medio auxiliar de la interpretación. El párrafo cuarto del Preámbulo de los Principios dice que estos "pueden proporcionar una solución a un punto controvertido cuando no sea posible determinar cuál es la regla de derecho aplicable a dicho contrato", y el párrafo quinto del preámbulo indica que los principios", pueden ser utilizados para interpretar o complementar textos internacionales de derecho uniforme".

Por ejemplo en relación a la cláusula de derecho aplicable, impuesta en un contrato mediante un formulario, tenemos el artículo 46 (interpretación contra proferentem), según el cual "si las cláusulas de un contrato dictadas por una de las partes no son claras se preferirá la interpretación que perjudique a dicha parte.

Son muy variadas, y complejas, las situaciones que pueden darse en los contratos internacionales. Una de ellas que, me limito a enunciar, es cuando las partes callan sobre el derecho aplicable al contrato, o cuando el derecho escogido es insuficiente y sólo regula una parte de la relación.

Las consecuencias prácticas de carácter internacional de los contratos, también pueden ser insospechadas.

Los Principios establecen reglas aplicables a los contratos mercantiles internacionales, ¿porqué se necesitan normas de derecho especiales para estos contratos?, ¿Cuándo estamos ante un contrato mercantil?

Supongamos que un aparato de televisión fue vendido por un exportador extranjero a un importador mexicano, y éste lo vendió a un almacén, que a su vez lo vendió a mi vecino, y este me lo vendió completamente nuevo y sin haberlo desempacado, porque encontró otro que fue más de su gusto.

En cada uno de los supuestos anteriores hubo una compraventa; cada una de ellas de naturaleza diferente y sometida a regímenes distintos. Esto no es caprichoso, sino que obedece a la necesidad de satisfacer diferentes necesidades legales.

La operación con mi vecino, conforme al sistema legal mexicano, es un contrato doméstico de naturaleza civil; ni el comprador ni el vendedor somos empresarios que, en el curso ordinario de nuestros negocios, nos dediquemos al comercio de televisores. Fue una operación aislada entre dos particulares.

Esta compraventa está regulada por el Código Civil (CC) que, en esa materia, en el sistema legal mexicano, es derecho local; así como hay un CC para el Distrito Federal, hay uno para cada Estado. En ciertas materias, de las que no me ocupo aquí, el CC del Distrito Federal es aplicable en toda la república.

La compra que mi vecino hizo en el almacén es un contrato doméstico, comercial, por lo menos para el empresario mercantil. En este contrato intervino un empresario que, en el curso ordinario de sus negocios, se dedica a vender televisores. La actividad y los recursos profesionales del vendedor están consagrados al comercio de televisores y por ello tuvo ventajas sobre el comprador. Se presume, porque así ocurre normalmente, que



el comprador es la parte débil de la operación, y que debe recibir protección en contra de los posibles abusos del comerciante.

Esta compraventa está regulada con el Código de Comercio (Cco) y por la Ley de Protección al Consumidor. En el sistema legal mexicano, la legislación mercantil es federal.

La compraventa celebrada entre el almacén y el importador es doméstica y mercantil; en ella intervienen empresarios dedicados profesionalmente al negocio de televisores; se presume que tienen igualdad de poder negociador, en lugar de protección legal prefieren un régimen de libertad que les permita hacer los pactos que estimen convenientes: Como son de empresarios mexicanos, esperan que se observen las leyes y los usos del mercado nacional, esta compraventa se rige por el Cco.

La compraventa entre el fabricante extranjero y el importador mexicano es un contrato internacional; ambos empresarios se dedican profesionalmente al mismo negocio y se les considera en estado de igualdad. Para mejorar el flujo de tráfico internacional conviene un régimen liberal y flexible, en donde prime la libertad de contratación, ya que los proteccionismos legales son obstáculos al comercio.

Cada contratante espera que el contrato y su cumplimiento, seguirá el sistema legal de su país y los usos de su mercado; esto puede ser una causa de malentendidos y controversias.

El régimen legal de contrato puede ser muy variado; entre otras opciones, puede ser que se aplique el derecho de uno de los contratantes o un derecho internacional uniforme; por ejemplo, la Convención de Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías (Convención de compraventa: *El Financiero* del 11 de Mayo de 1994) o los principios de UNIDROIT, o ambos.

Aquí, cabe destacar la exclusión de protección a los consumidores y a la convivencia de un derecho uniforme, los principios de UNIDROIT atienden a ambas necesidades.

6.- No todos los sistemas legales del mundo distinguen entre el derecho civil y el comercial, no existe la diferencia entre países anglosajones, o de common law, algunos sistemas de nuestra tradición (Romano-germánica o del Civil Law), como India, Suiza, tampoco hacen esta distinción.

Por otro lado, los países que distinguen entre el derecho civil y comercial, no lo hacen de modo uniforme. Como consecuencia distinguir entre derecho civil y derecho mercantil en el derecho del comercio internacional, es motivo de confusiones y se evita hacerlo.

En el comercio internacional se celebran pocas operaciones de consumidores y, cuando esto ocurre, quedan sujetas a la legislación local; como cuando un turista hace compras de viaje.

El comentario a preámbulo de los principios, al hacer referencia a la "mercantilidad" del contrato, dice que su "propósito es excluir el ámbito de los principios las llamadas "operaciones de consumo".

En algunos ordenamientos jurídicos estas operaciones de consumo son reguladas por normas especiales, muchas de ellas de carácter imperativo destinadas a proteger al consumidor, entendiéndose por tal a la parte que celebra el contrato sin llevar a cabo un acto de comercio o en el ejercicio de su profesión; la convención de compraventa expresamente excluye a las compraventas de bienes para uso personal, familiar o doméstico (Art. 2).-

La diferencia va más allá de la simple exclusión de operaciones de consumo, y el concepto de mercantilidad



debe ser flexible. El comentario del preámbulo, después de reconocer que los principios no brindan una definición de los contratos mercantiles, aconseja que “el concepto de contratos mercantiles debe ser entendido en su sentido más amplio, se trata de excluir no solamente las operaciones comerciales para abastecimiento o intercambio de mercaderías servicios, sino también otro tipo de operaciones económicas, como las de inversión y/o otorgamiento de concesiones, los contratos de prestación de servicios profesionales, etc.”

Las normas “imperativas” siempre deben observarse, una cláusula en contrario sería nula y la disposición imperativa deberá cumplirse como los principios “no restringen la aplicación de reglas imperativas” (Art.1.4) pueden aplicarse a contratos no mercantiles, aunque una estipulación como esta no será común.

Los Principios pueden aplicarse en varios supuestos. Me ocuparé de los dos más importantes.

1.- Los Principios se deberán aplicar cuando los contratantes así lo hayan convenido: La regla es clara, así las partes lo estipularon, su voluntad debe respetarse.

Son convenientes estas estipulaciones que sujetan los contratos o normas legales apropiadas, de derecho internacional, especialmente redactadas para esta clase de contratos, que uniformes, y que no son las de uno de los contratantes. Sin embargo, todavía existe mucho “nacionalismo” legal; poco a poco esta actitud deberá evolucionar.

2.- En el preámbulo se indica que “cuando las partes deseen adoptar los Principios como el derecho aplicable a su contrato, es aconsejable combinar la adopción de los Principios con un acuerdo de arbitraje”.

Salvo contadas excepciones, conviene la cláusula de arbitraje en los contratos internacionales (*El Financiero* del

10 de Agosto de 1994); y la recomendación del Preámbulo es buena indudablemente. Sin embargo esa recomendación se basa en una de las razones que trataré de explicar; un juez o un árbitro, al considerar los Principios a la luz de una cláusula contractual, los pueden considerar (1º.) como un código de normas legales aplicables al contrato o (2º.) como un clausulado que se incorporó por referencia al contrato.

3.- Si se les considera como derecho aplicable pueden surgir problemas técnicos, ya que en muchos sistemas legales la libertad de las partes para escoger la ley aplicable a un contrato puede estar limitada de diferentes maneras. Por ejemplo, en México, hasta hace algunos años, los contratos de transferencia de tecnología tenían que someterse necesariamente al derecho mexicano.

Los jueces están obligados a resolver basados en un derecho aplicable, que se haya escogido conforme a las reglas del derecho internacional privado; por ejemplo, en una relación surgida en México y que debe cumplirse en México, aplicarán el derecho mexicano. En otras palabras, un juez debe aplicar leyes que hayan sido puestas en vigor por un Estado: el derecho mexicano o el argentino o cualquier otro. Aquí puede surgir el problema, ya que los Principios, considerados como normas de derecho, no han sido puestos en vigor por los Estados. Técnicamente, no son derecho vigente; son normas de derecho dirigidas a los particulares para que libremente escojan aplicarlas a sus contratos. Desde este punto de vista, un juez no puede aplicar los Principios como derecho del contrato.

4.- El arbitraje es diferente del litigio judicial y los árbitros pueden resolver las controversias que se les sometan sin basar sus laudos en normas jurídicas vigentes en un Estado, cuando las partes de común acuerdo las hayan autorizado para ello. Por ejemplo, así lo establece en México, el Artículo 1445 del Código de Comercio (Cco),



cuyo antecedente es el Artículo 28 de la Ley Modelo de Arbitraje Comercial de la UNCITRAL. De modo que la estipulación de que se apliquen los Principios al contrato, en un arbitraje, no sería ningún problema; ya que los árbitros si pueden fundar su decisión en los Principios como derecho del contrato.

5.- En mi opinión se llegaría al mismo resultado en un litigio judicial, con la diferencia de que los Principios no se aplicarían como normas de derecho, sino como cláusula del contrato. Finalmente un contrato, no difiere mucho de una ley, sus cláusulas son estipulaciones que las partes adoptan voluntariamente para regir su conducta respecto de ese contrato. En este supuesto el juez no invocaría los Principios como el derecho del contrato, sino como formando parte de las cláusulas del mismo.

6.- Otro posible uso de los Principios es que se apliquen, como *lex mercatoria*. El concepto de la *lex mercatoria* es motivo de grandes disputas en el derecho del comercio internacional. Su nombre, y lo que implica, es muy atractivo: una ley especial que rige las relaciones del comercio internacional. Es un concepto elegantemente formulado en latín. Es un concepto misterioso; suscita preguntas fundamentales, ¿qué significa del término *lex mercatoria*?, ¿Quién, y dónde, codificó esta ley?, ¿Con qué autoridad lo hizo? ¿Cómo se modifica y evoluciona?

Pero, sobre todo, es peligroso someterse aun *lex mercatoria* ya que su contenido no se conoce. Se corre el riesgo que, finalmente, la *lex mercatoria* aplicable será lo que digan los árbitros en su laudo.

No obstante, se dan controversias, excepcionales, en las que no se pueden aplicar un derecho especial determinado. Entre muchos, puede poner varios ejemplos (1) Ciertos Estados que concedieron concesiones petroleras a compañías extranjeras, para no someterse al derecho de otro Estado, pero para proteger a las compa-

ñas extranjeras de las modificaciones caprichosas a la ley del Estado que otorgaba la concesión, convinieron con las concesionarias en someter la resolución de las disputas que surgieran de esas concesiones o normas de derecho internacional.

Para ello se usaron fórmulas tales como la de "los principios de las naciones más civilizadas" y otras semejantes. (2) El modelo de contrato de agencia comercial internacional de la Cámara de Comercio internacional, estipula que lo no previsto en el contrato se regirá por los Principios legales que, en el comercio internacional se reconocen como aplicables a los contratos de agencia comercial internacional con exclusión de leyes nacionales. (3). La resolución 687 del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas, hace responsable a Iraq de los daños causados por la invasión a Kuwait, de acuerdo con las resoluciones del propio Consejo de Seguridad y con las normas de derecho internacional.

Para esos casos, en los Principios, se sugiere que "con el fin de eliminar, o por lo menos reducir considerablemente, la incertidumbre que implica el uso de estos conceptos tan vagos, es aconsejable recurrir a un conjunto de normas sistemáticas y bien definidas como las que componen los Principios.

Todavía es pronto para saber en qué medida los tribunales arbitrales aplicarán los Principios cuando las partes hayan acordado que "El contrato se rige por los Principios generales del derecho", la *lex mercatoria* o expresiones semejantes".

Otras aplicaciones pueden darse a los Principios.

En el preámbulo los Principios se indica que éstos "pueden proporcionar una solución a un punto controvertido cuando no sea posible determinar cuál es la regla (rule) de derecho aplicable" al contrato.



1.- Muchos contratos internacionales son muy complejos. Los abogados que los redactan, por su experiencia, se preocupan de prever todas las situaciones imaginables. Es así que en muchos litigios internacionales, los árbitros en sus laudos sólo se revieren al contrato y al modo como éste se ejecutó; a veces las referencias al derecho aplicable, cuando las hay, son mínimas.

No siempre puede ser así; ningún contrato contiene un sistema completo de normas. En ocasiones, para determinar la validez del contrato, su fuerza obligatoria, su interpretación y muchas otras cuestiones, se necesita recurrir a un sistema de derecho; entonces se habla del "derecho de contrato", o del "derecho aplicable a la sustancia de la disputa".

Salvo que se haya estipulado la aplicación de "los principios generales del derecho", la *lex mercatoria internacional* u otras expresiones semejantes (EL FINANCIERO del 5 de Febrero de 1997), es necesario determinar la ley aplicable, la que lleva a la aplicación de un derecho nacional determinado: el de México, el de Francia, etc.

Cuál será el derecho aplicable a un contrato internacional es cosa que normalmente se estipula en el mismo contrato. En ausencia de este acuerdo, la determinación la hace, según sea el caso, el juez o el tribunal arbitral. Lo que sucede a menudo, por ejemplo, cuando las partes no pudieron llegar a un acuerdo, en la euforia de un nuevo negocio prefieren no pensar en futuras diferencias y era tal su interés por cerrar el negocio, que dejaron la cuestión en blanco.

2.- Las leyes tienen la pretensión de que todo lo prevén; lo que es imposible. Cuando surge un conflicto cuyas circunstancias no están previstas por la ley, se dice que hay una laguna legal. Pero los jueces y los árbitros no pueden dejar de resolver con el pretexto de que no encontraron la norma aplicable (Arts. 18 y 19 del Código

Civil, CC). Los juzgados tienen el deber de colmar la laguna legal.

Cuando hay lagunas se recurre a la analogía, que es un procedimiento por medio del cual se analizan las soluciones legales dadas a los supuestos semejantes, para ver si alguna de ellas conviene al caso no previsto. Por ejemplo. En el Código de Comercio (Cco.) no hay norma general sobre los intereses por el retraso en el pago de sumas de dinero. Pero el Artículo 360 Cco, prescribe que los deudores que se demoren en el pago de sus préstamos, deben pagar el interés pactado, o en su defecto, 6 por ciento anual. Ante los tribunales mexicanos se han presentado muchos contratos, sin estipulaciones de intereses o de su tasa, en los que el deudor debe una suma que no proviene de un préstamo. Aplicado por analogía el Artículo 360, los tribunales federales se han inclinado a decidir que el deudor debe pagar la tasa de 6 por ciento, una sentencia reciente aplicó otra solución, también por analogía.

3.- Pero hay casos imprevistos en los que no se encuentra la solución analógica. Si aplicamos el mismo ejemplo a un contrato internacional, sujeto a la ley mexicana y en que el deudor debe pagar dólares de Estados Unidos, la analogía con el Artículo 360 Cco desaparece. Este artículo que entró en vigor hace más de un siglo, en 1890, contempla pagos de deudas domésticas en pesos mexicanos, no hay analogía con las deudas en moneda extranjera.

Se trata de una laguna insuperable. Este es uno de los supuestos del Preámbulo, cuando dice que los Principios pueden proporcionar una solución a un punto controvertido cuando no sea posible determinar cuál es la regla de derecho aplicable.

El Artículo 7.4.9. de los Principios propone, en primer lugar entre varias soluciones, que el interés se calcule confor-



me al “promedio bancario en los préstamos bancarios a corto plazo donde haya hacerse el pago”. Este Artículo puede dar una guía para determinar la regla aplicable. Claro que el juzgador puede ayudarse con otros criterios internacionales; por ejemplo, los artículos 18 de las Guidelines on International Interbank funds Transfers and Compensation de la CCI (publicación 437) y 2 (m) de Ley Modelo de la CNUDMI sobre Transferencias Internacionales de Crédito, que proponen soluciones semejantes.

4.- En otros casos, la ley aplicable es inmadura o está atrasada respecto de los cambios tecnológicos. Hoy en día muchas operaciones del comercio electrónico no tienen solución específica en las leyes domésticas vigentes. Los Principios, la Ley Modelo de la CNUDMI sobre las Transferencias Internacionales de Crédito y la Ley Modelo de la CNUDMI sobre el Comercio Electrónico, pueden ayudar a encontrar la solución adecuada.

5.- Otras veces hay imposibilidad práctica de conocer el derecho extranjero. Supongamos que en México se ventila un litigio sobre un contrato sujeto al derecho Inglés; y que el negocio no es de gran cuantía. Quien busque una copia auténtica del texto de la ley Inglesa se sorprenderá al encontrar que no está inscrita como nuestros códigos y leyes; tendrá que hacer una investigación sobre los casos en que los tribunales Ingleses y probablemente de otros países del Common Law, han decidido sobre el problema.

Será necesario consultar con abogados ingleses, traerlos a México a declarar y presentar una documentación complicada, costosa de obtener, que no garantizaría el conocimiento del derecho Inglés. No se justificaría que un juez ordinario distrajera su tiempo estudiando derecho extranjero, cuando tiene varios cientos de casos pendientes. Si se trata de un arbitraje, habría que pagar el tiempo que los árbitros gasten en la investigación, lo que podría significar un gasto excesivo en relación con el monto de disputa.

En casos semejantes los jueces tienden a aplicar sus leyes domésticas; esta solución no sería justa en un negocio internacional. Más justo será buscar en los Principios la guía que, por lo menos, sugiera la solución adecuada al comercio internacional. Lo que puede hacerse con fundamento en el Artículo 19CC.

Además de los Principios que se explicaron en EL FINANCIERO del 5 y 12 de Febrero de 1997, según se indican en el preámbulo de los mismos, pueden cumplir otras funciones, a saber, (1) “pueden ser utilizadas para interpretar o suplementar textos internacionales de derecho uniforme” (2) “pueden servir de modelo para la legislación a nivel nacional o internacional”, y, pueden servir de guía para los que redactan contratos internacionales.

1.- Los textos de derecho uniforme internacional pueden ser de variada naturaleza. Por la manera en que fueron adoptados, se pueden clasificar en (1) los que han sido adoptados por uno o más Estados y que son derecho vigente, y los que han sido adoptados por las partes interesadas y se aplican por la fuerza obligatoria de los contratos.

A su vez los textos adoptados por los estados a través de sus órganos legislativos, son (1) convenciones internacionales y (2) leyes modelo que han entrado en vigor. Por ejemplo, La Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías (Convención de compraventa; EL FINANCIERO del 11 de Mayo de 1994), es una ley internacional adoptada, entre otros, por México; el Título Cuarto del Libro Quinto del Código de Comercio (Cco), refleja la adopción, en México, de la Ley Modelo de la CNUDMI (UNCITRAL) sobre el arbitraje comercial internacional (IMA).

También los usos comerciales pueden tener fuerza de ley; pero no están incorporados en textos.



Los textos legales uniformes que no tienen fuerza legislativa con recopilaciones de normas adoptadas por las partes, ya sea expresamente, como cuando se incorporan a un contrato los Principios, o alguna de las Reglas Incoterms o, incluso cuando se conviene la aplicación de una convención internacional o de una ley modelo que aún no ha entrado en vigor. También dentro de la categoría pudieran caer las sentencias judiciales y los laudos arbitrales que han decidido alguna cuestión de derecho comercial internacional.

Los autores de estos textos legales internacionales tuvieron la pretensión de establecer normas de estos textos legales internacionales tuvieron la pretensión de establecer normas de derecho uniforme; bien por su origen y ámbito de aplicación (convenciones internacionales y recopilaciones de normas jurídicas y sentencias en litigios internacionales), o solamente por su origen (leyes modelo, laudos y sentencias en litigios internacionales).

Lo ideal es que los textos legales uniformes se apliquen uniformemente en todo el mundo, sin hacer uso de ningún sistema doméstico de aplicación o interpretación. Son textos apropiados para el comercio internacional; (1) porque han sido concebidos para resolver problemas específicos de este tráfico; y, (2) porque, aplicando el derecho uniforme del comercio internacional, se elude la aplicación del derecho de las partes contratantes, en detrimento de las demás.

2.- Los textos legales de derecho uniforme pueden plantear "interrogantes respecto al significado preciso de sus artículos".

Tradicionalmente, al interpretar una ley, se recurre a los principios y criterios establecidos para la interpretación de esta ley. La tarea normal de un abogado es la de interpretar su propia ley doméstica.

Este método no es apropiado para los negocios internacionales, la experiencia muestra que un mismo texto pueden llevar a resultados diferentes según la metodología de interpretación que se use. Por eso, para los textos legales de derechos uniformes, se predica que deben tenerse en cuenta su carácter internacional y sus propuestas incluyendo la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación (por ejemplo, los artículos 1.6 de los Principios de la Convención de compraventa.

3.- Los Principios pueden servir como guía. Por ejemplo, en México, el Cco. Ordena a los árbitros que tengan en cuenta los usos mercantiles al dictar su resolución (Artículo 1445 Cco; artículo 28 LMA:).

El concepto de usos comerciales puede variar de un simple legal a otro. Es muy usado en todo el mundo y, aunque el término es el mismo, pudiera ser que en México se atiende diferente que en Inglaterra y así sucesivamente.

El Artículo 1.8 de los Principios, su comentario y los ejemplos que lo acompañan pudieran servir de guía. Según el Artículo 1.8., "Las partes están obligadas por cualquier uso en cuya aplicación hayan convenido" y "por cualquier práctica que hayan establecido entre ellas", así como por "cualquier uso que sea ampliamente conocido y regularmente observado por el tráfico mercantil de que se trate por sujetos participantes en dicho tráfico, a menos que la aplicación de ese uso no sea razonable".

4.- Las leyes uniformes de comercio internacional también tienen algunas. La explicación que hace EL FINANCIERO del 12 de Febrero de 1997, acerca de cómo los Principios pueden servir para suplementar lagunas en las leyes domésticas, demuestra la manera como los Principios pueden ser utilizados, también, para suplir algunas de las leyes internacionales.

5.- Los Principios podrán servir de modelo para la legislación nacional o internacional. Es obvio, se trata de una



recopilación, proveniente de un organismo de reconocida autoridad a nivel universal. Fueron elaborados conforme a métodos ortodoxos de redacción de normas jurídicas internacionales (EL FINANCIERO del 8 de enero de 1997). Es probable que con el tiempo adquieran autoridad y que los legisladores domésticos los tomen en cuenta al elaborar sus leyes.

6.- Otra función que pueden desempeñar los Principios y que no se indica en el preámbulo, es la servir como guía para la redacción de contratos internacionales. No recomiendo la simple transcripción de los Principios tanto como su estudio. Es un conjunto de artículos, comentarios y ejemplos, que considera las cuestiones principales y más frecuentes, en la contratación internacional, cuestiones que conviene tener presente al momento de redactar tales contratos.

Los Principios están divididos en siete capítulos. Cada capítulo se forma de artículos con su comentario que forma parte de los Principios. Explicaré los primeros artículos del capítulo uno, dedicado a las disposiciones generales.

1.- Artículo 1.1., anuncia el principio de la libertad contractual; "las partes tienen libertad para celebrar el contrato y determinar su contenido". La libertad contractual se restringe, excepcional y limitadamente, cuando ciertas normas expresas imponen una conducta o la prohíben.

A veces el Estado determina que ciertos bienes o servicios sólo los puede proporcionar un proveedor determinado (agua, electricidad etc). Cuando es así, la entidad proveedora está obligada a celebrar el contrato con quien se lo solicite, sujeto a ciertos límites de disponibilidad de los bienes o servicios.

También restringen la libertad contractual, las normas imperativas a que me refiero adelante.

2.- El Artículo 1.2, enuncia el principio de la libertad de forma; no se requiere que un contrato sea celebrado o probado por escrito. Un contrato puede ser probado por cualquier medio; incluso por testigos.

Los contratos comerciales, salvo casos de excepción, no requieren de escritos ni firmas. Son obligatorios y producen sus efectos desde el momento en que las partes se ponen de acuerdo; como cuando se concierta una compraventa por teléfono.

De modo excepcional la ley exige que determinados contratos por escrito sean firmados; por ejemplo, una cláusula de arbitraje. Otras veces se necesita firmar delante de testigos, o celebrar el contrato ante un notario, corredor o alguna autoridad, como cuando se constituye una hipoteca. En ocasiones no se puede prescindir de una forma determinada por ejemplo, cuando se suscribe un pagaré. En el derecho comercial doméstico son casos excepcionales, en el internacional lo son más aún.

En algunos países un contrato, que no consta por escrito es válido, pero el escrito es indispensable para demostrar ante las autoridades su existencia y contenido. En un contrato internacional el artículo 1.2., es muy conveniente. Entre otros casos si se presta por ejemplo, en los contratos celebrados por teléfono o por medios electrónicos.

Aunque la libertad de forma es la norma general, es prudente poner los contratos por escrito. La forma escrita puede ser obligatoria por acuerdo de las partes o porque una de ellas lo haya requerido. (Artículos 2.13., 2.17 y 2.18).

3.- El artículo 1.3, establece que todo contrato válidamente celebrado es obligatorio para las partes y sólo puede ser modificado conforme con lo que en él se disponga, por acuerdo de las partes y solo puede ser modificado conforme con lo que en él se disponga, por



acuerdo de las partes o de algún otro medio dispuesto en los Principios.

Se trata de un Principio general de derecho universalmente reconocido; los contratos tienen fuerza de ley para las partes.

Los contratantes no pueden obligar a terceros. Los terceros sólo tienen que reconocer la existencia y los efectos del contrato; por ejemplo, cuando un acreedor encuentra que su deudor vendió sus bienes y no tiene donde cobrar, salvo que la venta haya sido simulada o fraudulenta.

4.- El artículo 1.4., reconoce la supremacía de las normas imperativas. Una norma es imperativa cuando los particulares no pueden dejar de observarla.

Las reglas imperativas, pueden ser de carácter nacional; por ejemplo, el Artículo 1843 del Código Civil prohíbe que la pena convencional exceda en valor o cuantía a la obligación principal, por ejemplo, las convenciones internacionales sobre transporte de mercadería, no permiten a los portadores estipular cláusulas que los exoneren totalmente de la responsabilidad por la pérdida de las mercancías. O pueden ser de carácter supranacional, por ejemplo, las disposiciones sobre el cambio de divisas del Acuerdo del Fondo Monetario Internacional.

5.- El artículo 1.5., indica que, salvo que en los Principios se disponga de algo diferente, las partes pueden excluir la aplicación de los Principios, así como derogar modificar el efecto de cualquiera de sus disposiciones. Salvo las que sean imperativas que, en los Principios suelen ser las mismas que en las leyes nacionales: por ejemplo, se debe contratar de buena fe.

La más drástica sería una cláusula estipulando que los Principios no se aplicarán al contrato. No faltará algún abogado que recomiende esta forma de cerrar toda

posibilidad de aplicación de los Principios; como algunos que, hoy en día recomiendan la exclusión de la Convención de compraventa.

La mayor parte de las veces este error es producto del desconocimiento del derecho de comercio internacional y de sus instrumentos. Salvo ocasiones justificadas, que son de excepción, estas recomendaciones causan más daños que beneficios. Luego el abogado que recomendó la exclusión, no se entera de las consecuencias, porque los litigios surgen después de algún tiempo y los atiende otro abogado; un litigante obligado a manejar una ley no apropiada para el contrato. La experiencia en litigios internacionales desaconseja estas exclusiones.

Por último las cláusulas contractuales, al determinar el contenido del contrato, modifican o excluyen algunos artículos de los Principios. Estos, por lo general, sirven para llenar las lagunas contractuales. Por ejemplo, se puede convenir que el acreedor deberá aceptar pagos parciales, lo que significa un cambio respecto del artículo 6.1.3., de los Principios.

En caso de que se estipule la exclusión de parte de los Principios, se considerará que no se quiso excluir el capítulo uno.

Otros artículos del capítulo del capítulo uno de los Principios, establecen normas sobre interpretación y sobre la obligación de observar buena fe y lealtad negocial y sobre las obligaciones de usos.

1.- Los Principios, como todo cuerpo normativo, deben interpretarse no sólo artículo por artículo, sino en su totalidad.

Conforme al párrafo 1 del artículo 1.6, en la interpretación de los Principios se tendrá en cuenta su carácter internacional; así como sus propósitos, incluyendo la necesidad de promover la uniformidad de su aplicación.



En *El Financiero* del 22 de Enero de 1997, se afirmó que un sistema de derecho, el mexicano o el de otro país, no se limita al texto de los artículos de las leyes que lo forman. Cada sistema es un todo sistemático muy complejo; con su propia metodología de elaboración y de interpretación. Lo natural es que la interpretación de las normas legales se haga de conformidad con el sistema legal al que pertenecen los Principios es el derecho del comercio internacional, estos deben ser aplicados de la misma manera en todos los países. Si no se respetara la interpretación uniforme de los tribunales, judiciales y arbitrales de cada país, darían interpretaciones diferentes a normas iguales (EL FINANCIERO del 7 y del 14 de Diciembre de 1994).

Las modernas convenciones internacionales y leyes modelo de origen internacional consagran una regla similar de interpretación.

2.- También es probable que los Principios no resuelvan, expresa o implícitamente, todas las cuestiones del contrato; los Principios pueden tener lagunas. El párrafo 2 del artículo 1.6, nos dice que "aquellas cuestiones, que sin estar expresamente resueltas por Principios se encuentran dentro de un ámbito de aplicación, se resolverán en lo posible de acuerdo con sus Principios generales".

Cuando una cuestión no esté resuelta por los Principios, y estos sean aplicables al contrato, el intérprete buscará las normas que resuelven casos semejantes, para considerar la posibilidad de aplicarlas al caso concreto. (EL FINANCIERO del 12 de Febrero de 1994).

No debe confundirse la interpretación de los Principios con la interpretación del contrato, a esta última se refiere el capítulo cuatro del que me ocuparé próximamente.

3.- El artículo 1.7, confirma la obligación que tienen las partes de actuar de buena fe y de observar la lealtad ne-

gocial en el comercio internacional, este debe no puede excluirse por acuerdo entre las partes.

La obligación de respetar la buena fe está muy extendida en el mundo, Sin embargo, se trata de una noción engañosa. Lo que se entiende por obligación de actuar de buena fe no siempre es lo mismo en los diversos sistemas legales en vigor, incluso, en un mismo lugar, varía cuando cambian las circunstancias. Por ejemplo, en algunos países no es igual el estándar de buena fe que se exige en un contrato entre dos empresarios, que el que se debe respetar cuando un empresario contrata con un consumidor.

Precisamente porque la noción de "buena Fe" es susceptible de variar, lo que se entiende por "buena fe" cuando se apliquen los Principios debe resultar de la interpretación uniforme no de la doméstica. El hecho de que a la noción de buena fe se haya agregado la de lealtad negocial (fair dealing), ayudará a construir una noción uniforme.

La obligación de observar la buena fe y la lealtad negocial, en los Principios, es una disposición imperativa; las partes no pueden excluir su aplicación. En muchos otros artículos se reafirma expresamente esta obligación.

4.- El artículo 1.8., establece la fuerza obligatoria de las prácticas previamente observadas entre las partes, así como los de los usos comerciales.

Los usos son muy importantes; son las cláusulas no escritas de los contratos. También sirven para integrar las lagunas contractuales.

Las prácticas seguidas previamente entre las partes son usos particulares seguidos entre los contratantes. Por eso están obligados a respetarlas mientras no se indique expresamente lo contrario. Supongamos que el vendedor "A" en dos ocasiones ha aceptado reclamaciones que el comprador "B" hizo después de quince días de haber recibido la mercancía. Si en esta tercera ocasión "B" recibe la misma clase de mercancías y hace una recla-



mación a los quince días, "A" no podría alegar retraso en la notificación, incluso aunque las circunstancias permitieran considerar poco razonable un plazo de dos semanas.

En otros casos se trata de usos comerciales observados en una rama del comercio internacional; en principio se aplican al contrato. Salvo que los contratantes expresamente hayan excluido la aplicación de unos usos determinados, si son regularmente observados y debieron haber sido reconocidos, se aplicarán: Lo que puede suceder, incluso, respecto de algunos usos locales que el empresario internacional, por su profesión, debía conocer. Por ejemplo, los usos del puerto de Veracruz.

El capítulo uno finaliza con algunas normas sobre comunicación y definiciones importantes.

El artículo 1.9., enuncia principios sobre comunicaciones entre las partes. La importancia es obvia en negocios que, por naturaleza, exigen de los interesados comunicaciones que, en la jerga legal, se conoce como "comunicaciones entre ausentes", por posición al término "comunicación entre presentes". Cuando entro alguna tienda para comprar alguna mercancía, me entiendo directamente con el dependiente de me atiende. Pero cuando un empleado del comprador, en una compraventa internacional, envía un fax al vendedor haciéndole saber que las mercancías se recibieron con defectos, la comunicación es entre ausentes.

En el comercio internacional las comunicaciones entre ausentes son cosa de todos los días. En algunos casos se hacen manifestaciones de voluntad, como cuando se hace un pedido, se acepta un contrato o se da aviso de la intención de darlo por terminado. En otras ocasiones se hacen manifestaciones de hechos, como cuando se avisa que las mercancías recibidas no están de acuerdo con lo contratado.

A veces esas comunicaciones son exigidas por alguna disposición legal, como cuando el artículo 39 de la Convención de compraventa que sanciona al comprador con la pérdida del derecho de invocar la falta de conformidad de las mercancías si no lo comunica al vendedor, especificando su naturaleza, dentro de un plazo razonable a partir del momento en que lo haya o debiera haberla descubierto. En otras ocasiones las comunicaciones son resultado de la buena fe y la lealtad negocial; por prudencia dejar constancia de nuestra opinión y mantener informadas las personas con quienes estamos en relación.

Aunque el Principio general que priva en el derecho aplicable al comercio internacional es el de la libertad de forma siempre subsiste la duda acerca de la validez de determinadas comunicaciones.

El artículo 1.9., resuelve:

- (1) Cuando sea necesaria una comunicación, esta se hará por cualquier medio apropiado según las circunstancias.
- (2) La comunicación surtirá efectos cuando llegue a la persona a quien vaya dirigida.
- (3) A los fines del inciso anterior, se considerará que una comunicación "llega" a la persona cuando le es comunicada oralmente o entregada en su establecimiento o en su dirección postal.
- (4) A los fines de este artículo, la palabra "comunicación" incluyendo declaración, demanda, requerimiento o cualquier otro medio empleado para comunicar una intención.

1.10., (definiciones)

A los fines de estos Principios.

"Tribunal" incluye un tribunal arbitral; - cuando una de las partes tiene más de un "establecimiento", el "establecimiento" relevante será el que guarde relación más estrecha con el contrato y su cumplimiento, habida cuenta de las circunstancias conocidas



o previstas por las partes antes de la celebración del contrato o en este momento.

"Deudor o "deudora" es la parte a quien compete cumplir una obligación y,

"Acreeedor" o "Acreeedora" es el titular del derecho a exigir su cumplimiento:

"Suscrito" incluye cualquier modo de comunicación que deje constancia de la información que contiene y sea susceptible de ser reproducida en forma tangible.

2.- El artículo 2.2 define la oferta: toda propuesta de celebrar un contrato constituye una oferta, si es suficientemente precisa e indica la intención del oferente de quedar vinculado en caso de aceptación.

Que la oferta sea precisa significa que debe contener todos los elementos esenciales del contrato. Una carta manifestando el deseo de adquirir determinados productos y preguntando el precio no constituye una oferta, ya que no contiene el ofrecimiento de pagar un precio determinado, que es un elemento esencial. La oferta debe indicar la intención de contratar, no sería oferta la que dijera: "me interesa comparar cien piezas de X mercancía a razón de 100 por pieza y quiero saber si están dispuestos a surtírmelas", para saber si una comunicación constituye una oferta son importantes las circunstancias del caso, las prácticas previas entre las partes y los usos comerciales.

3.- Cuando una oferta surte efectos legales crea, en el oferente, el deber de respetarla. Según el artículo 2.2 (1) la oferta sufre sus efectos cuando llega al destinatario. Los Principios, al igual que la Convención de compraventa, escogen el momento en que la oferta tiene efectos legales. Cuando la oferta es verbal, lo que ocurre en comunicaciones entre presentes o por teléfono, la oferta llega al destinatario en el instante en que se emite.

El oferente puede retirar su oferta hasta que la oferta llegue al destinatario, pero después. Así resulta del párrafo

(2) del artículo 2.2. Como cuando se envía una oferta por correo y, antes de que se entregue en el domicilio del destinatario, el oferente la revoca por teléfono.

4.- Un fenómeno distinto del retiro de la oferta es el de su renovación. Antes de que la oferta llegue al destinatario no produce efectos legales y puede retirarse, no así cuando la oferta ya se entregó al destinatario y, antes de que éste último la acepte, el oferente la revoca. Esta es una cuestión muy debatida en el derecho comparado, ya que en el derecho comparado, ya que en los sistemas de derecho civil, como el nuestro, se tiende a considerar que las ofertas no son revocables dentro de cierto tiempo, en los sistemas de common law, la idea es que le ofertante tenga derecho a revocar su oferta mientras no se haya perfeccionado el contrato por medio de la aceptación.

El artículo 2.4 consagra el principio de que cualquier oferta puede ser revocada hasta que el contrato se celebre, si la comunicación de su revocación llega al destinatario antes de que éste haya enviado la aceptación, pero en el párrafo (2) ese indica que en todo caso, la oferta no podrá revocarse (a) si en ella se indica que es irrevocable, ya sea señalando un plazo fijo para su aceptación o por darlo a entender de alguna otra manera, o (b) si el destinatario puede considerar razonablemente que la oferta era irrevocable y ha procedido de acuerdo con dicha oferta.

La interpretación dependerá del texto de la oferta y del sistema en que se mueva el oferente, por ejemplo, si el oferente se mueve en un sistema legal en el que las ofertas son irrevocables, en un principio se entenderá que la oferta no puede revocarse, lo contrario se entenderá si el oferente se mueve en un sistema en que las ofertas son revocables. Otra guía de interpretación resultará del grado de confianza que la oferta crea en el destinatario, por ejemplo cuando la aceptación de la oferta requiere una investigación extensa y costosa por parte del



destinatario o cuando éste puede transmitir la oferta a un subcontratista.

Los Principios después de ocuparse de la oferta, se refieren al rechazo y a la aceptación de la misma.

1.- Una oferta se extingue cuando la comunicación de su rechazo llega al oferente (art. 2.5); en ese caso el oferente queda desligado. Por ejemplo, si el destinatario acepta con modificaciones, se entenderá que hay un rechazo y una contra oferta. (Art. 2.22); en este caso, si el oferente no acepta las modificaciones, el destinatario ya no podrá aceptar la oferta original.

2.- La aceptación de la oferta produce efectos cuando la manifestación de asentimiento llega al oferente (Art. 2.6.2): En ese momento, y en este lugar, el contrato queda formado.

La aceptación a una oferta puede ser retirada el momento en que la aceptación llegue al oferente (Art. 2.10).

Los autores de los Principios, al adoptar la teoría de la recepción, tomaron en cuenta que el remitente es quien escoge el medio y sobre él debe recaer el riesgo de la comunicación.

Será considerada como aceptación toda declaración o cualquier otro acto del destinatario que manifiesta su asentimiento a una oferta. Ni el silencio ni la conducta omisiva, por sí solos, implican aceptación. (Art. 2.6.1). Podría ser que prácticas previas, o usos aplicables, dieran efectos al silencio; por ejemplo, si el destinatario en ocasiones anteriores, sin contestar, envió las mercancías, luego, con motivo de una oferta posterior, no podría alegar que por su silencio no hubo contrato.

Puede darse el caso de que, por los términos de la oferta o como resultado de prácticas observadas previamente entre las partes o de los usos, el destinatario manifestara

su asentimiento ejecutando un acto sin comunicárselo al oferente. En este caso la aceptación producirá efectos cuando dicho acto fuere ejecutado. Por ejemplo, un vendedor que al recibir el pedido despacha las mercancías porque así lo }ha hecho con ese comprador en ocasiones anteriores.

3.- La oferta deberá ser aceptada dentro del plazo fijado por el oferente o, si se hubiere fijado plazo, dentro del que sea razonable, teniendo en cuenta las circunstancias, incluida la velocidad del medio de comunicación empleado por el oferente (Art. 2.7). Es diferente el plazo que se necesita para cotizar una oferta, para surtir un pedido de libros que se tienen en existencia, que es necesario para aceptar la venta de una compleja máquina de impresión que es necesario fabricar. No manifiestan la misma prisa por celebrar el contrato, el oferente que envía un fax y el que remite su oferta por correo ordinario.

Una oferta verbal tendrá que aceptarse de inmediato, a menos que las circunstancias indiquen otra cosa (Art. 2.7). Es la situación que se da entre presentes o cuando la comunicación es telefónica.

Para el caso de que el oferente indique el plazo que tiene el destinatario para contestar, el artículo 2.8 da las siguientes reglas cerca del modo para computar ese plazo.

El plazo de aceptación fijado por el oferente en un telegrama o en una carta, comenzará a correr desde el momento de la entrega del telegrama para su transmisión o desde la fecha indicada en la carta o, si ésta no indica ninguna, desde la fecha que figure en el sobre. El plazo de aceptación fijado por el oferente para la aceptación por medios de comunicación instantánea, comienza a correr desde el momento en que la oferta llega al destinatario.

Los días feriados oficiales no laborables que caigan dentro del plazo fijado para la aceptación no se incluirán



para el cómputo de dicho plazo. Sin embargo, si la comunicación de la aceptación no pudiere ser entregada en la dirección del oferente el día del vencimiento del plazo, debido a que dicho día es feriado oficial o no laborable del lugar del establecimiento del oferente, el plazo se prorrogará hasta el primer día hábil siguiente.

4.- Puede ocurrir que la aceptación llegue tardíamente. El artículo 2.9., permite que la aceptación tardía produzca efectos si el oferente, sin demora injustificada, informa de ello al destinatario y/o le envía una comunicación en tal sentido. El contrato se considera formado en el momento de llegada de la aceptación tardía y no en el de la comunicación subsecuente.

Si la carta o cualquier otro escrito que contenga una aceptación tardía indica que ha sido enviada en circunstancias tales que, si su transmisión hubiera sido normal, habría llegado al oferente, tal aceptación tardía sus efectos como aceptación, a menos que el oferente informe al destinatario sin demora justificada que para él la oferta ya había caducado. Este supuesto se dará en casos como el de huelgas de medios de transporte, que causan demoras inesperadas.

Una respuesta que pretenda ser una aceptación, pero que contenga adiciones u otras modificaciones se considerará como un rechazo de la oferta y continuará una contra oferta. Por ejemplo, el destinatario acepta la oferta, pero indica que el pago será de contado y no a 30 días. Estas situaciones suelen darse cuando las partes usan formularios que ocasionalmente la "batalla de las formas".

No obstante, la respuesta a una oferta que pretendiendo ser una aceptación, contenga estipulaciones adicionales o diferentes que no alteren sustancialmente las de la oferta constituirá una aceptación, a menos que el oferente, sin demora injustificadamente, objete la discrepancia. Si el oferente no formula objeción, las

estipulaciones del contrato serán las de oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación.

No puede darse un concepto de modificación "sustancial" en abstracto, todo depende de las circunstancias del caso. El comentario dice que "normalmente", aunque no necesariamente, constituirán modificaciones sustanciales a la oferta, aquellos elementos adicionales o diferentes que se refieran al precio o forma de pago, al lugar o tiempo de cumplimiento de una obligación no dineraria, al ámbito de la responsabilidad de una parte respecto a la otra o a la solución de controversias".

Los principios se ocupan de ciertas situaciones que son práctica común en la concertación internacional y que tienen importantes efectos prácticos sobre la formación del contrato y la determinación de su contenido.

1.- El artículo 2.12, dice que si dentro de un plazo razonable con posterioridad a la celebración del contrato, fuese enviado un escrito que pretenda constituirse en confirmación de aquél y contuviere estipulaciones adicionales o modificadoras de su contenido original, éstas pasarán a integrar el contrato mismo, a menos que lo alteren sustancialmente o que el destinatario, sin demora injustificada objete tales discrepancias.

Suele ocurrir, en contratos celebrados por teléfono o por un intercambio de comunicaciones escritas que se limitan a especificar los elementos esenciales del contrato, que posteriormente una parte envía un escrito de confirmación, pero que contiene estipulaciones adicionales o diferentes. Se trata de una situación diferente de cuando se contesta, con modificaciones o adiciones, una oferta. Este artículo no se aplica cuando el remitente solicita la aceptación; por ejemplo, "favor de devolver una copia firmada en señal de aceptación".

2.- Según el artículo 2.13, cuando en el curso de las negociaciones una de las partes insistiera en que el contrato



no se enterará celebrado sino una vez que se haya logrado un acuerdo sobre cuestiones específicas o se celebre bajo una forma determinada, el contrato no se considerará celebrado mientras no se cumplan tales requisitos.

Un contrato puede formarse porque hay consentimiento sobre las obligaciones y derechos esenciales, pero sin que los contratantes hayan contemplado todas las cuestiones pertinentes. El comentario pone el ejemplo de dos partes que acuerdan un contrato de distribución, y posteriormente, surge la cuestión cuál de los contratantes debe absorber los gastos de publicidad. En ese caso no hay duda de que se celebró el contrato. La hipótesis del artículo 2.13, se daría si una parte "insistiera" en que el contrato no se formará sino hasta que haya acuerdo sobre los gastos de publicidad, mientras tanto no habrá contrato. Otro ejemplo, cuando un contratante sujeta el contrato a la aprobación de un órgano directivo de su organización, por ejemplo el consejo de administración, o la formación del contrato de condiciones de firma del que elaboren los abogados de los contratantes.

3.- Hay contratos internacionales con estipulaciones que las partes, a propósito, dejaron pendientes. A esto se refiere el Artículo 2.14 (1), según el cual, si las partes han tenido el propósito de celebrar un contrato, el hecho de que internacionalmente hayan dejado algún punto sujeto a negociaciones ulteriores, o a su determinación por un tercero, no impedirá la celebración del contrato.

El párrafo 2, el Artículo 2.14, estipula que la existencia del contrato no se verá impedida por el hecho de que con posterioridad, (a) las partes no se pongan de acuerdo acerca de dicho punto, o (b) el tercero no lo determinare, siempre y cuando haya algún modo razonable de determinarlo, teniendo en cuenta las circunstancias y la común intención de las partes. Entendiendo que deberá designarse al tercero o darse las bases para su designación.

Estas situaciones ocurren en contratos complejos que deben ejecutarse a largo plazo, por ejemplo, fijar precios sobre bienes o servicios, cuyo costo depende de circunstancias del mercado y que están fuera de la previsión y del control de las partes o cuando una construcción comprende varias etapas, se acuerda el inicio de la etapa "A", y que antes del comienzo de la etapa "B", se acordará su precio, quedando convenido que si hay desacuerdo el precio lo determinará una cámara de construcción determinada o cualquier otra persona o institución.

Estas situaciones presentan dos problemas, el de determinar si hubo o no hubo contrato y si se determina la existencia de un contrato, cuál es la consecuencia de que luego las partes no lleguen a un acuerdo o el tercero no hiciera la determinación.

El supuesto del Artículo 2.14., es que la intención de las partes fue la de celebrar el contrato, aunque dejando estipulaciones abiertas. Para determinar si así ocurrió habrá que atender al lenguaje empleado; por ejemplo, si se dice que las partes celebran el contrato y en una cláusula posterior se indica que el precio de "X" servicio se determinará cada periodo de doce meses. Otras ocasiones la redacción no es tan clara y habrá que examinar las circunstancias tales como el carácter no esencial de las cuestiones pendiente, el hecho de que se trata de cuestiones, cuya naturaleza sólo permita determinarlas con posterioridad, etc.

Cuál será el destino del contrato si posteriormente, las partes no se pusieran de acuerdo o el tercero no hiciera la determinación: ¿cómo afectaría este resultado al contrato?. ¿Se extinguiría?. El artículo 2.14, indica que, en tal caso el contrato será válido siempre y cuando haya algún modo razonable de determinar la cuestión pendiente, teniendo en cuenta las circunstancias y la común intención de las partes.



4.- Otra práctica común es la de las llamadas cláusulas de integración a que se refiere el artículo 2.17., que dice que todo contrato escrito que contenga una cláusula indicativa de que lo allí contenido expresa todo lo acordado, no puede ser contradicho o complementado mediante prueba de declaraciones o de acuerdos anteriores. No obstante, tales declaraciones o acuerdos podrán utilizarse para interpretar lo escrito.

Es una cláusula muy recomendable cuando el contrato se convino después de largas y complejas negociaciones. Luego resulta que hay malentendidos sobre el significado de una carta, documento o plática determinada y lo mejor es contar con un texto completo que recoja la totalidad de los acuerdos celebrados. Sin embargo, como todo contrato puede hacer surgir dudas, las negociaciones precontractuales pueden servir para su interpretación.

Cuestión importante es la de la responsabilidad por negociaciones sobre un contrato que luego no llega a celebrarse.

1.- La negociación es muy compleja. Las partes suelen estar establecidas en lugares distantes, se hacen viajes, se envían técnicos y se intercambia información. La expectativa del contrato puede provocar que se invierta en investigación o adquisición de maquinaria, equipo y tecnología o de abstenerse de contratar con un tercero. Cuando, abruptamente, una parte rompe las negociaciones del otro puede intentar hacer responsable a quien consideró que lo engañó.

Aunque parezca justificado responsabilizar al que rompe las negociaciones, lo correcto es todo lo contrario. Mientras no hay obligación, lo contrario atenta contra la libertad contractual (Artículo 1.1., EL FINANCIERO de febrero 26 de 1997).

La regla general, concede a las partes amplia libertad de decidir cuándo y con quién entablar negociaciones,

así como para decidir cómo y por cuánto tiempo proseguirlas. Sólo así se puede garantizar "la sana competencia entre comerciantes involucrados en el comercio internacional"

Si una parte desea protegerse, le conviene estipularlo Al inicio de las negociaciones. Pare esos fines son inútiles las cartas de intención.

2.- Sin embargo, el principio de la libertad contractual encuentra en un límite en el principio de la buena fe y la lealtad negocial (Artículo 1.7). Los importantes Artículos 2.15 y 2.16, no obstante que se ocupan de cuestiones que se presentan antes de la existencia del contrato y por lo tanto no serían aplicables a un contrato, son una consecuencia de los principios de la libertad contractual y de la buena fe y lealtad negocial.

El primer párrafo del Artículo 2.15, estipula que cualquier de las partes es libre de entablar negociaciones y no incurre en responsabilidad en el supuesto de que éstas no culminen en un acuerdo. En su segundo párrafo, nos dice que, sin embargo, la parte que ha negociado o interrumpido las negociaciones con mala fe será responsable por los daños causados a la otra parte. En el tercer párrafo se especifica que en especial se considera mala fe al entrar en negociaciones o continuarlas con la intención de no llegar a un acuerdo. El comentario pone como ejemplo al dueño de un restaurante que, sabiendo que alguien le interesa en comprar un restaurante, le ofrece el suyo en venta, y se retira de las negociaciones apenas conoce que competidor vendió el restaurante a un tercero.

El comentario indica que también se puede considerar violación a los principios de buena fe y lealtad negocial cuando "una parte, ya sea deliberadamente o por negligencia ha engañado la otra parte sobre la naturaleza o elementos integrantes del contrato propuesto, ya sea tergiversando realmente los hechos absteniéndose de



revelar ciertos hechos que, dada la naturaleza de las partes y/o del contrato, debieron haber sido revelados. Un ejemplo que pone es el de una sucursal bancaria que entretiene en negociaciones a un solicitante de crédito, y en el último momento, la sucursal “revela que no tiene facultades para firmar y que la oficina matriz ha decidido no aprobar en contrato preparatorio”.

Las negociaciones se pueden romper y una oferta puede ser revocada dentro de los límites previstos en el artículo 2.4. Sin embargo, durante el período de negociaciones, una parte puede perder el derecho a terminar las negociaciones abruptamente y sin justificación. La determinación de ese momento depende de las circunstancias del caso, “especialmente del grado de la confiabilidad que una parte puede obtener, como resultado de la conducta de la otra parte, de alcanzar un resultado positivo en las negociaciones, así como también depende de la cantidad de puntos relacionados con el futuro contrato sobre los cuales las partes han llegado a un acuerdo”.

La responsabilidad de incurrirse en ella, se limita a los daños. Esto significa que el agraviado puede recuperar los gastos que incurrió, incluso, por la pérdida de oportunidad de celebrar otro contrato con un tercero. Pero no podrá, en principio, recuperar las ganancias que hubiera percibido de haberse celebrado el contrato cuya celebración se frustró.

3.- Si una de las partes expresa que la información que proporciona es confidencial, el receptor de esa información no puede ni divulgar ni utilizarla en su propio provecho, en caso de que el contrato no se celebre. Aún cuando la información no se haya proporcionado con carácter de confidencial, pudiera considerarse que tiene ese carácter cuando la especial naturaleza de la información o por las calificaciones profesionales de las partes llegan a esa conclusión, por ejemplo, cuando se sabe que la información recibida corresponde a un nuevo diseño industrial.

En caso de que se haya proporcionado información confidencial, el único problema que puede surgir si el período en que no se debe divulgar, o utilizar la información es demasiado largo y la prohibición pudiera contravenir las leyes aplicables que prohíben restricciones a las prácticas comerciales. Esta es materia de la legislación que prohíbe las prácticas restrictivas de la competencia.

4.- El artículo 2.16, termina diciendo que cuando fuere el caso, la responsabilidad derivada del incumplimiento de guardar la información confidencial podrá incluir una compensación proporcional al beneficio recibido por el trasgresor.

El capítulo dos también contiene disposiciones sobre cláusulas que disponen que la modificación o terminación del contrato debe darse necesariamente por escrito, sobre el uso de formularios y cláusulas estándar y sobre la “Batalla de las formas”.

1.- El Artículo 2.18 comienza diciendo que todo contrato escrito que tenga una cláusula que exija que toda modificación o extinción sea por escrito, no podrá ser modificado ni extinguido por ese medio.

La inserción de estas cláusulas corresponde a una práctica muy extendida en los contratos. Tienen la finalidad y producen el resultado de convertir en ineficaz toda modificación o extinción verbal.

Sin embargo, aunque en el contrato exista una cláusula en ese sentido a veces las partes se olvidan de ella y modifican sus obligaciones durante el curso de sus negocios sin ponerlo por escrito. Luego cuando se presenta una controversia una de las partes busca aprovecharse de la cláusula en cuestión y alega que las modificaciones no tienen efecto porque no se dieron por escrito. Por ejemplo cuando se extendió la superficie construida a petición verbal del cliente y luego éste pretende que se mantenga el precio convenido al escrito.



Los contratos deben ejecutarse de buena fe y nadie podrá obtener beneficios de su propio dolo o culpa. Por eso, el Artículo 2.18, termina estableciendo que, no obstante cualquiera de las partes quedará vinculada por sus propios actos y no podrá valerse de dicha cláusula en la medida en que la otra parte hubiere actuado confiando en dicha conducta.

2.- El segundo párrafo del Artículo 2.19, define a las cláusulas estándar como aquellas que son preparadas con antelación por una de las partes para su uso general y repetido y que son utilizadas, de hecho, sin ser negociadas con la otra parte.

Puede tratarse de un contrato completo o de algunas cláusulas solamente, por ejemplo, alguien pudiera proponer solamente dos cláusulas estándar sobre limitación de responsabilidad y solución de controversias. No importa quien las haya redactado; pueden ser tomadas de un contrato modelo propuesto por una cámara o asociación. Pueden ser preparadas en impresos o estar en plantillas de computadoras. Lo importante es que hayan sido preparadas por una parte. Esa parte las destine a su uso general y repetido y, no están sujetas a negociación con la otra parte.

Las reglas sobre la formación aplican a los contratos que forman con cláusulas estándar. Siempre que una oferta es aceptada, un contrato se forma sin que lo afecte la circunstancia de que la oferta aceptada corresponda a un formulario general o contenga cláusulas estándar. Lo que importa es que haya una aceptación consciente, por ejemplo, que la firma esté debajo de las cláusulas y que éstas en el reverso o que la aceptación haga referencia expresa esas cláusulas incorporándolas por remisión, o que correspondan a un uso comercial.

3.- Existen algunas reglas para preservar la buena fe en los contratos celebrados con cláusulas estándar, su finalidad es la de privar efectos a las cláusulas furtivas

que la otra parte difícilmente aceptaría si fuera consciente de ellas.

El primer párrafo del Artículo 2.20 previene contra las estipulaciones sorpresivas, indica que carecerá de eficacia toda estipulación incorporada en una cláusula estándar cuyo contenido o redacción, material o formal, no fuese razonablemente previsible por la otra parte, salvo que dicha parte la acepte de modo expreso.

El segundo párrafo del artículo 2.20 propone que para determinar la existencia de una estipulación sorpresiva, se tomen en cuenta su contenido, lenguaje y presentación.

Una cláusula pudiera considerarse sorpresiva, según su contenido, si es contraria a los usos en la clase de comercio a que se refiere el contrato, si es contraria a las negociaciones que hubo entre las partes o si es contraria a prácticas previas de los contratantes. Por su lenguaje, una cláusula pudiera ser sorpresiva si utiliza términos técnicos, de lenguas extranjeras, etc., que sólo son entendidos por quienes los utilizan normalmente en el curso de los negocios o profesión y el contrato se celebra con un extraño a esa clase de negocios o profesión y el contrato se celebra con un extraño a esa clase de negocios o profesión. Finalmente una cláusula pudiera ser sorpresiva por su presentación, cuando esté oculta entre tantos textos complejos y largos, de letra pequeña, o cuando se utilicen maniobras semejantes con la finalidad de que pase desapercibida.

4.- En caso de contradicción entre una cláusula estándar y una que no lo sea, prevalecerá ésta última (Artículo 2.21.). La razón del artículo 2.21, es clara; si una cláusula contradice lo estipulado en una cláusula estándar, se presume que hubo negociaciones y que se convino en modificar la cláusula estándar.

En tiempos pasados era fácil identificar las cláusulas modificadas, al final del contrato se agregan las modifica-



ciones mecanografiadas. Hoy, los contratos y las cláusulas estándar se guardan en forma de plantillas en los programas de las computadoras. Los contratos sólo se imprimen y cuando se modifican, se modifica la plantilla y se hace una segunda impresión. El resultado es que ahora es más difícil identificar cuáles cláusulas estándar se modificaron. Se trata de un problema de prueba; Se han visto contratos con cláusulas contradictorias, en tales casos debe averiguarse cuán es el texto que regularmente pone el proponente del formulario para determinar cuál es la cláusula modificada.

El Artículo 2.22, se refiere a la "batalla de las formas" y establece que, cuando ambas partes utilizan cláusulas estándar y llegan a un acuerdo, excepto en lo que se refiere a dichas cláusulas, el contrato se entenderá celebrado en base a lo acordado y lo dispuesto en aquellas cláusulas estándar que sean sustancialmente comunes, amén que una de las partes hubiera indicado claramente con antelación, o que luego de formalmente celebrado y sin demora así lo comunique a la contraparte, que no tiene el propósito de quedar obligada por dicho contrato.

El capítulo 3 de los Principios versa sobre la validez de los contratos; lo que significa que se ocupa de la nulidad. Es una de las instituciones legales más difíciles de tratar.

1.- Por regla general los actos jurídicos son legalmente válidos y producen todos sus efectos. Si en unas elecciones "A" deposita su voto, se presume que el voto es válido. Quien arguya lo contrario debe demostrarlo; por ejemplo, comprobando la influencia de alguien que privó a "A" de su libertad al voto. En cuyo caso el voto de "A" se anula, pero mientras una autoridad competente no declare la nulidad es retroactivo; no es que el voto anulado dejó de contar desde la declaración, sino que nunca contó. Esto puede producir que la elección de anule y que el funcionario elegido deba separarse del cargo; o no tomar posesión, lo que a su vez, produce otra cadena de efectos.

Del ejemplo anterior sacamos ciertas conclusiones:

- (1).- La nulidad puede alcanzar a cualquier acto jurídico.
- (2).- Por regla general los actos jurídicos se presumen válidos y producen todos sus efectos.
- (3).- Por regla general los actos jurídicos producen sus efectos, aunque adolezcan de nulidad, mientras ésta no se declare por una autoridad competente.
- (4).- Por regla general, los efectos de la declaración de nulidad se producen retroactivamente.

2.- En la práctica las cosas pueden ser muy complicadas. Todas las conclusiones de arriba, menos la primera, están sujetas a excepciones que surgen de la ley o de la naturaleza de las cosas.

3.- El principio de que, por regla general, los actos jurídicos siempre producen sus efectos tiene como finalidad producir certeza; es expresión de la teoría legal del favor del negocio. Si se aplicara la regla contraria tendríamos que demostrar la validez de cada acto en cada ocasión. Todos los días celebramos numerosos actos y no habría seguridad respecto de ninguno. Así no se podría vivir. Por ejemplo, si compro una computadora, y luego alguien alega que no es más, tendría que demostrar que la adquirí por una compraventa, que me la vendió un dependiente facultado para hacer ventas, que el vendedor era el dueño de la máquina, que no hubo error en el contrato y que muchas otras circunstancias más. Para deshacer la operación bastaría con que alegara que la compraventa no era válida, para que el vendedor tuviera la carga de demostrar lo contrario. Y esto ocurriría respecto de todos los actos; registro civil, matrimonios, arrendamientos, disposiciones de tarjeta de crédito, compras de víveres y lo que sea.

4.- Tan importante es la seguridad de los intercambios, que no sólo se presume su validez, sino que jueces, autoridades y árbitros están obligados a hacer todo lo po-



sible porque los actos subsistan y la declaración de nulidad sólo se da de manera excepcional. Incluso, si en un contrato de viaje en excursión se anula, la renta de un hotel en una ciudad, el contrato subsistirá respecto de las ciudades restantes, así como el transporte y los demás servicios contratados, a no ser que se demuestre que ambas partes estaban de acuerdo en que el contrato subsistiera en su totalidad.

Por regla general los actos producen efectos hasta que se declare la nulidad. Esta regla se explica por las mismas razones antes expuestas, debe estarse a favor del negocio.

Esta regla ha sido mal comprendida. Hay abogados cuya filosofía no les permite despegarse de la letra estricta de la ley; son fariseos del derecho. Arguyen que si alguien celebró un acto nulo, de todos modos está obligado a cumplirlo y a esperar a que una autoridad competente declare la nulidad, solo a partir de la declaración de nulidad, el contratante quede desligado del acto nulo. Si se trata de un tercero piensan los letristas, el tercero debe reconocer los efectos del acto mientras no se declare la nulidad.

Tal interpretación puede provocar absurdos e ilegalidades. Supongamos que "A" contrata "B" para que dé mantenimiento a un equipo industrial valioso y que luego descubre que "B" lo engaña. "B" no tiene conocimientos, ni equipo para prestar el servicio. Poner la maquinaria en manos de "B" sería una imprudencia. Según la interpretación letrista de la ley, "A" debe cumplir el contrato, poner su maquinaria en manos de "B" pagar el precio del mantenimiento, demandar la nulidad, y cuando ésta declare, obtener la restitución de las prestaciones. Esto no es cierto, "A" puede negarse a cumplir el contrato haciendo saber "B" que el contrato es nulo. Claro que al actuar de esta manera "A" corre el riesgo de que la autoridad competente declare la validez del contrato y que "A" es culpable de incumplimiento.

6.- Pasando a otra cosa, la ley declara que ciertos actos son nulos sin necesidad de declaración judicial. Son casos que el legislador considera de especial gravedad. Por ejemplo, cuando se declara que se tendrá por no escrita la estipulación de intereses en la letra de cambio (Art. 78 Ley de Títulos y Operaciones de Crédito).

7.- Por último, por regla general, los efectos del acto declarado nulo se destruyen retroactivamente y las partes deben devolverse mutuamente las prestaciones recibidas.

Por mucho que la ley diga lo contrario, en muchos casos esto no es posible; muchas veces, la llamada restitución se hace por medio de ficciones legales, como el pago por equivalente. En el ejemplo anterior, si "A" descubrió el engaño debido a que "B" destruyó su maquinaria, el hecho de la destrucción no desaparece nunca. Cuando mucho se podrá reparar la maquinaria, comprar otra o condenar a "B" a que pague daños y perjuicios. Por dije que "A" podía adelantarse a la declaración de nulidad, para evitarse daños que podrían ser irreparables. Por ejemplo, si "B" es insolvente o ya no es posible sustituir la maquinaria. Hay muchos otros ejemplo si se declara un arrendamiento, ¿cómo va a devolver el arrendatario el tiempo que ocupó el inmueble?.

Los motivos de la nulidad, en nuestro sistema legal, pueden ser varios. Aquí explicaré la incapacidad y el error.

1.- Se pueden hacer muchas distinciones de las causas de nulidad. Desde un punto de vista práctico, conviene distinguir entre las que defienden la libertad contractual y las que salvaguardan la licitud.

Cuando se consideran las causas de nulidad, aparece que unas tienen como finalidad defender la autonomía de la voluntad y, de alguna manera, la nulidad se sujeta a la voluntad de los contratantes afectados. Al-



guien presta su consentimiento para celebrar un contrato convencido por el cañón de una pistola que apunta a su cabeza. Desaparecida la amenaza, el amenazado puede demandar la nulidad o dejar que el contrato produzca sus efectos. Quien compra un bien porque, con dolo, fue convencido de la existencia de ciertas cualidades que luego descubre que no existen, cuando descubre un fraude, puede decidir conservar el bien.

Otras causas de nulidad apuntan a preservar la licitud. En estos casos el principio de la autonomía de la libertad no juega. Por ejemplo, un arrendamiento de un inmueble que se destina para almacén de drogas prohibidas, sería nulo, su finalidad es ilícita. En este caso los contratantes no pueden renunciar a la nulidad; cualquier interesado, aunque no sea parte en el contrato, puede pedirla. En relaciones de comercio internacional se dan estipulaciones nulas, entre otros casos, cuando se convienen actos para permitir la intervención de extranjeros en determinadas actividades o en el control de determinadas empresas, más allá de los límites que la ley permite. Es cierto que muchos de esos límites son rezago de prejuicios nacionales y que es probable que desaparezcan pronto; pero mientras esto no ocurra, son leyes que no pueden ser violadas.

2.- En el sistema jurídico mexicano, entre las causas que atienden al principio de la libertad contractual, están las relativas a la incapacidad de las partes, el error, el consentimiento arrancado por violencia y la falta de forma (Artículo 1795 del Código Civil o CC).

La incapacidad se da como una protección al incapaz; se puede convencer con facilidad a un niño de cinco años para que acepte operaciones desventajosas; por ejemplo, deshacerse de una casa contra el pago de unos juguetes. Lo mismo puede suceder a una persona declarada en esta de interdicción, lo que significa que fue declarada incapaz por retraso mental. No me puedo detener aquí a explicar este complejo problema,

basta con hacer notar que el retraso mental no es incapaz de modo automático, debe ser declarado como tal por un juez competente, sólo se está legalmente loco cuando así lo decide un juez.

Como se trata de una defensa del incapaz, puede convalidar el acto y la causa de nulidad deja de existir retroactivamente. La incapacidad desaparece por la mayoría del edad o por una decisión judicial que dé por terminado el estado de interdicción: el menor de edad cumplió 18 años o el juez declara que el loco dejó de estar loco. Si en ese momento el contratante que era incapaz manifiesta que confirma el acto nulo, los efectos de la confirmación se retrotraen al momento de la celebración del acto. La nulidad puede desaparecer por prescripción; esto es cuando transcurre el término breve que el incapaz tiene para demandar la nulidad a partir de la desaparición de la incapacidad (artículos 638, 2230, 2233, 2235, y 2356 CC).

3.- Hay otros supuestos, que pudieran tratarse como incapacidades y cuya misión es la guarda del orden jurídico. Es el caso de la incapacidad de los extranjeros para adquirir bienes en la llamada zona restringida, que abarca 100 kilómetros a lo largo de las playas y 50 a lo largo de las fronteras. Esta disposición, por ciento, la heredamos del siglo pasado y hace años que debió desaparecer. En estos casos la incapacidad no desaparece y no se puede convalidar el acto. Esto da lugar a problemas muy complejos que no puedo tratar aquí.

4.- El consentimiento que se presta por error anula el acto cuando recae sobre el motivo determinante de la voluntad (Artículo 1813 CC). El error puede darse respecto de una circunstancia de hecho o de una de derecho. Es más sencillo y común el error de hecho. Por ejemplo, "A" compra un camión, que según cree, tiene capacidad de dos toneladas; pero la capacidad del Camión es de una tonelada.



El error de derecho se da cuando hay una equivocación respecto del alcance y valor de una disposición legal; por ejemplo, un estadounidense firma "por aval" un pagaré, creyendo que los efectos del aval son los mismos en México que en Estados Unidos; luego averigua que su obligación es más enérgica en el sistema mexicano. Esta clase de error es frecuente en las relaciones internacionales debido al desconocimiento y a la complejidad de los diversos sistemas legales. Pero para evitar el caos y la incertidumbre, el error de derecho debe examinarse con mucho rigor en las relaciones internacionales.

5.- No todos los errores dan lugar a que se anule el contrato. El error tiene que recaer sobre el motivo determinada la voluntad. Si "A" compró un perro porque creía que era de una raza determinada y luego descubrió de que no era de raza pura, es difícil que obtenga la nulidad del contrato, a no ser que de las circunstancias se desprenda que precisamente andaba en busca de una raza pura. Por ejemplo, porque es criador de perros y tenía una perra de esa raza. Este tipo de errores puede darse con frecuencia en el comercio internacional. Por ejemplo, cuando se compran piezas o moldes para usarlas con determinada máquina y luego no sirven, o productos químicos cuya especificación o cualidades están dadas o apreciadas.

No basta con que el error recaiga sobre el motivo determinante de la voluntad, es necesario, además, que ese motivo se haya exteriorizado al celebrar el contrato o que sirva de las circunstancias del contrato (Artículo 1813 CC). En el ejemplo de arriba "A" pudo ser una manifestación de que entendía, precisamente, comprar un perro de raza pura. También el motivo puede ser aparente de las circunstancias del contrato, como cuando una tienda de departamentos compra un terreno grande y luego resulta que el uso del suelo en ese lugar sólo permite construir casa habitación.

Cuando desaparece el error, el acto nulo convalidarse por el sujeto afectado (Artículos 2230, 2234, 2356).

Bibliografía

1. Estudios y comentarios del Maestro Gerardo Lazcano Seres
2. Estudios y comentarios del Lic. José María Abascal.
3. Periodico el Financiero
4. UNCITRAL
5. Principios UNIDROIT.



ANTECEDENTES Y CLASIFICACIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO



ANTECEDENTES Y CLASIFICACIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO



PAUTA

Boletín Informativo del Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio A.C.

Lic. Sonia González López

Presidente del Comité de Stand by de ICC México
y Subdirector de Comercio Exterior de CI Banco

"El presente documento ha sido elaborado por María Sonia González López basándose, parcialmente, en diversos textos previamente publicados por el EMBA Marco A. Barradas Quiroz, habiendo dado dicho autor su autorización para la reproducción / adaptación e inclusión en éste documento."

ANTECEDENTES

El crecimiento de las naciones se debe principalmente al comercio ya sea doméstico o internacional. Antiguamente los productos no eran entregados por el vendedor si éste no recibía el pago en efectivo o por medio de compensación (trueque), pero también es cierto que antes de la Primera Guerra mundial Inglaterra estaba en una posición prominente frente al resto del mundo, con ello la Libra era fácilmente aceptada en el comercio mundial y los banqueros londinenses poseían un conocimiento técnico de los negocios internacionales bastante extenso. Esta fue una de las razones por las cuales Inglaterra tenía la primicia en estas operaciones.

Durante el periodo que medió entre el fin de la Primera Guerra Mundial y el comienzo de la Segunda, los bancos norteamericanos tuvieron una creciente participación en el comercio internacional, lo que permitió la expansión del comercio hacia América.

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, como resultado del cierre de diversas fronteras, se generó una creciente demanda de productos de otros países. Debido a esto compradores y vendedores que nunca habían tenido contacto entre sí, se encontraron negociando la compra y venta de materias primas y artículos manufacturados, no teniendo el tiempo ni las herramientas necesarias para investigaciones crediticias, lo que ocasionó muchos problemas, quebrantos en las empresas, mercancías no recibidas o recibidas en mal estado, etc.

Fue entonces que los vendedores comenzaron a condicionar sus ventas a la existencia de una garantía bancaria de pago, la cuál debía tramitar el comprador, antes de que el vendedor realizara el embarque.

Este fue el inicio de los Créditos Comerciales como un medio de pago de mercancías o servicios, tomando en consideración el prestigio del Banco Emisor, la solvencia crediticia del comprador, evitando las extensas investigaciones que realizaría el vendedor sobre el comprador. Por lo que en el siglo XIX, en el Reino Unido aparece la carta de crédito documentaria como la conocemos hoy en día, que llevo a la necesidad de buscar normas y usos uniformes que fueran aceptables por los bancos comerciales del mundo, dando confianza a los compradores y vendedores y que servirían para determinar las obligaciones y responsabilidades, por cada una de las partes que intervienen.

Los valores fundamentales que llevaron a la creación de la Cámara de Comercio Internacional (ICC) por sus siglas en inglés ICC "International Chamber of Commerce", la promoción del comercio y las inversiones internacionales, los mercados abiertos y el libre flujo de capital para reunir a las personas y prevenir la guerra, son tan importantes hoy como lo fueron en 1919, fecha en la que fue creada la CCI.

En 1933 la CCI adoptó el primer conjunto de reglas uniformes en materia de cartas de crédito documentarios y que conocemos como UCP, por sus siglas en inglés y que significa Uniform Customs and Practice for Documentary Credits. Estas reglas uniformes se aplican en la mayoría de los países de las Américas, Europa Occidental, Asia y África y su aplicación se deriva del Comercio Internacional.

Este conjunto de reglas se han utilizado durante los últimos 78 años y es común que los usuarios se refieran a ellas mencionando el número correspondiente a su Publicación:



- Publicación No. 32 (emitida en 1933) conocida como las "Reglas de Viena", tuvo aceptación en casi toda Europa, aunque no en Inglaterra.
- + Publicación No. 151 (emitida en 1952), llamadas "Reglas de Lisboa", primera revisión de la original redactada en Francia.
- + Publicación No. 222 (emitida en 1962), en la cual interviene la opinión de la Banca Inglesa poniendo especial atención a la aprobación de los documentos.
- + Publicación No. 290 (emitida en 1974), logró la aceptación de casi todo el mundo y en la cual se incluyeron artículos referentes al transporte combinado.
- + Publicación No. 400 (emitida en 1983), incorporó en sus textos los avances relacionados con las telecomunicaciones.
- + Publicación No. 500 (emitida en 1994), a finales del siglo pasado la mayoría de los bancos usuarios de Cartas de Crédito Documentarias se acogían a las reglas de la ICC. Sin embargo, en mayo de 2003 se inició la revisión de esta publicación ya que al igual que en otras revisiones, el objetivo general fue afrontar la evolución de los sectores financiero, de transporte y de seguros. Además, existía la necesidad de revisar el estilo y el lenguaje utilizados en la UCP para eliminar expresiones que pudieran llevar a aplicaciones e interpretaciones incongruentes. De ahí que se genera la Publicación 600;
- + Publicación No. 600 (emitida en 2007), uno de los cambios estructurales de las UCP es la introducción de artículos con definiciones que facilitan el papel que desempeñan los Bancos y el significado específico de términos y eventos en el cual se evitan los textos repetitivos que expliquen cómo deben ser interpretados y aplicados.

En el año 2002 se realizó una notable labor por el grupo de la ICC en la creación de la "Práctica Bancaria Internacional Estándar, relativa al examen de documentos al amparo de créditos documentarios" (ISBP) por sus siglas en inglés International Standard Banking Practice "Publicación 645.

Desde la aprobación de la Práctica Bancaria Internacional Estándar (ISBP) por la comisión bancaria de la ICC en el año 2002, ésta se ha convertido en una herramienta de ayuda tanto para los bancos, como a las empresas, especialistas en logística y compañías de seguros, en términos generales.

Asimismo en el año 2007 se actualizó ésta versión con la entrada en vigor de las UCP600, con el objeto de homologar su contenido con las nuevas reglas y eliminar textos que se incorporaron a las UCP600. Esta actualización que se publicó en el 2007 con la publicación ISBP 681E ha evolucionado hasta convertirse en una compañía necesaria de las UCP para determinar el cumplimiento de los documentos con los términos de los créditos documentarios.

Otras publicaciones que se han venido incorporando derivado de la función de las cartas de crédito documentarias son:

- + URR Publicación 725 (emitida en 2008) para el proceso de reembolso
- + Position Papers (4 Dictámenes publicados por la Comisión de Banca para su aplicación en las UCP500, fueron incorporados a las UCP600) Actualmente contamos con dos position papers para las UCP600 referente a "On Board Notation Paper" y "non documentary condition"
- + Practica derivada de opiniones (queries sobre interpretación en la revisión y aplicación de reglas deri-



ANTECEDENTES Y CLASIFICACIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO



PAUTA

Boletín Informativo del Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio A.C.

vadas en los bancos para la revisión de documentos. La Comisión de banca de la ICC analiza los casos y otorga una respuesta al banco consultante)

+ ISP 98 Publicación 590 para las cartas de crédito Standby

Para concretar exitosamente transacciones internacionales, resulta indispensable asegurar que quien vende recibirá su pago en forma oportuna y el que compra, podrá disponer de la mercancía según lo acordado con su contraparte. Existe certidumbre para ambas partes por la intervención de los bancos en la operación.

En la carta de crédito documentaria, el exportador transfiere el riesgo de crédito del importador al banco emisor de la carta de crédito.

La carta de crédito documentario es un instrumento separado de la relación subyacente de compra venta. Los bancos que intervienen en una operación de carta de crédito, se limitan a la revisión de los documentos de embarque y no tienen ninguna relación con la mercancía. Este carácter "documentario" es la esencia misma de la carta de crédito y es lo único que permite que los Bancos participen en la operación.

Si los bancos tuvieran que revisar mercancías, estarían asumiendo riesgos que no se podrían controlar por ejemplo: mercancía en mal estado, no corresponde a lo solicitado por el importador, mercancía incompleta, etc.

DEFINICIÓN

La Carta de Crédito, es un instrumento de pago que incluye el compromiso de un Banco (Banco Emisor), actuando por instrucciones de su cliente (Ordenante), de pagar, aceptar o autorizar hasta por determinada suma de dinero, a una persona o empresa (Beneficiario), a través de alguno de sus corresponsales (Banco Notifica-

dor/Confirmador), siempre y cuando sean cumplidas las condiciones estipuladas en la carta de crédito.

La carta de crédito es siempre un crédito documentario, es decir, el beneficiario (exportador) sólo podrá girar sobre la misma mediante la presentación de documentos. Estos documentos serían los documentos de embarque de las mercancías y el cumplimiento de cualquier otra formalidad que haya exigido el importador de la carta de crédito, para poder internar la mercancía a su país.

La documentación indispensable requerida sería la factura comercial y la evidencia de embarque y, los documentos adicionales que entre otros serían, lista de empaque, certificado de origen, certificado de calidad, certificado sanitario, etc. que va en función del producto y los requisitos de los diferentes países de origen y destino.

El compromiso de pago le corresponde en primera instancia al Banco Emisor (banco del ordenante) y pueden adherirse otros Bancos que intervengan en la operación, permitiendo con ello que un Banco en el país del exportador o el banco del exportador, sea autorizado por el banco emisor a realizar el pago directamente al Beneficiario.

Se recomienda que previamente el comprador y vendedor se pongan de acuerdo con las condiciones de entrega de la mercancía, costos, fechas de entrega y vencimiento, etc. y se firme un contrato de compraventa, ya que los bancos no tienen obligación alguna vinculada a los contratos en los cuáles puedan estar basadas ni a las mercancías o servicios que ampare el instrumento, exclusivamente, con los documentos estipulados en el mismo.

Por esta razón los bancos vigilan con extrema precaución que los documentos cumplan con los términos y condiciones estipuladas en la carta de crédito.

Existen países que utilizan el término "Crédito Comercial" o "Carta de Crédito Documentaria" o "Crédito Docu-



ANTECEDENTES Y CLASIFICACIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO



PAUTA

Boletín Informativo del Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio A.C.

mentario", este último es el utilizado en las versiones en español de los documentos elaborados por la Cámara Internacional de Comercio.

Pero, si nos remontamos al origen británico de ésta forma de pago, la acepción más utilizada es la de "Carta de Crédito", traducción directa de "Letter of Credit" y para efectos prácticos usando la abreviatura L / C.

PARTES QUE INTERVIENEN EN LA CARTA DE CRÉDITO DOCUMENTARIO

- Ordenante (Applicant)

Persona o entidad que solicita la apertura de la carta de crédito a su banco, comprometiéndose a efectuar el pago, cuando le sea requerido ya sea a la vista o a plazo. También se le conoce como "importador" o "comprador".

- Banco Emisor (Issuing Bank)

Significa el Banco del importador que emite la carta de crédito por instrucciones de su cliente y quien tiene el compromiso de pago ante el beneficiario en forma directa o a través de un banco corresponsal.

- Banco Avisador o notificador: (Advising Bank)

Banco corresponsal del banco emisor, ubicado en el país del exportador. Avisa al Beneficiario de la apertura de la carta de crédito, pero no asume el compromiso de pago ante el Beneficiario, únicamente le notifica las características de la carta de crédito, que deberá cumplir para poder exigir el pago al Banco Emisor.

El Banco Notificador / Avisador recibirá los documentos requeridos en la carta de crédito del Beneficiario por práctica bancaria, la revisa antes de enviarla al Banco Emisor, de tal forma que si se encuentra alguna discrepancia en los documentos, el exportador tenga la oportunidad de corregir a la brevedad para enviar los documentos conforme a lo solicitado.

El pago o aceptación al Beneficiario, se efectúa cuando se recibe el pago (o en su caso la aceptación) por parte del Banco Emisor.

El banco avisador tendrá la obligación de verificar la aparente autenticidad del crédito documentario y, en su caso, la de las modificaciones que reciba, según lo mencionado en el artículo 9 b. de UCP 600.

- Beneficiario (Beneficiary)

Persona a cuyo favor se emite la carta de crédito y quien puede exigir el pago al banco emisor, una vez haya cumplido con las condiciones estipuladas. También se le identifica como "vendedor" o "exportador".

- Banco Confirmador (Confirming Bank)

Cuando así lo requiera el ordenante y a solicitud del Banco Emisor, dentro de las condiciones de la carta de crédito, se solicita a un banco corresponsal o al banco del exportador que se adhiera al compromiso de pago o aceptación del Banco Emisor.

El Beneficiario podrá solicitar su pago o aceptación a la presentación conforme de los documentos requeridos en la carta de crédito al banco confirmador/pagador.

De acuerdo a las UCP600 en su artículo 14.b. indica que el banco confirmador dispondrá de un máximo de 5 días hábiles bancarios contados a partir del día siguiente al de la presentación para determinar si dicha presentación es conforme. Este plazo no se verá reducido ni de otra forma afectado por el hecho de que en o después de la fecha de presentación tenga lugar cualquier fecha de vencimiento o último día de presentación.

El Beneficiario podrá entonces exigir, directamente al Banco confirmador su pago, una vez que el Banco certifique que los documentos estuvieron conformes.



ANTECEDENTES Y CLASIFICACIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO



PAUTA

Boletín Informativo del Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio A.C.

Esta característica al compararla con las obligaciones de un Banco notificador, acorta el tiempo requerido por el beneficiario para recibir su pago que exige que el Banco confirmador a su vez, haya cubierto el riesgo de que el Banco Emisor (o cualquier otro banco intermedio que le hubiera solicitado a él confirmar la L/C) no le reembolse los importes liquidados al Beneficiario.

Razón por la cual, no es suficiente que ordenante y beneficiario decidan que exista un banco confirmador en su transacción, sino que entre Bancos exista el acuerdo (a través de acuerdos entre corresponsales previamente convenidos) para confirmar sus cartas de crédito.

Cuando los bancos del comprador y vendedor no mantienen ése tipo de Convenios, pueden entre ellos identificar un corresponsal común (con quién sí existan) y solicitarle a aquel que intervenga en la operación.

- Banco nominado o designado (Nominated Bank)
Referido en la carta de crédito para hacerse cargo de pagar al Beneficiario (sin que sea necesariamente el confirmador) mediante el descuento de los documentos inherentes.

- Banco reembolsador (Reimbursing Bank)
Banco que recibirá las instrucciones del Banco emisor para hacer efectivas las solicitudes de reembolso cursadas por el banco avisador, confirmador o designado.
Cuando no existen cuentas entre el Banco Emisor y el Banco Notificador/Confirmador, resulta necesario la intervención de un banco reembolsador con el cual el Banco Emisor tenga cuenta y pueda transferir los fondos al Banco Notificador/Confirmador.

- Compromiso de pago en una carta de crédito
De acuerdo al compromiso que asumen los Bancos para poder pagar al Beneficiario, la Carta de Crédito se considerará Notificada cuando los Bancos, distintos al emisor no adquieran el compromiso de pago ante dicho Beneficiario.

Simplemente le entregan un documento con las instrucciones del Banco Emisor, donde se incluyen los términos y condiciones de la operación (o adjuntan un ejemplar del original recibido) y en este tipo de cartas de crédito el único Banco comprometido a pagar es el Emisor, mientras que los demás Bancos que intervinieran serían clasificados como “notificadores” únicamente.

Conviene evaluar si no afecta al vendedor el que sea un Banco en el extranjero el cual se comprometa a pagarle y, por tanto, los fondos sólo los tendrá hasta que ese Banco reciba los documentos en su país, los revise, dé su conformidad a los mismos y, sólo entonces, remita el dinero al Banco Notificador para que se le liquide al exportador.

Las Cartas de Crédito Confirmadas, ofrecen al vendedor una mejor alternativa ya que en ellas el Banco que comunica las características de la carta de crédito al exportador, se compromete solidariamente con el Banco Emisor a cubrir el importe de la Carta de Crédito al beneficiario, siempre y cuando los documentos le sean presentados dentro de la vigencia predeterminada y con apego estricto a los términos y condiciones planteados para la transacción.

En las cartas de crédito confirmadas se evita el tiempo requerido para solicitar la autorización de pago al Banco Emisor, ya que cada Banco confirmador, en forma independiente, decide pagar una vez que ha revisado los documentos si el pago es a la vista; si la operación es a plazo, acepta el compromiso de pago al vencimiento.

Pago a la vista, se liquidan al Beneficiario una vez que el Banco comprometido a pagar ha revisado los documentos a su entera satisfacción.

Cuando el vendedor le otorga crédito al comprador a 30, 90, 180 días a partir de la fecha de la factura, fecha de embarque o días vista da origen a una operación



ANTECEDENTES Y CLASIFICACIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO



PAUTA

Boletín Informativo del Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio A.C.

a plazo; por consiguiente el pago al Beneficiario será efectuado hasta el término de dicho plazo.

Es necesario formalizar y documentar el compromiso de pago al vencimiento por parte del Banco en una carta de crédito a plazo, el beneficiario deberá recabar alguna constancia escrita en la cual dicho Banco reconozca su obligación de pago al vencimiento. Esto se puede formalizar a través de un título de crédito (draft). En una operación a plazo con pago diferido, la diferencia radica en que no se genera un título de crédito para la aceptación del compromiso de pago al vencimiento. Cuando se genera un título de crédito/letra de cambio, el exportador tiene un documento que puede descontar en los mercados secundarios internacionales o con el mismo Banco que firmó la letra de cambio, a tasas de interés muy atractivas, llamado "Aceptación Bancaria" (Bankers Acceptance o B/A)

El fondeo de tales títulos de crédito es sencillo de obtener por la elevada confianza que existe en la moralidad y solvencia de las instituciones financieras que, por lo general, cumplen con sus compromisos de pago puntualmente.

Por ello, cuando el importador requiere de un plazo adicional al otorgado por su proveedor, los Bancos que intervienen en una carta de crédito pueden concederle un refinanciamiento en la carta de crédito, siempre y cuando cuenten con líneas calificadas para tal efecto. El plazo se otorgará dependiendo del ciclo productivo de su mercancía.

- Movilización de la mercancía.

Cuando la mercancía correspondiente a una carta de crédito es desplazada de un país a otro distinto, la operación se tipifica como una carta de crédito Internacional.

Dependiendo del papel que el usuario juegue en la transacción, el vendedor podrá referirse a su carta de

crédito de exportación en tanto que, para el comprador, esa misma operación le representará una carta de crédito de importación.

Si se desean concretar operaciones en el mismo país del vendedor, pero con la seguridad que ofrece una carta de crédito, se pueden utilizar cartas de crédito domésticas y todas las características que aquí se revisan para esta modalidad de pago, le serán aplicables por igual.

- Vigencia de la Carta de Crédito

La carta de crédito debe indicar una fecha de vencimiento para la presentación de documentos. Una fecha de vencimiento indicada para honrar o negociar será considerada como una fecha de vencimiento para la presentación.

Lo normal es que la carta de crédito expire al ser utilizada en su totalidad o al llegar al término de su vigencia. La ubicación del Banco en el que la carta de crédito es disponible, es el lugar de presentación. El lugar de presentación en una carta de crédito disponible con cualquier banco, es el de cualquier banco. Un lugar de presentación distinto del banco emisor es adicional al del Banco Emisor.

- Carta de Crédito a la Vista (At Sight)

Este término es empleado en las cartas de crédito cuando el pago se realiza al beneficiario contra la presentación de documentos conformes requeridos en la carta de crédito.

En las cartas de crédito notificadas, el vendedor no cobra al presentar sus documentos al Banco Notificador, que sería lo esperado en una operación "a la vista", sino hasta que el banco Emisor remita los fondos o autorice tal pago.

Pero si la carta de crédito es confirmada por un banco en México, por ejemplo, el exportador cobraría una vez que el banco haya certificado que los documentos



se encuentran conformes sin esperar el pago previo del banco emisor.

- Carta de Crédito a Plazo (By acceptance or by deferred payment)

Se refiere al plazo que otorga el vendedor al comprador de ventas a 30, 60, 90 y hasta 180 días. Estas cartas de crédito se denominan de aceptación o pago diferido. Anteriormente ya comentado.

- Carta de Crédito con Cláusula Roja

Son aquellos en los cuales se autoriza al beneficiario a recibir anticipos a cuenta del crédito mediante la entrega de un simple recibo por el importe del mismo. El importe del anticipo deberá ser por un importe mínimo, ejemplo hasta un 20% del valor total de la carta de crédito y el resto contra documentos de embarque.

- Carta de Crédito con Cláusula Verde

Su funcionamiento similar al anterior, pero en este caso los anticipos efectuados al beneficiario en función de la carta de crédito son por lo general por mercancías ya adquiridas y que por falta de transporte no han podido ser despachadas. Es costumbre en este tipo de crédito condicionar el pago de los anticipos a la entrega por parte del beneficiario de un certificado de depósito donde conste que la mercancía se encuentra lista para embarque y a disposición del ordenante.

- Crédito Transferible

Para que un crédito documental pueda ser transferible, tiene que haberlo indicado expresamente el ordenante en su solicitud o que posteriormente solicite una modificación para hacerlo transferible, a los efectos de que el banco emisor y/o la cadena de bancos notifique la enmienda y se mencione como "Carta de Crédito Irrevocable y Transferible"

Para efectos prácticos, un crédito transferible significa un crédito que indica en forma expresa que es "Trans-

ferible". A petición del beneficiario (primer beneficiario) un crédito transferible puede ser puesto total o parcialmente a disposición de otro Beneficiario (segundo beneficiario).

Banco Transferente significa el banco designado que transfiere el crédito o, en un crédito disponible en cualquier banco, el banco que está específicamente autorizado por el banco Emisor para transferir y que transfiere el crédito. El banco emisor puede ser banco transferente.

Crédito Transferido significa un crédito que el banco transferente ha puesto a disposición de un segundo beneficiario.

Salvo otro acuerdo en el momento de la transferencia, todos los cargos (tales como comisiones, honorarios, costes o gastos) incurridos en relación con una transferencia deberán ser pagados por el primer beneficiario.

Un crédito puede ser transferido en parte a más de un segundo beneficiario a condición de que las utilidades o expediciones parciales estén autorizadas.

Un crédito transferido no puede ser transferido a petición del segundo Beneficiario. El primer Beneficiario no se considera un posterior Beneficiario.

El crédito transferido debe reflejar de forma precisa los términos y condiciones del crédito, incluyendo la confirmación, si la hubiera, con la excepción de:

- El importe de la carta de crédito,
- cualquier precio unitario indicado en él,
- la fecha de vencimiento,
- el período de presentación, o
- la fecha última de embarque o el período determinado de expedición,

Cualquiera de los cuales puede reducirse o acortarse. El porcentaje por el que debe efectuarse la cobertura



ANTECEDENTES Y CLASIFICACIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO



PAUTA

Boletín Informativo del Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio A.C.

del seguro puede incrementarse de manera que proporcione el importe de la cobertura estipulada en el crédito o en estos artículos.

El primer Beneficiario tiene derecho a sustituir por la suya la factura del segundo beneficiario y cualquier giro, si lo hay, por un importe que no exceda el estipulado en el crédito y, si realiza la sustitución, el primer beneficiario puede girar al amparo del crédito la diferencia, si la hay, entre su factura y la factura del segundo beneficiario.

Cuando el primer beneficiario deba presentar su propia factura y giro, si lo hay, pero no lo hace a primer requerimiento, o si las facturas presentadas por el primer beneficiario ocasionan discrepancias que no existían en la presentación realizada por el segundo beneficiario y el primer beneficiario no las subsana a primer requerimiento, el banco transferente tiene derecho a presentar los documentos al banco emisor tal como los recibió del segundo beneficiario, sin posterior responsabilidad ante el primer beneficiario.

Las Reglas y Usos Uniformes establecen que términos tales como "Divisibles", "Fraccionables", "Asignables" y "Transmisibles" no agregan nada ni sustituyen al sentido de transferible y no deberán ser utilizados.

SWIFT

Swift por sus siglas en Inglés Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication, es un sistema electrónico de transferencias de propiedad industrial con sede en Bélgica que brinda servicios de mensajería segura, estandarizada y eficiente a través de una interfaz a más de 10,000 instituciones financieras en 207 países y territorios.

La comunidad swift para operaciones de cartas de crédito, solo incluye a entidades financieras, utilizándose entre bancos para el envío y recepción de mensajes derivados de la operación de cartas de crédito.

Los bancos intercambian claves confidenciales para autenticar las operaciones enviadas y recibidas entre bancos.

La clasificación de mensajes en las cartas de crédito se encuentra identificada en los mensajes MT700 para emisión, MT707 para modificación, MT734 para rechazo de documentos, MT756 aviso de reembolso o pago etc.

DOCUMENTOS REQUERIDOS:

Factura Comercial

Documento privado que el vendedor de una mercancía le extiende a su comprador.

Contiene información que la diferencia de las facturas comerciales para las transacciones locales, tal como: condición en que se entregará la mercancía, cláusula de venta, vía de transporte utilizada, nombre del exportador y comprador extranjero, etc.

Conocimiento de Embarque.

Documento de embarque (Contrato de Fletamento) emitido por la compañía naviera (transportista) y firmado por el capitán de la nave que acredita el embarque, con fecha, puerto de origen y destino, cantidad y condiciones de la mercancía recibida a bordo, otorgando la titularidad de las mercancías. Por ejemplo, en una L/C a plazo, puede entregarse el documento de embarque al Beneficiario y ese dispondrá de la mercancía con base en la titularidad referida pero, dependiendo de la legislación aplicable y de los países involucrados.

Se exige siempre que el conocimiento de Embarque sea "limpio", es decir, sin anotaciones del Capitán referentes a merma o daño en la calidad, embalaje o presentación de las mercancías.

Cuando el transporte es aéreo, el documento se denomina Guía Aérea. Cuando el transporte es terrestre, se



ANTECEDENTES Y CLASIFICACIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO



PAUTA

Boletín Informativo del Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio A.C.

denomina Carta de Porte o Conocimiento de Embarque Ferroviario.

OTROS DOCUMENTOS:

Certificado de Origen

Acredita la procedencia y origen de las mercancías. Generalmente es requerido por la Aduana del país importador para aplicar los gravámenes aduaneros que procedan. Algunos productos pueden acogerse al del sistema Generalizado de Preferencias (S.G.P.), para lo cual necesitan un Certificado de Origen extendido en el formulario correspondiente.

Si el destino de las mercancías es algún país miembro de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), se requerirá el Certificado de Origen en formulario ALADI. Si el destino de las mercancías es un país miembro del MERCOSUR, se requerirá, el certificado de origen en formulario MERCOSUR.

Certificado Fitosanitario.

Documento normalmente exigido en exportaciones de productos agropecuarios. Es emitido por la autoridad sanitaria competente del país de origen del producto. Mediante este documento, se certifica que los productos han sido examinados y que se ajustan a las disposiciones fitosanitarias vigentes en el país importador.

Lista de Empaque (Packing List)

Certificado que contiene información detallada de las características de la mercancía que se deposita a bordo del medio de transporte, tal como: peso, dimensiones, características de los bultos e incluso, su ubicación dentro del contenedor. No es un documento oficial y es emitido por el exportador cuando es solicitado por el importador. Si el importador lo solicita vía carta de crédito, el documento deberá ser oficializado por un organismo

competente. Se utiliza generalmente para productos, tales como: salmones, maderas aserradas y dimensionadas, productos hortofrutícolas y congelados.

Póliza de Seguro

Póliza correspondiente al contrato que sirve de prueba de lo acordado entre el asegurador o Compañía de Seguros y el asegurado, a cambio del cobro de una prima. En el módulo 8 se revisará el Art. 28 de las UCP600, que contiene las particularidades con las que deberá cumplir el seguro.



PROCESO OPERATIVO DE EXPORTACIÓN



Lic. Miguel Angel Gómez Islas

Gerente Bancos Internacionales. Bancomext.

Vicecoordinador del Comité de Bank Payment Obligation
y Experto DOCDEX - ICC México

Realizar transacciones comerciales con compradores o vendedores extranjeros implica riesgos mayores a los normalmente encontrados en los mercados domésticos. Los riesgos pueden ser: de carácter comercial, como la falta de información comercial adecuada y suficiente de la contraparte; los derivados de la aplicación de leyes o sistemas jurídicos locales que repercutan negativamente en la operación; los generados por los usos y costumbres como: la cancelación unilateral del contrato, el incumplimiento de pago, la falta de entrega en tiempo y forma de los bienes o servicios, la insuficiente calidad o la inexistencia de la mercancía, la insolvencia del país con el que se está llevando el negocio, y los derivados de catástrofes naturales, guerras, huelgas, etc. Otros riesgos en el comercio internacional son el de fraude¹, aquellos derivados del uso de una moneda diferente a la propia y el riesgo documental aduanero.

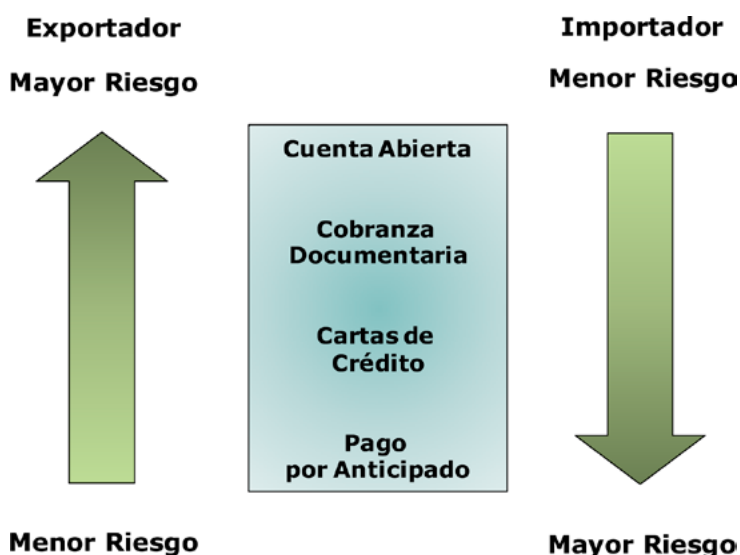
Debido a todos estos riesgos el comprador desea asegurarse que el vendedor está en posición de cumplir con las condiciones ofrecidas y éste a su vez desea contar con la certeza de recibir el importe de las mercancías en forma oportuna. Por lo tanto, el grado de conocimiento y confianza que exista entre comprador y vendedor será el factor que defina el medio de pago a ser utilizado.

Los principales medios de pago internacionales son: cuenta abierta, cobranza documentaria, carta de crédito y pago anticipado. Éstos pueden trascender el ámbito de la jurisdicción de los Estados; por esta razón la Cámara de Comercio Internacional (CCI), con sede en París Francia, ha buscado desde 1924 desarrollar un conjunto de reglas que unifiquen, entre otros, los usos y costumbres comerciales internacionales relativos a

cartas de crédito (publicaciones 500 y 600), cobranzas documentarias (publicación 522), términos comerciales (Incoterms publicaciones 560 y 715), garantías demandables (publicación 758). Adicionalmente CCI ofrece los servicios de arbitraje para todo litigio de índole comercial que tenga un carácter internacional.

Dentro de los medios de pago la carta de crédito, o crédito documentario, sigue siendo privilegiado por los exportadores e importadores toda vez que ofrece un mayor grado de seguridad para ambas partes.

Riesgos de acuerdo al medio de pago



¹ El pago contra documentos que en apariencia acreditan el envío de los bienes no protege contra el riesgo de fraude cuando se está tratando con un vendedor desconocido. Resulta conveniente que, antes de establecer una relación comercial, el comprador obtenga informes sobre la reputación comercial y financiera del vendedor. El saber "con quién" puede ser más importante que el "cómo". (Cámara de Comercio Internacional, Guía CCI, 1994, p. 14).



En términos sencillos una carta de crédito es el compromiso irrevocable de un banco, actuando a petición del ordenante, de efectuar un pago a un tercero denominado beneficiario, contra la presentación de los documentos estipulados en la carta de crédito dentro del tiempo límite especificado.

La carta de crédito debe indicar si disponible mediante pago a la vista, o a plazo (Cámara de Comercio Internacional, UCP 600 art. 6 b, 2006, p. 31) Cuando es a la vista el pago se realiza contra la presentación, en estricto orden, de los documentos requeridos. Cuando la carta de crédito es disponible a plazo, el pago se realiza en una fecha determinada o determinable con base a un evento particular; por ejemplo 90 días contados a partir de la fecha de embarque. El pago a plazo puede instrumentarse de la siguiente forma:

Contra Aceptación.

El banco responsable de efectuar el pago a plazo, acepta una Letra de Cambio girada por el Beneficiario, comprometiéndose en este acto a efectuar el pago en la fecha indicada en el título de crédito.

Pago Diferido.

Bajo esta modalidad se busca evitar el pago de impuestos (stamp duty) cobrado en algunos países sobre las letras de cambio. El banco emite una Carta Compromiso, con la cual se obliga a efectuar el pago en la fecha determinada o determinable de acuerdo a lo establecido en la carta de crédito.

Las cartas de crédito pueden ser de dos tipos:

- Cartas de crédito comerciales
- Cartas de crédito de garantía (Standby y Garantías Demandables)

Las cartas de crédito comerciales son un medio de pago de mercancías o servicios prestados. Se hacen efectivas contra la presentación de los documentos estipulados. Su disponibilidad puede ser a la vista o a plazo y en su caso, pueden ser refinanciadas.

Las cartas de crédito de garantía (standby) respaldan el cumplimiento de una obligación. A diferencia de las cartas de crédito comerciales, se hacen efectivas únicamente en caso de incumplimiento del ordenante. Generalmente son disponibles a la vista, pero en algunos casos pueden ser disponibles a plazo; sin embargo, por su naturaleza, no pueden ser refinanciadas.

Durante la vigencia de la carta de crédito, tanto comercial como standby, el ordenante puede solicitar la modificación de sus términos y condiciones siempre y cuando exista la conformidad del banco emisor, banco confirmador (si lo hubiese) y del beneficiario.

Es conveniente mencionar que la vigencia de la carta de crédito es el período determinado durante el cual el beneficiario puede presentar la documentación requerida para recibir el pago.

En cartas de crédito comerciales la vigencia habitualmente es de 90 días. Por su parte las cartas de crédito de garantía normalmente tienen una vigencia de 360 días.

Invariablemente las cartas de crédito deben indicar una fecha de vencimiento la cual será la última fecha para la presentación de documentos en orden. (Cámara de Comercio Internacional, UCP 600, art. 6, d, 2006, p. 31).



PROCESO OPERATIVO

Aspectos fundamentales de la carta de crédito

Existe la creencia de que la carta de crédito es un medio de pago caro y complejo, por lo que uno de los objetivos de este módulo es lograr comprender la naturaleza de este tipo de operaciones para así entender, no sólo sus ventajas y beneficios, sino también sus desventajas y limitaciones.

Empecemos por decir que las cartas de crédito “son operaciones independientes de la venta o de cualquier otro contrato en el que puedan estar basadas” (Cámara de Comercio Internacional, UCP 600, art. 4, 2006, p. 29) El comprador y vendedor deben establecer en su contrato de compra-venta los detalles imprescindibles para que pueda establecerse una carta de crédito, tales como: el importe y moneda, la disponibilidad (vista o plazo), si la carta de crédito será confirmada, la fecha máxima de entrega de documentos al banco, la descripción de la mercancía, el término de venta (Incoterm²), la fecha de embarque, los puntos de embarque y de destino.

Otro aspecto fundamental de la carta de crédito es su carácter documental. “Los bancos tratan con documentos y no con las mercancías, servicios o prestaciones con las que documentos puedan estar relacionados.” (Cámara de Comercio Internacional, UCP 600, art. 5, 2006, p. 31) Por lo tanto, el comprador y el vendedor deben comprender que el banco sólo efectuará el pago de la carta de crédito con base al examen de los documentos requeridos en la carta de crédito. Las Prácticas Bancarias Estándar Internacionales (ISBP por sus siglas en idioma inglés) establecen que: “los térmi-

nos del crédito son independientes de la transacción subyacente, incluso si el crédito se refiere expresamente a esa transacción. No obstante, para evitar costos innecesarios, retrasos y desacuerdos en el examen de los documentos, el ordenante y el beneficiario deberían considerar cuidadosamente qué documentos deberían exigirse, quién debería emitirlos y cuáles son los plazos para la presentación.” (Cámara de Comercio Internacional, ISBP, Consideraciones Preliminares, 2007, p. 19) Por ejemplo, un caso que desafortunadamente es solicitado con frecuencia es el de exigir la presentación de documentos que tengan que ser emitidos o firmados por el ordenante de la carta de crédito. Las ISBP establecen: “si el crédito se emite incluyendo tales términos, el beneficiario debe elegir entre solicitar una modificación o cumplir los términos y asumir el riesgo de no poder presentarlos.” (Cámara de Comercio Internacional, ISBP, Consideraciones Preliminares, 2007, p. 19) Para evitar los problemas que surgen en el momento del examen de los documentos ordenante y beneficiario deben prestar “una cuidadosa atención al detalle de la transacción subyacente, la solicitud de apertura del crédito y la emisión del crédito”.

Se puede decir que una carta de crédito irrevocable, sobre todo si es confirmada, es un excelente instrumento de pago. Además, si el comprador puede confiar en la integridad del vendedor, y ambos determinan apropiadamente los documentos que deben ser presentados, es también un medio eficaz de garantizar la entrega de las mercancías.

¹ El Incoterm indicado en la Carta de Crédito debe ser el acordado en el contrato de compraventa a fin de evitar inconsistencias en los términos de la carta de crédito o discrepancias al momento de la presentación de los documentos.



REGLAS BÁSICAS PARA EL MANEJO DE LA CARTA DE CRÉDITO

Sin embargo, la carta de crédito es un “instrumento de precisión”, y debe ser adecuadamente manejado por todos los involucrados. Por lo tanto, el comprador y vendedor deben observar ciertas reglas de sentido común:

Comprador	Vendedor
1ª. Proporcionar al banco emisor instrucciones claras, precisas, y libres de detalles excesivos.	1ª Analizar, a la brevedad, la carta de crédito para determinar si no es necesario solicitar al comprador cambios a sus términos y condiciones.
2da. Tener presente que el propósito de una carta de crédito es ser un medio de pago de la mercancía, no el de servir como una garantía de la transacción comercial. Sus términos y condiciones, y los documentos que la carta de crédito solicita, deben, por tanto, estar de acuerdo con el contrato de compraventa en la que ésta pueda basarse.	2da. Los términos, condiciones y documentos requeridos deben ser acordes a lo convenido en el contrato de compra-venta. Los bancos no están involucrados con dichos contratos. Por lo tanto, la revisión de los documentos sólo tomará en consideración los términos y condiciones del crédito y, en su caso, los de sus modificaciones.
3ra Cualquier revisión de la mercancía antes o al momento del embarque debe estar evidenciada por un documento. Las características y el emisor de dicho documento deben estar establecidas en la carta de crédito. En caso contrario los bancos aceptarán el documento tal y como les sea presentado. (Cámara de Comercio Internacional, UCP 600, art. 14, f, 2006, p. 45).	3ra El vendedor debe presentar los documentos requeridos exactamente como se pide en el crédito. Éstos deben estar de acuerdo con los términos y condiciones de la carta de crédito y no ser inconsistentes entre ellos. La presentación debe realizarse dentro de la vigencia de la carta de crédito y dentro del periodo de tiempo establecido en la propia carta de crédito o por las UCP.
4a La carta de crédito no debe exigir la presentación de documentos que el vendedor no pueda obtener, ni condiciones que no pueda cumplir.	4a El vendedor debe tener presente que el incumplimiento de los términos y condiciones de la carta de crédito, o las discrepancias en los documentos obligarán a los bancos a rehusar el pago.



NOTIFICACIÓN O CONFIRMACIÓN DEL INSTRUMENTO OPERATIVO

En todos los casos, ya sean cartas de crédito notificadas o confirmadas, el área de operaciones de cartas de crédito debe establecer, a su entera satisfacción, "la aparente autenticidad del mensaje SWIFT o, en los casos que la carta se reciba por correo, la de las firmas contenidas en el instrumento operativo." (Cámara de Comercio Internacional UCP 600 art. 9,b, 2006, p. 37).

Una vez establecida la autenticidad del instrumento operativo (Cámara de Comercio Internacional, UCP 600, art. 11, a, 2006, p. 39), el área de operaciones de cartas de crédito revisa que los términos y condiciones del mensaje SWIFT o, en su caso de la carta de crédito recibida por correo, sean congruentes y acordes las Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios Publicación 600 (UCP 600 por sus siglas en idioma inglés), a los Incoterms y en su caso a las Reglas Uniformes para los Reembolsos Interbancarios relacionados con créditos Documentarios Publicación 525.

Posteriormente debe solicitar a la Unidad de Prevención de Lavado de Dinero o área equivalente, valide dentro de sus sistemas los nombres de las partes involucradas en la operación, a fin de mitigar un posible riesgo de que algunos de ellos estén incluidos en algún reporte internacional en el que se tengan registro de antecedentes negativos de los participantes.

En caso de que no exista reporte sobre las partes involucradas el área de operaciones de cartas de crédito, continua con el procedimiento de notificación o confirmación. Si la carta de crédito sólo será notificada, y por tanto sin ninguna responsabilidad para el banco, solicita al área de Instituciones Financieras Internacionales (IFIs) le informe si no existe reportes negativos sobre el banco emisor. Por el contrario, si el banco emisor solicita que la carta de crédito será confirmada, el área de opera-

ciones debe solicitar al área de Instituciones Financieras Internacionales, la autorización correspondiente. Ésta será otorgada o rechazada con base al estado de las líneas de crédito establecidas a favor del banco emisor.

Por tanto podemos decir que, desde el punto de vista de riesgo crediticio, la confirmación esencialmente consiste en el otorgamiento de una línea de crédito del banco confirmador a favor del banco emisor. En consecuencia el banco que es requerido a agregar su confirmación a una carta de crédito, debe realizar un análisis previo de la situación financiera del banco emisor así como de la situación económica y política del país donde se encuentra ubicado dicho banco.

En resumen la operación de cartas de crédito de exportación implica que el banco emisor establezca, de forma previa, una relación de corresponsalía con el banco que confirmará la carta de crédito al Beneficiario. El banco confirmador evalúa el riesgo país, y posteriormente establecen límites de crédito a los bancos corresponsales de acuerdo a sus características individuales.

Para reforzar nuestro aprendizaje es importante recordar que los conceptos "confirmar" y "notificar" contienen diferencias significativas. En un crédito documentario irrevocable notificado el compromiso de pago hacia el beneficiario, es exclusivo del banco emisor, siempre y cuando, los documentos requeridos que se presenten a dicho banco cumplan estricta y literalmente con los términos y condiciones del mismo.

Ejemplo: Un importador en Holanda conviene con un exportador mexicano que el pago de las mercancías se realizará a través de una carta de crédito; el importador solicita a su banco la emisión de la carta de crédito. Posteriormente el banco emisor utiliza un banco en México para que notifique la carta de crédito al exportador. Al notificar la carta de crédito el banco en México no adquiere ninguna res-



ponsabilidad de pago ante el Beneficiario pues es el banco emisor el que tiene la obligación de honrar el pago de documentos en orden.

En el caso de una carta de crédito confirmada el beneficiario tendrá un compromiso en firme por parte del banco confirmador, el cual es adicional al del banco emisor, siempre y cuando los documentos presentados se encuentren acordes a lo estipulado por la carta de crédito. Es conveniente para el exportador solicitar que la carta de crédito se confirme, pues de esta manera mitiga el riesgo de no recibir el pago de los bienes exportados.

Ejemplo: Un banco mexicano, a solicitud expresa de un banco emisor ubicado en Italia, acepta agregar su confirmación a una carta de crédito, el exportador cuenta ahora con un compromiso de pago, adicional al del banco emisor. El banco confirmador, sin importar la situación financiera, económica y/o

política del banco emisor, deberá pagar, aceptar o comprometerse a realizar un pago diferido, en la medida en que el Beneficiario presente, en estricto orden, los documentos requeridos en la carta de crédito.

MENSAJE SWIFT TIPO 700

Una vez que se han determinado los compromisos del banco emisor y del banco confirmador con respecto a la disponibilidad de la carta de crédito, el área de operación continúa con el análisis de los términos y condiciones restantes. El uso de los formatos SWIFT facilita esta tarea a los bancos, pues la información proporcionada por el ordenante en su solicitud de emisión de la carta de crédito, es capturada por el banco emisor en campos específicos lo que facilita su identificación y adecuada comprensión. En la tabla siguiente se mencionan los campos más importantes con una breve explicación sobre su función:

Campo	Obligatorio (O) Opcional (Op) Condicional (C)	Función
27: SEQUENCE OF TOTAL	O	Especifica el número de mensajes enviados por el banco emisor. p. ej.: 1/1; 1/3
40A: FORM OF DOCUMENTARY CREDIT	O	Especifica el tipo de crédito. p. ej.: IRREVOCABLE; IRREVOCABLE TRANSFERABLE
20: DOCUMENTARY CREDIT NUMBER	O	El número de referencia del banco emisor
31C: DATE OF ISSUE	Op	La fecha en que el banco emisor considera que el crédito ha sido emitido. Su formato es año/mes/ día (YYMMDD)
40E: APPLICABLE RULES	O	Especifica las reglas a las que se sujeta la carta de crédito p. ej.: UCP LATEST VERSION



31D: DATE AND PLACE OF EXPIRY	O	Última fecha para la presentación de documentos y el lugar donde deben presentarse
50: APPLICANT	O	La parte que ordena la emisión de la carta de crédito
59: BENEFICIARY:	O	La parte en favor de la cual se emite la carta de crédito
32B: CURRENCY CODE, AMOUNT	O	El código ISO 4217 de moneda e importe (International Organization for Standardization, 2012)
39A: PERCENTAGE CREDIT AMOUNT TOLERANCE	C	Tolerancia permitida sobre el importe de la carta de crédito, expresada en términos porcentuales de más o menos (+/-) de dicho importe
39B: MAXIMUM CREDIT AMOUNT	C	Establece que el importe del crédito no debe excederse
41A: AVAILABLE WITH. . . BY. .	O	Identifica al banco autorizado a pagar, aceptar, negociar, o incurrir en un pago diferido e indica la disponibilidad del crédito BY ACCEPTANCE BY DEF PAYMENT BY MIXED PYMT BY NEGOTIATION BY PAYMENT
42C: DRAFTS AT...	C	Especifica el plazo de las letras de cambio
42A: DRAWEE	C	Identifica al banco que se obliga a pagar la letra de cambio
43P: PARTIAL SHIPMENTS	Op	Especifica si se permiten o no los embarques parciales
43T: TRANSHIPMENT	Op	Especifica si se permiten o no los transbordos
44A: PLACE OF TAKING IN CHARGE DISPATCH FROM.../PLACE OF RECEIPT	Op	Especifica el lugar de toma de carga (multimodal) o el lugar de recepción (terrestre)
44E: PORT OF LOADING/AIRPORT OF DEPARTURE	Op	Especifica el puerto de carga o el aeropuerto de salida



44F: PORT OF DISCHARGE/AIRPORT OF DESTINATION	Op	Especifica el puerto de descarga o el aeropuerto de destino
44B: PLACE OF FINAL DESTINATION/FOR TRANSPORTATION TO.../PLACE OF DELIVERY	Op	Especifica el lugar de destino final o lugar de entrega
44C: LATEST DATE OF SHIPMENT	C	Especifica la última fecha de embarque, despacho, o de toma de carga
44D: SHIPMENT PERIOD	C	Especifica el periodo de tiempo durante el cual las mercancías deben ser embarcadas, despachadas, o tomadas como carga
45A: DESCRIPTION OF	Op	Contiene una descripción de los bienes o servicios
46A: DOCUMENTS REQUIRED	Op	Contiene una descripción de los documentos requeridos
47A: ADDITIONAL CONDITIONS	Op	Contiene una descripción de las condiciones adicionales del crédito
71B: CHARGES	Op	En la práctica especifica por cuenta de quien son los gastos.
48: PERIOD FOR PRESENTATION	Op	Especifica el periodo de tiempo posterior a la fecha de embarque dentro del cual los documentos de transporte originales deben ser presentados al banco para pago, aceptación o negociación. Si no se menciona un número de días se entiende que es un periodo de 21 días (Cámara de Comercio Internacional, UCP 600, art. 14, c, 2006, p. 43)
49: CONFIRMATION INSTRUCTIONS	O	Contiene las instrucciones de confirmación para el banco receptor del mensaje SWIFT
53A: REIMBURSING BANK	Op	Especifica el nombre del banco autorizado por el banco emisor para reembolsar los pagos efectuados al amparo de la carta de crédito
78: INSTRUCTIONS TO THE PAYING/ACCEPTING/NEGOTIATING BANK	Op	Especifica las instrucciones para el banco autorizado a pagar, aceptar o negociar



57A: ADVISE THROUGH' BANK	Op	Identifica al banco a través del cual el crédito será avisado al beneficiario
72: SENDER TO RECEIVER INFORMATION	Op	Especifica información adicional para el banco receptor del mensaje SWIFT

AVISO DE NOTIFICACIÓN O CONFIRMACIÓN

En caso de que el especialista en cartas de crédito del banco, después de analizar cada uno de los términos y condiciones de la carta de crédito, determina que no son congruentes y/o acordes las reglas aplicables de la CCI, procede a solicitar al banco emisor las aclaraciones correspondientes.

De encontrar todo en orden procede a ingresar los datos de la operación en los sistemas del banco con el fin de realizar el registro contable, el mensaje SWIFT de acuse de recibo, los cargos por concepto de comisiones y el aviso de notificación o confirmación que corresponda. Posteriormente entrega, en papel membretado y con firmas autógrafas de los funcionarios autorizados por el banco, el aviso de notificación o confirmación, según corresponda, así como el instrumento operativo con los sellos o firmas del banco que aseguren su autenticidad.

El beneficiario, al recibir el aviso del banco y el instrumento operativo, debe revisar que la carta de crédito refleje los términos comerciales acordados con el ordenante. También debe asegurarse de que puede cumplir cada uno de los términos y condiciones estipulados. Si no fuese así debe inmediatamente solicitar al ordenante las modificaciones necesarias para que la carta de crédito realmente pueda considerarse como una garantía de pago. Es fundamental tener presente que el banco sólo efectuará el pago contra la presentación

de documentos que cumplan estrictamente con los requerimientos de la carta de crédito. El banco no puede decidir si una diferencia en los documentos es importante o irrelevante.

EXAMEN DE LOS DOCUMENTOS

El examen de los documentos por lo general incluye los siguientes puntos:

- Una presentación completa de los originales y copias de los documentos requeridos
- Conformidad de los documentos con los términos y condiciones de la carta de crédito
- Consistencia entre los documentos presentados
- Cumplimiento de lo establecido en las Reglas de la CCI aplicables

El beneficiario debe poner especial cuidado en la preparación y obtención de los documentos exigidos en la carta de crédito a fin de realizar una presentación en orden al banco y conservar las ventajas que este tipo de instrumento de pago ofrece.

El artículo 14 de las UCP 600 dispone las reglas para el examen de los documentos. Dada su importancia conviene hacer mención de algunos puntos relevantes:

³ Presentación significa tanto la entrega al banco emisor o al banco designado de documentos al amparo de un crédito documentario, como los propios documentos entregados (Cámara de Comercio Internacional, UCP 600, art. 3, 2006, p. 27).



a) El banco...debe examinar cualquier presentación³ para determinar, basándose únicamente en los documentos, si en apariencia constituyen o no una presentación conforme.

b) Los bancos dispondrán... de un máximo de cinco días bancarios contados a partir del día siguiente al de la presentación para determinar dicha presentación está conforme...

c) Una presentación que incluya...documentos de transporte originales sujetos a los artículos 19,20, 21, 22, 23, 23 ó 25, debe efectuarse...no más tarde de 21 días naturales después de la fecha de embarque... pero en ningún caso con posterioridad a la fecha de vencimiento...

d) Los datos en un documento, cuando sean examinados en el contexto del crédito, del propio documento y de la práctica bancaria internacional estándar, no es necesario que sean idénticos, pero no deben ser contradictorios, a los datos en ese documento, en cualquier otro documento requerido o en el crédito.⁴

e) En cualquier documento distinto de la factura comercial, la descripción de la mercancía, servicio o prestación, de mencionarse, podrá hacerse en términos generales no contradictorios con su descripción en el crédito.

f) Si un crédito exige la presentación de un documento distinto del documento de transporte, del documento de seguro o de la factura comercial, sin estipular quién debe emitir dicho documento o los datos que debe contener, los bancos aceptarán el documento tal y como les sea presentado siempre que su contenido

parezca cumplir la función del documento exigido y en lo demás sea conforme con el artículo 14 inciso (d).

g) Cualquier documento presentado pero no solicitado en el crédito no será tomado en cuenta y podrá ser devuelto al presentador.

h) Si un crédito contiene una condición sin estipular el documento que debe mostrar el cumplimiento de la condición, los bancos considerarán tal condición como no establecida y no la tendrán en cuenta.

i) Un documento puede estar fechado de con anterioridad a la fecha de emisión del crédito, pero no puede estar fechado con posterioridad a la fecha de su presentación.

j) No es necesario que las direcciones del beneficiario y del ordenante que aparezcan en cualquier documento estipulado sean las mismas que las indicadas en el crédito o en cualquier otro documento estipulado, aunque deben estar dentro del mismo país que las correspondientes direcciones indicadas en el crédito. No se tendrán en cuenta los datos de contacto (telefax, teléfono, correo electrónico y similares) indicados como parte de la dirección del beneficiario o del ordenante. Sin embargo, la dirección y los datos de contacto del ordenante deben ser los indicados en el crédito cuando formen parte del detalle del consignatario o de la parte a notificar en un documento de transporte sujeto a los artículos 19, 20, 21, 22, 23, 24 o 25.

k) No es necesario que el expedidor o el consignador de las mercancías que conste en cualquiera de los documentos sea el beneficiario del crédito.

⁴ Esta es una de las modificaciones más importantes a las Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios, efectuadas por la comisión de Técnicas y Prácticas Bancarias de la CCI Internacional en la revisión de 2007; fundamentalmente da certidumbre a los bancos con respecto al examen de los documentos que pudieran mostrar diferencias, cuando éstas no resultan contradictorias dentro del contexto de la carta de crédito y la práctica internacional estándar.



l) El documento de transporte puede ser emitido por cualquier parte distinta del transportista, propietario, capitán o fletador a condición que el documento de transporte cumpla los requisitos de los artículos 19, 20, 21, 22, 23 o 24 de estas reglas.

RECOMENDACIONES PARA LA PREPARACIÓN DE LOS DOCUMENTOS

Sin pretender ser exhaustivos, pues las UCP 600 y las ISBP establecen detalladamente la forma en que los documentos deben cumplir con los términos de la carta de crédito, a continuación se hacen las siguientes recomendaciones para la preparación de los documentos que deben ser presentados al banco:

1. Carta de crédito:

- Se encuentre vigente (i.e no vencida).
- El importe disponible de la carta de crédito sea suficiente para cubrir el valor de los documentos.
- No existan modificaciones pendientes de recibir o aceptar.

2. Letra de cambio (en su caso):

- Muestre el número de la carta de crédito.
- Contenga el lugar, día, mes y año en que se suscribe.
- El nombre y firma del girador corresponda al del beneficiario.
- El nombre del girado corresponda al estipulado en la carta de crédito.
- El importe en número y letras se correspondan y no excedan el importe disponible de la carta de crédito.
- Su vencimiento sea el estipulado en la carta de crédito.
- En su caso, que esté debidamente endosada
- Contenga las cláusulas solicitadas en la carta de crédito.

3. Factura:

- Este emitida por el beneficiario (con excepción de lo previsto en el artículo 38 de UCP 600).
- Este emitida a nombre del ordenante (con excepción de lo previsto en la letra g. del artículo 38 de UCP 600).
- La descripción de las mercancías, servicios o prestaciones correspondan con la que aparece en la carta de crédito.
- Los precios e Incoterm correspondan a lo estipulado en la carta de crédito.
- Cualquier información como marcas, números, transporte, etc. sea congruente con el resto de los documentos.
- La moneda sea la misma que la de crédito documentario.
- Cubra el embarque total solicitado en el crédito, en el caso de que no se permitan los embarques parciales.
- Esté firmada, legalizada, certificada etc. si así lo requiere la carta de crédito.
- Se presente el número correcto de originales y copias solicitado.

4. Documento de transporte:

- En su caso, se presente el juego completo de originales emitidos.
- El nombre del consignatario⁵ sea el solicitado en la carta de crédito.
- Contenga el nombre del embarcador o de su agente.
- Esté debidamente endosado si así lo requiere la carta de crédito.
- El nombre y dirección de la parte a notificar, de aparece, corresponda con la solicitada en la carta de crédito.
- La descripción de la mercancía corresponda en

⁵ El consignatario es la persona para quien va destinado un buque, un cargamento o una partida de mercaderías. (Diccionario de la Lengua Española, Vigésima segunda edición, 2012).



términos generales y no contradictorios a la descripción de la mercancía indicada en la carta de crédito, que las marcas y números, y cualquier otra especificación sean consistentes con las que aparecen en otros documentos.

- El importe del flete se muestre de acuerdo a lo establecido en los términos de la carta de crédito
- No contenga cláusulas o anotaciones que hagan constar de forma expresa el estado defectuoso de las mercancías o su embalaje.⁷
- En su caso, el embarque se realizó dentro del plazo indicado en la carta de crédito.

PROCEDIMIENTO EN CASO DE QUE LA PRESENTACIÓN NO SEA CONFORME

Evidentemente si el banco determina que los documentos están en orden debe honrar la presentación y efectuar el pago a la vista, o contraer un compromiso de pago diferido o realizar la aceptación de las letras presentadas por el beneficiario.

Sin embargo, cuando el banco determina que la presentación no es conforme, puede rechazar el honrar la presentación. El rechazo de los documentos tiene un efecto negativo sobre el beneficiario, ya que además de que pierde las ventajas que la carta de crédito le ofrece, erróneamente le induce a pensar que resulta muy complicado obtener el pago de los bienes exportados cuando se utiliza este medio de pago. Un punto que acentúa más esta percepción es que el banco puede aplicar una comisión por discrepancias en cada presentación. Por estas razones es importante reiterar que el beneficiario, al recibir la carta de crédito debe asegurarse de que puede cumplir cada uno de los términos

y condiciones estipulados; y antes de la presentación de los documentos, debe comprobar que éstos cumplen con todos los términos y condiciones de la carta de crédito con el fin de evitar que surjan discrepancias cuando el banco los examine.

El banco en todo momento deberá actuar estrictamente con base a lo establecido al artículo 16 de UCP 600 y si bien puede, por iniciativa propia, dirigirse al ordenante para obtener su conformidad a las discrepancias, invariablemente debe efectuar una única notificación al beneficiario indicando claramente que rechaza honrar la presentación en virtud de haber encontrado discrepancias, cada una de las cuales debe ser detallada de forma clara en la notificación y encontrarse debidamente fundamentada. También debe indicar en su aviso de discrepancias que mantiene los documentos a la espera de instrucciones del beneficiario; o que está devolviendo los documentos; o que está actuando conforme a instrucciones recibidas con anterioridad del beneficiario. El banco únicamente cuenta con cinco días hábiles bancarios, posteriores a la fecha de presentación, para dar aviso de discrepancias. De no hacerlo de esta manera, perderá el derecho de alegar que los documentos no constituían una presentación conforme.

Después de recibir la notificación del rechazo de la presentación y el detalle de las discrepancias, el beneficiario debe tomar la decisión de retirar los documentos para, si le es posible corregirlos, o en caso contrario autorizar al banco su envío bajo la base de aprobación. Si el beneficiario decide retirar los documentos y realizar las correcciones correspondientes para volver a presentarlos, debe asegurarse de que la carta de crédito no prohíba expresamente la presentación de documentos

⁶ Se recomienda consultar el apartado de Marcas de Embarque contenido en las Consideraciones preliminares de la Práctica Bancaria Internacional Estándar para el examen de los documentos al amparo de Créditos Documentarios, Revisión 2007 para las UCP 600. p. 29.

⁷ No es necesario que el término “limpio” aparezca en el documento de transporte, aún cuando el crédito contenga un requisito de que el documento de transporte deba ser “limpio a bordo”. (Cámara de Comercio Internacional, UCP 600, art. 27, 2006, p. 71).



con correcciones; que no se encuentre vencida; y que no se exceda el plazo de presentación de los documentos (p. ej. cuando en la carta de crédito se exija que el beneficiario debe presentar los documentos dentro de los 10 días naturales posteriores a la fecha de embarque y al momento de retirar los documentos del banco, dicho plazo ya hubiese transcurrido). Se debe resaltar que cuando los documentos son discrepantes cesa obligación del banco confirmador de efectuar el pago a la vista, o contraer un compromiso de pago diferido o realizar la aceptación de las letras de cambio presentadas.

CONCLUSIONES

Con seguridad las cartas de crédito seguirán siendo utilizadas como instrumentos para realizar el pago de bienes y servicios cuando el comprador y el vendedor se encuentren ubicados en diferentes países y deseen mitigar los riesgos que toda operación internacional conlleva.

Sin embargo, ambos deben tener siempre presente que el pago sólo se realizará si el beneficiario presenta los documentos requeridos en estricto cumplimiento con los términos y condiciones de la carta de crédito. Por tanto, previo a la emisión de la carta de crédito deben ser capaces de establecer que documentos serán presentados así como sus características individuales. Sólo de esta manera alcanzarán un alto grado de seguridad pues un banco sustituirá al comprador para realizar el pago; y el vendedor tendrá la confianza de que recibirá el pago de los bienes exportados una vez cumplidas las condiciones de la carta de crédito. Es necesario reiterar una vez más que el banco efectúa el pago basado exclusivamente en los documentos y no en los bienes o servicios a los que éstos puedan referirse.

Cuando el Grupo Redactor de la Comisión de Banca de la CCI comenzó el trabajo de revisión de las Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios, Publicación 500, algunos informes indicaban que, como con-

secuencia de discrepancias, aproximadamente un 70% de los documentos presentados al amparo de cartas de crédito eran rechazados a la primera presentación (Cámara de Comercio Internacional, UCP 600, Introducción, 2006, p. 17) Ante esta situación resulta evidente que la cabal comprensión de las reglas de la CCI, por parte de todos los involucrados en el procedimiento de cartas de crédito de exportación, permitirá “incrementar la eficacia de la carta de crédito como medio de pago de las transacciones comerciales internacionales, reduciendo los casos de presentaciones defectuosos o con reservas.” (Cámara de Comercio Internacional, ISBP, Presentación, 2007, p. 3).



PROCEDIMIENTO OPERATIVO DE IMPORTACIÓN



Lic. José de Jesús Martínez

Gerente de Negocios Internacionales. Banorte
y Experto DOCDEX - ICC

CARTAS DE CREDITO DE IMPORTACIÓN

OBJETIVO

Conocer el proceso operativo para las Cartas de Crédito de Importación.

Definición

Primero que todo, debemos conocer el concepto de Carta de Crédito, también llamado "Crédito Comercial" o "Crédito Documentario", el cual es un instrumento de pago por el que un Banco se obliga a pagar a un vendedor, por cuenta de un comprador, ya sea directamente o por medio de un banco corresponsal, determinada suma de dinero dentro de un plazo estipulado contra la entrega de los documentos exigidos, siempre y cuando se realice una Presentación Conforme.

El área de Comercio Exterior o el experto en Cartas de Crédito es quien Asesora a compradores (y/o vendedores) para facilitar la realización de sus transacciones, a través del diseño de sus Cartas de Crédito, por medio de las cuales, se brinda respaldo a los compradores, lo que al final los lleva a generar confianza entre ellos.

PUNTOS IMPORTANTES

Partes Involucradas.- **El Ordenante**, es aquel comprador o importador de un bien y/o servicio, ya sea persona física o moral, que cuenta con línea de crédito y quien da las instrucciones al Banco Emisor, para la apertura de la Carta de Crédito.

El Beneficiario, también conocido como vendedor, exportador o prestador de bienes y/o servicios, es la persona física o moral que tiene derecho a cobrar el importe de una Carta de Crédito, mediante la presentación de los documentos en él requeridos.

Banco Emisor, es la institución de crédito que emite la Carta de Crédito y se compromete ante el beneficiario, ya sea directamente o por conducto de un banco avisador, a pagar determinada suma de dinero, dentro de un plazo estipulado, contra la entrega de los documentos solicitados en el Crédito, siempre y cuando los términos y condiciones del Crédito se hayan cumplido.

Banco Avisador o Notificador, es quien hace llegar la Carta de Crédito al beneficiario (cuando no es entregada directamente por el Banco Emisor), agregando o no su confirmación, según el caso, y que generalmente se localiza en la plaza del beneficiario.

Banco Confirmador, es quien se compromete ante el Beneficiario, a pagar determinada suma de dinero, dentro de un plazo estipulado, contra la entrega de los documentos solicitados en el Crédito, siempre y cuando los términos y condiciones del mismo se hayan cumplido. Puede ser un banco diferente al banco que avisó el Crédito al Beneficiario (y no es estrictamente indispensable su intervención).

Banco Reembolsador, es el que se encarga de reembolsar al banco negociador/pagador, el importe de los pagos hechos al beneficiario. El banco reembolsador interviene sólo cuando el banco emisor lo autoriza expresamente para atender las solicitudes de reembolso que recibe del banco negociador/pagador.

Banco Transferente, es aquel banco designado por el Banco Emisor, para avisar a un Segundo Beneficiario, que existe una Carta de Crédito Transferible a su favor. Y solamente participa cuando la Carta de Crédito expresamente indica que es Transferible.

Segundo Beneficiario, es la persona física o moral a quien se transfieren los derechos del primer beneficiario de un Crédito Comercial. La transferencia la ejecuta el



banco transferente, por instrucciones del primer beneficiario, siempre y cuando la Carta de Crédito contenga la mención de ser "transferible". Sólo interviene cuando un Primer Beneficiario lo solicita.

Comprador y Vendedor deben regular sus derechos y obligaciones mediante la firma de un Contrato de Compra/Venta, para que las condiciones estipuladas entre ellos queden debidamente establecidas.

Adicionalmente, existen reglas que son estrictamente acatadas por todos los bancos que intervienen en el manejo de los Créditos Documentarios. Algunas de ellas son: Reglas y Usos Uniformes para los Créditos Documentarios ("UCP 600"), los **INCOTERMS 2010** (INternatioNal COmmerce TERMS, o Términos Internacionales de Comercio, en español), Reglas Uniformes para Reembolsos de Banco a Banco bajo Créditos Documentarios ("URR 725") y Práctica Bancaria Internacional Estándar (ISBP 681).

Es de relevante importancia que el comprador conozca los derechos y obligaciones que se adquieren con las UCP600 y los Incoterms 2010. De no conocerlos, debe pedir asesoría del área de Comercio Exterior o del experto de Cartas de Crédito del banco que le atiende.

A partir del año 2011, iniciamos con la nueva versión de los Incoterms 2010. En ella se encuentran las reglas que definen cada uno de los 11 Incoterms o términos de venta en el comercio internacional.

Sobre todo, deben comprender hasta dónde llega la responsabilidad de entrega de la mercancía del vendedor, y dónde inicia la del comprador. También es importante conocer las responsabilidades en cuanto a los trámites y gastos sobre aranceles de exportación e importación, así como las maniobras de carga y descarga, el costo del flete al destino, y del seguro de la mercancía.

Una vez que el vendedor sugiere la utilización de un Incoterm, el comprador deberá analizar y decidir si es el término de venta más adecuado a sus necesidades.

Sea cual fuera el Incoterm acordado, es indispensable que se establezca en el Contrato de Compra/Venta, para que así queden estipuladas claramente las obligaciones y responsabilidades de ambas partes. Y la manera correcta de incluirse en la Carta de Crédito sería de acuerdo al siguiente ejemplo:

FOB Hamburgo, Alemania Incoterms 2010.

Obviamente, el Ordenante debe contar con una **Línea de Crédito Vigente**, para que el Banco pueda establecer sus Cartas de Crédito.

LÍNEA DE CRÉDITO

Uno de los primeros puntos a considerar por parte del comprador u ordenante de la Carta de Crédito, debe ser el contar con una "Línea de Crédito".

En muchas ocasiones, se generan retrasos en el establecimiento de las Cartas de Crédito, debido al tiempo que se requiere para otorgamiento de la Línea de Crédito, y no en el proceso operativo del área de Comercio Exterior.

Entre los requisitos para la Línea de Crédito, se encuentran los siguientes:

- Solicitud de crédito
- Carta autorización Buró de Crédito
- Información cualitativa (historia, currículo, estructura corporativa y una breve descripción de la empresa), Formato KYC
- Estados financieros auditados de los últimos tres años y las declaraciones de impuestos con cadena y sello digital.
- Estados financieros internos del año en curso (con una antigüedad no mayor a 3 meses).



- R.F.C. de la empresa.
- Identificación oficial de los apoderados.
- Acta constitutiva y poderes inscritos en el R.P.P.C.
- Comprobante de domicilio (con una antigüedad no mayor a 3 meses)

Nota: En el caso de no tener Estados Financieros Dictaminados es necesario anexar los estados financieros internos de cada año solicitado.

El funcionario (ejecutivo de cuenta o gerente) bancario de una sucursal es responsable de tramitar la Línea de Crédito ante el Comité correspondiente del Banco. Este funcionario es el principal interesado en otorgar la Línea de Crédito, pues con ella podrá ofrecer más productos. Su tarea primordial es la atención integral de productos bancarios, por lo tanto, si su cliente desea establecer una Carta de Crédito, debe solicitar la asesoría del área de Comercio Exterior. Es decir, después de que se le haya autorizado la Línea de Crédito al cliente (comprador o importador) los siguientes trámites son directamente con el área de **Comercio Exterior o el experto en Cartas de Crédito**.

CARACTERÍSTICAS

Forma y Notificación.-

Por el Desplazamiento de la Mercancía:

- Importación
- Exportación
- Domésticas

Importación. Aquellos Créditos que son emitidos por clientes establecidos dentro del territorio nacional, para garantizar el pago de bienes y/o servicios que se introduzcan a nuestro país.

Exportación. Son las Cartas de Crédito emitidas por Bancos en el extranjero, para garantizar el pago de la venta de bienes y/o servicios al exterior.

Domésticas. También conocidas como Nacionales, son las Cartas de Crédito emitidas para garantizar el pago de bienes y/o servicios que viajan dentro del territorio nacional.

Por la Seguridad que Representan.-

- Revocables
- Irrevocables

Las Cartas de Crédito son **Irrevocables**, aún cuando no se indique este término en las condiciones de la Carta de Crédito UCP 600 Art. 3, lo cual determina que no pueden ser canceladas o modificadas durante su vigencia, a menos que estén de acuerdo con ello, todas las partes que intervienen en la transacción.

Por la Obligación de Pago.-

- Notificadas
- Confirmadas

Notificada. Es aquella en la que el banco emisor instruye al banco avisador, exclusivamente a notificar el Crédito al beneficiario, sin embargo éste no asume obligación alguna de pago ante él, concretándose solamente a informar al beneficiario la existencia de un Crédito a su favor y éste último puede negociar el Crédito no sólo con el banco que le notifica, sino con cualquier otro.

Confirmada (Irrevocable). Es aquella en la que el banco emisor solicita a otro banco, la notificación del Crédito al beneficiario agregando su confirmación, con lo cual se compromete ante el beneficiario al pago del importe del Crédito, siempre y cuando los términos y condiciones del mismo se hayan cumplido.

Por su Disponibilidad.-

- Vista
- Aceptación
- Diferido
- Mixto



Vista. Significa que el pago al beneficiario se realizará tan pronto el Banco pagador/negociador, haya revisado los documentos requeridos en el Crédito y éstos se hayan encontrado en orden.

Aceptación. Toda vez que el Banco pagador/negociador haya revisado los documentos requeridos en el Crédito y éstos se haya encontrado una Presentación Conforme, el Banco honrará la obligación de pago mediante la aceptación de una o varias letras de cambio, al plazo estipulado en el Crédito.

Diferido. Al igual que en la disponibilidad anterior, cuando se realiza una Presentación Conforme, el Banco honrará la obligación de pago, al plazo estipulado en el Crédito, pero sólo mediante la entrega de un compromiso de pago.

Mixto. Cualquier combinación de las tres anteriores formas de pago.

Cuando el pago al vendedor es a **plazo**, la modalidad que más conviene al comprador es a '**n'** DÍAS VISTA, ya que el plazo empieza a correr a partir de que presenta los documentos al banco confirmador (o emisor, si la Carta de Crédito es sin confirmar) y éste determina que es una Presentación Conforme.

Por el contrario, la modalidad de '**n'** DÍAS FECHA DE EMBARQUE es más conveniente para el vendedor, pues el plazo inicia a partir del embarque.

Cabe señalar que el vendedor puede descontar documentos, cuando la disponibilidad es a plazo. Sin embargo, es importante señalar que muchos vendedores prefieren la modalidad de pago diferido, y no contra aceptación, pues así se evitan pagar impuestos que en algunos países el suscribir estos títulos implica.

Claro que para el proveedor, la mejor forma de pago sería a la **VISTA**.

Por su Utilización.-

- Revolventes
- No revolventes

Revolventes. Son aquellas que no obstante haberse utilizado, en forma total o parcial, vuelven a su valor original, automáticamente y sin autorización previa. Su revolvencia puede determinarse por períodos de tiempo o valor y las disposiciones pueden ser acumulables o no acumulables.

No Revolventes. Es cuando la operación termina con la negociación total del Crédito. Todos los Créditos se considerarán No Revolventes, a menos que el Crédito expresamente haya indicado lo contrario.

Por los Derechos del Beneficiario.-

- Transferibles
- No Transferibles

Transferibles. Otra característica de las Cartas de Crédito, es que éstas pueden ser "Transferibles", es decir, que el beneficiario tiene la facultad de poner el Crédito, total o parcialmente a disposición de uno o más beneficiarios (productor o vendedor que esté en posibilidad de embarcar la mercancía amparada por el Crédito).

Para que la Carta de Crédito pueda considerarse transferible, es necesario que el texto del Crédito indique que es "transferible".

No Transferibles. En este caso, el Beneficiario es la única persona facultada para disponer del importe del Crédito, sin que exista la posibilidad de transferencia.



VENTAJAS

Para el Comprador, pueden ser el que no realice desembolsos anticipados al proveedor, ya que con la Carta de Crédito confirma su solvencia económica, además de que puede obtener mejores condiciones de pago. Otras ventajas, son el que no se realizará pago alguno, a menos que se cumplan todas las condiciones pactadas y si así lo requiere, puede obtener un financiamiento bancario.

Para el Vendedor, son la irrevocabilidad del Crédito y la confianza para embarcar la mercancía, sabiendo que se le pagará, al cumplir con los términos de la Carta de Crédito. Además, tiene el respaldo de un Banco en su plaza y la opción de financiarse al descontar letras de cambio, en los casos de las Cartas de Crédito disponibles por aceptación.

PUNTOS CLAVES

El Cliente debe efectuar una buena negociación con su proveedor, independientemente de su posición. Dejar muy claro los derechos obligaciones que cada uno deberá asumir, en cuanto a la mercancía, fletes, seguros, etc. Además, estipular todos estos términos, condiciones, y detalles en su contrato de Compra/Venta. Otro punto a considerar será el gasto financiero total (comisiones) que se genera, según el método de pago que pactó. Y por último, llenar correctamente la Solicitud-Contrato de apertura, para agilizar el proceso.

El Ejecutivo debe conocer bien al Cliente. Verificar la consistencia de la mercancía que se pretende adquirir mediante su Carta de Crédito, con el perfil de actividades de su cliente. Vigilar que no sobrevaluen o subvaloren los precios de productos. Y revisar que las Partes Involucradas no se encuentren en la lista del OFAC (Office of Foreign Assets Control).

Si está de acuerdo con la transacción, debe autorizarla y solicitar la clave del ACOC.

ETAPAS

Apertura es la emisión del Crédito Documentario, es decir, el instrumento de pago donde se plasman todos los términos y condiciones que pactaron comprador y vendedor, para realizar sus transacciones. El Ordenante llena una solicitud de Crédito Documentario Irrevocable, para hacerla llegar a su ejecutivo, quien debe dar el visto bueno para que el Área de Comercio Exterior diseñe y emita, ya sea directamente o a través de algún banco corresponsal, la apertura de la Carta de Crédito.

Modificación, es aquella enmienda que ha de realizarse a una Carta de Crédito, por petición del Ordenante. Estas pueden ocasionarse por malentendidos entre comprador y vendedor, en los acuerdos previos a la apertura de la Carta de Crédito. Es por ello que se hace indispensable la asesoría de parte del Área de Comercio Exterior, antes y durante dichos acuerdos.

Cualquier modificación que desee el comprador, deberá requerirla mediante la Solicitud al Banco Emisor. Si no existe objeción alguna, se procederá a elaborar la modificación correspondiente y se enviará al banco avisador/negociador.

Debido a que las modificaciones más comunes son de Importe y Vencimiento (entre otras), será estrictamente indispensable que el cliente cuente con su Línea de Crédito vigente por el importe y/o plazo deseado.

Así mismo, el banco confirmador (si lo hubiere) deberá tenerle una Línea de Crédito vigente al Banco Emisor.

Si el tipo de modificación que solicite el Ordenante, no requiere de Línea de Crédito, es altamente probable que no haya objeción alguna por parte de los bancos, con excepción de aquellos cambios que resulten incompletos, imprecisos, incoherentes o que desvirtúen la naturaleza de las Cartas de Crédito. Por esta razón una



modificación, también debe pasar el mismo proceso de revisión y análisis que una emisión.

Es importante señalar, que las modificaciones solamente serán efectivas, a partir de la aprobación de todas las partes involucradas en el Crédito Documentario.

Entre las Modificaciones más comunes, se encuentran:

1. Extensión del plazo de vencimiento.
2. Extensión en la(s) fecha(s) de embarque(s).
3. Cambio en el valor del Crédito (incrementos o decrementos).
4. Cambio de Carta de Crédito notificada a confirmada.
5. Cambio en la disponibilidad de la Carta de Crédito. Normalmente de un pago a la vista a un pago a plazo (en este caso también requiere de Línea de Crédito vigente).
6. Cambio en la descripción de mercancía.
7. Cambio en el punto de embarque y/o destino.
8. Cambio de la parte a consignar y a notificar en el documento de transporte.
9. Cambio en el renglón de instrucciones adicionales, ya sea que se agreguen o se eliminen.
10. Cambio de banco corresponsal. Este cambio es uno de los más difíciles ya que implica obtener el consentimiento expreso de dicho banco (y también del beneficiario), pagar sus comisiones (aún y cuando el Crédito no haya sido utilizado) y posterior a la recepción del mensaje de cancelación, el banco emisor debe proceder a emitir nuevamente el Crédito sobre el banco solicitado.

Presentación de Documentos, se da al momento que el beneficiario se presenta en el Banco, con los documentos exigidos en la Carta de Crédito para reclamar su pago. Cabe señalar que éste es uno de los momentos más importantes, ya que es donde el Crédito Documentario deja de ser una contingencia, para convertirse en una responsabilidad real.

Es decir, cuando el Banco revisa los documentos y se encuentra una Presentación Conforme, se compromete al pago al beneficiario.

Las Cartas de Crédito son negociadas únicamente con la revisión de los documentos requeridos y NUNCA con la revisión de la mercancía (Artículo 5º de la UCP 600).

Dichos documentos deben cumplir aparentemente con las condiciones estipuladas en el Crédito, sin necesidad de que los datos sean idénticos, pero tampoco deben ser contradictorios (UCP600 Art. 14).

Es decir, en el caso de una presentación conforme de documentos, las condiciones, estado y forma de la mercancía recibida, no son motivo para negar el pago al banco emisor.

Si se diera el caso que el comprador debiera realizar reclamo alguno, en relación a lo expuesto anteriormente, deberá dirigirse con el proveedor. Y si así se ameritara, entablar un proceso legal ante los tribunales y/o autoridades que hayan pactado en su Contrato de Compra/Venta.

En todo caso, los bancos quedan fuera de tal proceso.

Debe quedar muy claro que una vez establecida la Carta de Crédito, ya no puede ser modificada ni cancelada, sin la previa autorización de las partes que intervienen en ella (banco emisor, banco corresponsal y beneficiario).

Es de vital importancia tomar en cuenta lo anteriormente señalado, pues si surgieran problemas y el comprador quisiera modificar o cancelar la Carta de Crédito, esto requerirá indispensablemente de la aprobación de las partes mencionadas.

Esta situación no sólo se ha presentado cuando existen diferencias entre comprador y vendedor sino también cuando por causas ajenas a ambas partes como disposiciones oficiales hacen incosteable y no redituable la importación.



Me refiero concretamente a medidas tales como la aplicación de impuestos compensatorios sobre los productos provenientes de ciertos países o incluso a la prohibición de entrada al país de determinadas mercancías.

En la gran mayoría de los casos, las Cartas de Crédito llevan a operaciones exitosas, sobretodo por la buena fe de las partes involucradas, sobre todo, por la necesidad de seguir haciendo negocio entre comprador y vendedor.

La Documentación más común a presentarse, por parte del Beneficiario, puede ser:

- Letra de Cambio
- Factura Comercial
- Documento de Transporte
- Documento de Seguro
- Certificado de Origen
- Lista de Empaque
- Etc.

Todos estos documentos deben cumplir con las especificaciones pactadas en la Carta de Crédito y deben, además, ser congruentes y consistentes entre ellos.

Discrepancias, en caso que el proveedor no realice una Presentación Conforme de documentos al banco (no cumplan con todas las condiciones y términos que se acordaron en la apertura y modificaciones, en caso de haber sido aceptadas), el banco ya no tiene responsabilidad de pagar al beneficiario. Es decir, el proveedor pierde su garantía de pago.

En estos casos, el banco tiene la opción (mas no la obligación), de contactar al Ordenante para solicitar su autorización de pago.

Cancelación de una Carta de Crédito, solamente puede darse con la aprobación escrita de todas las partes involucradas, o al haberse dispuesto el importe total de la Carta de Crédito, o al llegar su vencimiento y que no haya habido disposición.

FECHAS IMPORTANTES

Las Fechas Importantes que deben considerarse por parte de comprador y vendedor, para evitar posibles discrepancias son:

Fecha de **Apertura**, es el día de la emisión del Crédito Documentario, es decir, la fecha en que el Banco Emisor realiza la transmisión.

Fecha de **Vencimiento**, es la fecha máxima que tiene el beneficiario para acercarse al Banco, a presentar los documentos requeridos en el Crédito, para su negociación (NO, para su pago).

Fecha **Límite de Embarque**, es el último día que tiene el proveedor para poder realizar el transporte de la mercancía.

Período de Presentación, se otorga solamente cuando se haya requerido un documento de embarque en la Carta de Crédito. Adicionalmente a la fecha de vencimiento existe este plazo, posterior al embarque, que el Ordenante brinda al Beneficiario para negociar la

Carta de Crédito. En la ausencia de señalamiento, por parte del Ordenante, de este período, los Bancos tomarán como máximo 21 días.

Fecha de Pago, es aquella en la que el Banco, después de haber encontrado todos los documentos en orden, se compromete al pago hacia el Beneficiario.

REQUISITOS

Para establecer una Carta de Crédito, entre otros, se encuentran los siguientes:

- Ser cliente del banco.
- Contar con su Línea de Crédito.
- Llenar debidamente la Solicitud de Crédito Documentario Irrevocable.
- Adquirir una cobertura de Riesgo Cambiario.
- Copia de Orden de Compra, Factura Proforma o Contrato de Compra/Venta.



INSTRUCCIONES ESPECIALES

Algunas ocasiones será necesario insertar instrucciones adicionales, sin embargo, éstas deben ser posibles de cumplir por el beneficiario, y posibles de revisar por los bancos en algún documento exigido en el Crédito.

¿CUÁLES SON LAS INSTRUCCIONES ADICIONALES O ESPECIALES MÁS COMUNES?

1. El o los embarques deberán efectuarse a través de (determinada compañía transportista).
2. El o los embarques deberán enviarse en X parcialidades de X toneladas (kilos, libras, quintales, gramos, etc.) en (contenedores, paquetes, cajas, bolsas, costales, etc) cada uno.
3. La factura deberá certificar que la mercancía ha sido envasada en cajas de madera (cartón, acero, etc.)
4. La factura comercial deberá indicar el valor FOB, el costo del flete y el valor del seguro por separado.
5. La factura deberá estar firmada y sellada por el consulado de México en. . .
6. La factura deberá detallar el peso, bruto y peso neto de la mercancía.
7. El documento de embarque deberá detallar marcas y números de los contenedores.
8. El certificado (de origen, calidad, peso, análisis químico, etc.) deberá estar emitido por (la cámara de comercio del país de origen del producto, o por SGS, o por un laboratorio determinado, o por una entidad u organismo oficial específico, etc.).
9. No obstante que la cotización es EXW, el beneficiario deberá presentar documento de transporte a negociación junto con todos los demás documentos requeridos.
10. Todos los documentos requeridos deberán indicar el número de la Carta de Crédito.
11. La Carta de Crédito es negociable únicamente contra copias de todos los documentos requeridos, por lo que el beneficiario deberá presentar la guía de (DHL, FED EX, UPS, etc.) donde certifique que los originales han sido enviados directamente al comprador.

Las Cartas de Crédito pueden manejar una variedad de instrucciones adicionales, pero siempre deberán ser factibles de revisión en los documentos exigidos en el Crédito.

Inconsistencias más frecuentes en que incurre el comprador

Las Cartas de Crédito pueden ser negociadas con una amplia variedad de documentos, los cuales pueden brindar una mayor seguridad al comprador de que sus requisitos se cumplan. Sin embargo, los bancos deben desincentivar el uso de documentos emitidos por los Ordenantes (compradores o importadores), y con términos ambiguos. Por ejemplo:

1. El beneficiario deberá presentar (además de factura, documento de embarque y certificados), una Carta emitida por el Ordenante, firmada por personal competente, donde certifique que la mercancía ha sido recibida en buen estado y bajo las condiciones pactadas.

No importa que este documento, indicando dicha instrucción haya sido previamente acordada entre comprador y vendedor, no es un documento o instrucción correcta, pues tal documento/instrucción contrapone la esencia de las Cartas de Crédito, pues depende totalmente del comprador el que el beneficiario pueda presentar/cumplir tal documento/instrucción, y deja a un lado el que el beneficiario pueda cumplir con los demás términos y condiciones pactados, y que el banco corresponsal haya agregado su confirmación.

Si el comprador no emite tal documento y lo envía al beneficiario, éste no podrá cobrar la Carta de Crédito. En otras palabras, el que emite la orden de pagar al beneficiario es el comprador, y no los bancos. Por lo tanto, la esencia de la Carta de Crédito es eliminada completamente.

Adicionalmente, para que el Ordenante pueda expedir tal documento, es necesario que reciba y revise la mercancía, lo que significa que ha recibido los documentos



originales directamente del Beneficiario. Una vez más, estamos contraviniendo la esencia de la Carta de Crédito.

Sin mencionar que el término utilizado "competente", no tiene una definición formal (UCP 600 Art. 3)

Ahora bien, muchas ocasiones quieren incluir una descripción de la mercancía bastante extensa y detallada, lo cual no está prohibido. Sin embargo, mientras más extensa o detallada esté la Carta de Crédito, la probabilidad de generar discrepancias se incrementa, lo que podría redundar en perjuicio del beneficiario. Y no asegura al Ordenante que va a recibir toda esa mercancía.

Lo que se puede sugerir, es que la mercancía indique algo similar a:

"Artículos de ferretería según contrato de Compra/Venta (orden de compra número X o pedido número X) de fecha ## de enero del 2011".

La recomendación del punto anterior aplica para la mercancía, y condiciones adicionales especiales de todos los documentos requeridos en el Crédito.

Por otra parte, es común creer que la fecha de vencimiento de la Carta de Crédito debe abarcar el plazo de pago a la fecha futura determinada. Esto es totalmente incorrecto.

Es decir, la Carta de Crédito puede tener una vigencia de 30 días (plazo máximo para que el Beneficiario presente los documentos requeridos) y una disponibilidad de pago a 180 días posteriores a la fecha de embarque. Bajo este supuesto, a partir de que la Carta de Crédito se emite, el beneficiario cuenta con 30 días para embarcar y generar/reunir los documentos requeridos, presentarlos al banco y (si es una presentación conforme) recibirá su pago 180 días después de haber embarcado. Pero no es necesario que la vigencia de la Carta de Crédito cubra esos 180 días posteriores al embarque.

Lo que sí es estrictamente indispensable, es que la Línea de Crédito cubra dicho período.

La vigencia de la Carta de Crédito se debe limitar al tiempo estrictamente indispensable para que el Beneficiario fabrique/embarque la mercancía, y genere/reúna todos los documentos requeridos y los presente al banco avisador/negociador.



MEDIOS DE TRANSPORTE



EMBA Marco Antonio Barradas Quiroz

Experto certificado ICC en Reglas Incoterms 2010

y Experto Docdex - ICC.

Coordinador Maestría en Negocios Internacionales

Universidad Anáhuac.

En este documento se revisan aspectos básicos relacionados con los antecedentes, al igual que la terminología y características, clasificación y negociación de los documentos (contratos) de transporte marítimo, multimodal, terrestre, ferroviario y aéreo y el impacto que tienen en las cartas de crédito.

El panorama y las tendencias de los medios de transporte de carga, a inicios de este 2011, reflejan que su demanda ha cambiado –en cuanto a los requerimientos del mercado– de lo básicamente doméstico a lo global, mientras que la logística, por su parte, ha dejado de centrarse solamente en la manufactura de los vehículos requeridos para transportar los bienes hacia una gama de servicios que brinden todo aquello que resulta indispensable para la cadena de suministro.

Algo similar se aprecia del lado de la oferta, donde los transportistas han abandonado el interés enfocado en la fragmentación modal para orientarse a buscar mejores métodos para coordinar apropiadamente el transporte multimodal y donde la construcción del sistema básico de transporte (una vez superada) ha dado paso a la búsqueda permanente de su optimización.

Por supuesto, las políticas públicas inherentes también han debido transformarse y hoy se les aprecia más interesadas en regular aspectos de seguridad y cuidado del medio ambiente que en la desregulación económica que imperaba antaño.

Es evidente que tales enfoques intentan responder, en forma asertiva, a los flujos globales de movilización de bienes, mismos que pueden apreciarse en el siguiente gráfico:



Fuente: OECD, ITF (2009-10).



En México, los flujos de transporte de carga doméstico evidencian la relevancia de los envíos por carretera (con poco más del 85%, en toneladas métricas, del total movilizado por ese y los demás modos de transporte) y algo similar sucede con el comercio exterior al amparo del TLCAN, ya que exportamos –en dólares de los Estados Unidos– por vía terrestre el 62% de lo enviado a Canadá y el 70% de lo destinado a EUA, mientras que así importamos el 56% de lo suministrado por Canadá y el 64% de los Estados Unidos.

No obstante que nuestro comercio exterior se relaciona primordialmente con los dos países anteriormente referidos, cuando se revisan el resto de nuestras operaciones internacionales de compraventa se aprecia –como sucede con el resto de los países activos en negocios internacionales– que el transporte marítimo cobra relevancia y eso lo reporta también la SCT (Dirección General Portuaria) quien prevé que la carga marítima para el 2030 representará un 37.7% del total:

PROYECCIONES POR TIPO DE CARGA Y TRÁFICO, 2030* (Millones de Toneladas)

MOVIMIENTO PORTIPO DE CARGA	ESCENARIO BASE		ESCENARIO OPTIMISTA	
	AÑO 2030	TMCA 2005-2030 %	AÑO 2030	TMCA 2005-2030 %
ALTURA	684.0	4.93	710.0	5.09
Importación	246.0	5.77	255.0	5.92
General suelta	19.0	5.26	20.0	5.47
General contenerizada	51.0	6.87	53.0	7.03
Granel agrícola	38.0	5.76	39.0	5.87
Granel mineral	99.0	6.90	103.0	7.07
Petróleo y derivados	14.0	0.26	14.0	0.26
Otros fluidos	25.0	7.18	26.0	7.34
Exportación	438.0	4.53	455.0	4.69
General suelta	21.0	6.58	22.0	6.78
General contenerizada	106.0	12.05	110.0	12.21
Granel agrícola	2.0	5.33	2.0	5.33
Granel mineral	26.0	0.68	27.0	0.83
Petróleo y derivados	281.0	3.83	292.0	3.99
Otros fluidos	2.0	(0.05)	2.0	(0.05)
CABOTAJE	162.0	2.94	168.0	3.09
TOTAL	846.0	4.47	878.0	4.62



EL TRANSPORTE MARÍTIMO

La ubicación geográfica de México (entre el Atlántico y Pacífico) posibilita movilizar carga pesada, en forma económica, utilizándolo.

Haciendo un muy breve repaso histórico, es fácil comprender que en la antigüedad no era necesario contar con un documento mediante el cual se probara la recepción de la carga, debido a que la naviera, el armador, el capitán y el propietario eran, usualmente, la misma persona), mientras que en la edad media el comerciante viajaba con su mercancía.

- Con el tiempo, al surgir corresponsales en el extranjero, agentes y representantes del comerciante comienza a usarse el registro de bienes a bordo en el cartulario (precedente del manifiesto de carga) del buque validado por escribano.

Ya para el siglo XVII se combinan la función del escribano, el escrito del capitán y el pertinente aviso (lo cual evitó fraudes por parte de terceros), originando la primera versión del Bill of Lading (conocimiento de embarque marítimo).

Este contrato de transporte de mercancías por mar ha logrado estandarizarse vía convenios internacionales y tratados multilaterales, entre los cuales destacan:

Reglas de La Haya. El Convenio Internacional para la unificación de ciertas reglas en materia de conocimiento de embarque (también conocido como Convenio de Bruselas) fue suscrito en 1924 pero, por establecer límites de responsabilidad demasiado bajos para los armadores y proporcionar muchas exenciones y exclusiones a las que pueden acogerse, no fue bien aceptado.

Reglas de La Haya-Visby. Modifican las reglas de La Haya, se firmaron en Bruselas (en 1968) y ahí se aumenta la responsabilidad atribuible a los armadores.

Desde o hacia los Estados Unidos se aplica COGSA (Carriage of Goods by Sea Act), emitido en 1936 y también con responsabilidades limitadas para transportistas.

Reglas de Hamburgo. El Convenio de las Naciones Unidas sobre el transporte marítimo de mercancías, suscrito en Hamburgo en 1978, intentó solucionar algunos de los defectos de las reglas de los dos convenios anteriores y entró en vigor en 1992.

En México, el Título V; Capítulo II, Art. 98, de la Ley de Navegación indica que se entiende por contrato de transporte de mercancías por agua, aquel en virtud del cual la empresa naviera o el operador se obliga, ante el embarcador o cargador y mediante el pago de un flete, a trasladar mercancía de un punto a otro y a entregarlas a su destinatario o consignatario.

Señala, así mismo, que el contrato constará en un documento denominado conocimiento de embarque, que deberá expedir la empresa naviera o el operador a cada embarcador, el cual además será un título representativo de mercancías y un recibo de éstas a bordo de la embarcación.

El Conocimiento de Transporte Marítimo ha suscitado debate en cuanto a si es, o no, un título de crédito y quienes argumentan a favor toman en cuenta los siguientes aspectos, incluidos en nuestra Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito:

Título Primero, Capítulo I, Sección Primera, Art. 19.- Los títulos representativos de mercancías atribuyen a su poseedor legítimo el derecho exclusivo a disponer de las mercancías que en ellos se mencionen.

La reivindicación de las mercancías representadas por los títulos a que este artículo se refiere, sólo podrá hacerse mediante la reivindicación del título mismo, conforme a las normas aplicables al efecto.



Al respecto –y aunque no todos los involucrados en comercio internacional opinan igual– los defensores de tal postura señalan que en el Bill of Lading están presentes:

- Incorporación.- Ya que el ejercicio del derecho está condicionado a la exhibición y entrega del documento.
- Legitimación.- Pues el titular puede exigir al obligado que pague o cumpla con la prestación consignada y el deudor se libera al pagar o entregar bien a quien presente documento.
- Literalidad.- Toda vez que el derecho implícito incluye extensión y circunstancias escritas en su cuerpo.
- Autonomía.- En lo referente a la que cada adquirente sucesivo tiene uno del otro.
- Representatividad.- Ya que incorpora un derecho de titularidad o garantía (permitiendo negociación, gravamen o embargo con el título).

Los documentos relacionados con el transporte internacional guardan relación estrecha con los créditos documentarios y, por su importancia, destaca el conocimiento de embarque marítimo.

Habitualmente denominado Bill of Lading (B / L, por sus siglas en inglés), cumple tres funciones:

1) Derecho a la entrega física de la mercancía, ya que el tenedor legal del conocimiento de embarque es la única persona con derecho a recibirla, siendo un “instrumento negociable” (que puede venderse o transferirse), con lo cual se logra transmitir el control de la mercancía.

En consecuencia, se puede vender la mercancía repetidamente incluso mientras está en tránsito, mediante la transferencia de los derechos (mediante endoso) del

conocimiento de embarque, lo cual lo hace un documento muy útil para bancos.

El emitido “a la orden de” una parte designada, que puede ser el propio expedidor, el comprador o el banco que intervenga en la financiación de la carta de crédito, facilita su endoso y entrega al comprador (o al banco, si el pago se canaliza por el sistema bancario).

2) Evidencia el contrato de transporte, aún si remite a otro documento (“short form”).

3) Es el recibo de la carga, ya que prueba la entrega de la mercancía para el embarque, la describe la mercancía e indica que ha sido cargada a bordo en una cantidad determinada y en aparente buen estado.

Si hay evidencia perceptible de que la mercancía o su embalaje han sido dañados, se marca en el anverso del conocimiento y éste no se considera “limpio”.

Si el transportista emite el B / L al recibir la mercancía, pero antes de ser cargada, entregará un conocimiento “recibido para embarque”, que usualmente no es válido e créditos documentarios documentos hasta en tanto no se transforme (mediante anotación de a bordo, por ejemplo) en un conocimiento de embarque “limpio a bordo”.

LOS FLETES MARÍTIMOS

Los términos de Conferencia están relacionados con grupos de compañías navieras que prestan servicios de línea regular en puertos específicos, las cuales fijan tarifas de fletes comunes, observan unas normas de calidad y establecen horarios regulares.

A las compañías navieras que no son miembros de las conferencias se les llama independientes o transportistas fuera de conferencia (outsiders) y se caracterizan



por no aplicar las tarifas de fletes de las conferencias ni observar sus normas de calidad ni horarios, así como por ofrecer tarifas de fletes inferiores.

Los buques Trampers son de alquiler y sus servicios se comercializan mediante corredores, en tanto que el flete se negocia individualmente para cada caso.

El flete que cobra el transportista por transportar la mercancía al destino se calcula, normalmente, en función del peso o el volumen de la carga (es decir, por toneladas o por metros cúbicos) y se cobra el que resulta más favorable para el transportista.

Basándose en una relación estándar entre volumen y peso, cuando la mercancía la excede el flete se cobra de acuerdo con el volumen; si no la excede, se cobra de acuerdo con el peso. Otras posibilidades incluyen el flete calculado por unidad o bulto, o por el valor de la carga.

Existe terminología básica que es conveniente conocer al utilizar transporte marítimo:

- Q / Q (muelle a muelle); P / P (puerto a puerto); H / H (bodega a bodega) y D / D (puerta a puerta).
- AVF (ad valorem freight): Cuando es mayor el valor intrínseco de la carga.
- BS (bunker surcharge).- Por variaciones en el precio del combustible.
- CS (congestion surcharge).- Recargo, durante cierto período, por congestión en el puerto.
- EL / D (extra length / diameter).- Si supera la longitud o el diámetro predeterminados.
- HL (heavy lift).- Si se supera peso predeterminado.

- PS (port surcharge).- Por entrar a puerto oneroso
- THC (terminal handling charges).- Cargos por manejo en la terminal: recepción, traslado, carga y estiba.

Los gastos de manipulación de la carga en la terminal (THC) surgen cuando la mercancía llega a la zona del puerto en camión o ferrocarril y se descarga para luego transportarla a un almacén o se lleva al costado del buque.

Debe tomarse en cuenta que habitualmente existen contratistas privados (estibadores) quienes se ocupan de las operaciones de manipulación de todas las cargas y las facturan -dependiendo de la expedición-, al transportista, al expedidor o al destinatario.

Igualmente importante resulta diferenciar entre los costos incluidos en la cotización mediante LT (liner terms) o BT (berth terms), que contemplan los relativos a manipulaciones pluma a pluma, contra los que, bajo la óptica del transportista excluyen alguna de las fases inherentes a la carga, descarga, estiba o acomodo:

- FI (free in) / FO (free out) / FIO (free in & out).
- FIOS (free in & out stowed).- Además, de la estiba en la bodega del puerto de destino; FIOST = Trimmed.
- LIFO (liner in; free out); FILO.

Vale también considerar que existe una diferencia entre las expediciones que ocupan un contenedor completo (en inglés FCL, de full container load) y las expediciones que representan una carga parcial del contenedor (LCL, de less than a full container load).

En las expediciones de contenedor completo (FCL), se toma un contenedor vacío de la zona de almacenamiento y se envía al establecimiento del exportador, donde se carga con la mercancía. Tras esta operación,



el transportista sella el contenedor. Un sello roto mostraría que durante el transporte ha habido robo o pillaje de la mercancía.

En el caso LCL, el exportador entrega la mercancía en la terminal de contenedores, donde la carga se agrupa con otras expediciones hasta llenar un contenedor. Posteriormente, en otra terminal cercana al punto de destino, se vacía el contenedor y la carga se divide en las diferentes expediciones.

El conocimiento de embarque marítimo lo expide el capitán, armador o agente marítimo (representante) para acreditar la recepción, a bordo, de la mercancía especificada en el mismo para ser transportada al puerto de destino, conforme a las condiciones estipuladas, y entregada al titular de dicho documento.

Ese documento es distinto de la Orden de entrega (Delivery order); de la Boleta de embarque (que emite agente o armador al capitán para programar carga) y de la Carta Garantía.

El B / L funciona como recibo de los bienes (a bordo o recibidos para embarque) y es tanto el contrato que obliga al transportista a trasladarlos por mar como el representativo de la titularidad de las mercancías.

Es también importante saber que, conforme al Art. 20.v de UCP 600, los bancos no revisan el reverso de este documento, en el cual se detallan:

- | | |
|---------------------------------|--------------------------------------|
| 1. Definiciones | 2. Leyes aplicables |
| 3. Período de responsabilidad | 4. Exactitud descripción mercancía |
| 5. Mercancías peligrosas | 6. Valores |
| 7. Carga en cubierta, animales | 8. Calor, refrigeración, ventilación |
| 9. Viaje o travesía | 10. Transbordo, reexpedición |
| 11. Retraso | 12. Pérdidas y daños |
| 13. Descarga y entrega | 14. Flete, otros cargos; retención |
| 15. Ajuste x recl. pérd. o daño | 16. Certificado de protesta |
| 17. Aviso pérd. o daño / acción | 18. Abordaje, ambos buques culp. |

19. Avería gruesa o común
21. Anverso

20. Empleados o agentes
22. Otras cláusulas (huelga, etc.)

Por el contrario, los bancos revisan minuciosamente el anverso donde se encuentra la siguiente información:

1. Nombre, domicilio y firma del transportista o porteador.
2. Nombre y domicilio del consignatario, de la persona a cuya orden se expide o indicación de ser Al Portador.
3. Nombre y domicilio del cargador.
4. Número del B / L; naturaleza, calidad, números, marcas y descripciones de las mercancías.
5. Importe del flete y otros gastos; tarifa aplicable y mención de pagados o a ser cobrados en el destino.
6. Indica puertos de origen y destino, nombre del buque y su nacionalidad.
7. No requiere indicar "marine" u "ocean", consta de 3 originales y no discrepa si no cita "original" o "clean".
8. Toda corrección debe autenticarse (salvo en copias B / L).

Por su relevancia, es importante destacar que debe indicar la carga a bordo o el embarque en una nave específica, estar firmado y autenticado por el transportista o capitán o el agente de ellos.

Si tiene mención preimpresa relativa a la carga a bordo o embarque en nave, la fecha de emisión se considera la fecha de embarque o carga a bordo; si no debe evidenciarlo con una "on board notation", inicialada y fechada por el transportista o su agente y ésta se considerará la fecha de carga.



Existen diversas clasificaciones del B / L:

- Por el momento de la carga y recepción a bordo:
 - o Recibido para embarque (contenedores o multimodal).
 - o "Received for shipment in apparent good order and condition..." (requiere anotación "on board" fechada y firmada; esa será la fecha de embarque).
 - o A bordo (demuestra recepción y mcía. lista para envío):
 - o "Shipped on board..." (la firma y fecha del B / L se aceptan como las de "on board"; OK término similar).
- Por el titular:
 - o A la orden (transmisible por endoso).
 - o Nominativos ("straight" a nombre de "x" persona; no endosable y no precedido de "to order of").
 - o Al portador (al no indicarse destinatario, legitima a su tenedor como el titular de la mercancía).

El B / L puede negociarse, vía endoso, de la siguiente forma:

1. Endoso del consignatario (shipper box = X'or; consignee box = M'or; Notify box = Agente), el consignatario recoge mcía. directamente o endosa al reverso para que su agente lo haga.

2. "To order blank endorsed" (shipper box = X'or; consignee = "to order"; Notify = M'or), el X'or sella y firma para transferir titularidad, si omite no se libera la mercancía.

3. "To order of" bank (shipper = X'or; consignee = Banco; Notify = M'or), Banco endosa vs pago.

Siguiendo con las clasificaciones del B / L:

- Por su destino y el transbordo:
 - o Directo, "Straight B / L" (puerto de origen al de destino; excluyendo UCP 20.c.ii se prohibirá TODO transbordo).
 - o Con transbordo, "Transshipment B / L" (si todo el re-

corrido se realiza por mar; si no ocurre entre puertos de origen y destino, NO se considera transbordo).

o "Through B / L" (sólo una parte del recorrido es por mar; se subcontrata otro transporte. Usual con contenedores, pasa de P to P, "port to port" a D to D "door to door").

Si menciona "intended" al referir buque o puertos de carga y descarga, requiere anotación "on board" precisándolos.

Se aceptan embarques parciales, aún si están prohibidos en la carta de crédito, siempre que al existir varios B / L's amparen mismo buque, viaje (rango puertos de origen) y destino; para cálculo de período de presentación se usa la "última" fecha.

- Por el pago del flete: Puede ser "pagado" (en origen) o "por cobrar" (en destino).
- Por su contenido:
 - o Forma corta (no contiene impresas todas las cláusulas; sí aplican: "It is agreed that the receipt, custody, carriage, delivery and/or transshipping of the goods are subject to the terms appearing on the face and back hereof and also the terms contained in the carrier's regular long bill of lading as now in use ...").
 - o Forma larga (poco usual).
- Por las anotaciones en su cuerpo:
 - o Sucios, "claused" (si hay mención expresa de faltantes, roturas, embalaje deficiente, falta marcaje, etc.).
 - o Limpios ("shipped in apparent good order & condition"). STC ("said to contain") no es discrepante (ICC pub. 283).
 - o Por facilidad para negociarlo:
 - o Negociables (se acuerda su traspaso, cesión o endoso).
 - o No negociables (SWB, permite al consignatario acceso a la mcía. en destino sin doc.; "recibido para embarque").



UCP 600 refiere, en su artículo 20, lo concerniente al B / L siendo imprescindible considerar lo a continuación indicado.

Artículo 20. Conocimiento de embarque

a. El conocimiento de embarque, cualquiera que sea su denominación, debe aparentemente:

i. indicar el nombre del transportista y estar firmado por:

- el transportista o un agente designado por cuenta o en nombre del transportista, o
- el capitán o un agente designado por cuenta o en nombre del capitán.

Cualquier firma del transportista, capitán o agente debe estar identificada como la del transportista, capitán o agente.

Cualquier firma de un agente debe indicar si el agente ha firmado por cuenta o en nombre del transportista o por cuenta o en nombre del capitán.

ii. indicar que las mercancías han sido embarcadas a bordo de un buque designado en el puerto de carga establecido en el crédito mediante:

- un texto preimpreso, o
- una anotación de a bordo que indique la fecha en que la mercancía ha sido embarcada a bordo.

La fecha de emisión del conocimiento de embarque será considerada como la fecha de embarque, a menos que el conocimiento de embarque contenga una anotación de a bordo que indique la fecha de embarque, en cuyo caso la fecha indicada en la anotación de a bordo será considerada como la fecha de embarque.

Si el conocimiento de embarque contiene la indicación "buque previsto" o una calificación similar en relación con el nombre del buque, se requerirá una anotación de a bordo que indique la fecha de embarque y el nombre del buque concreto.

iii. indicar el embarque desde el puerto de carga hasta el puerto de descarga estipulados en el crédito.

Si el conocimiento de embarque no indica como puerto de carga el puerto de carga estipulado en el crédito, o si contiene la indicación "previsto" o una calificación similar en relación con el puerto de carga, se requerirá una anotación de a bordo que indique el puerto de carga estipulado en el crédito, la fecha de embarque y el nombre del buque. Esta disposición será también de aplicación cuando la carga a bordo o el embarque en un buque designado aparezca indicado en texto preimpreso en el conocimiento de embarque.

iv. ser el único original del conocimiento de embarque o, si ha sido emitido en más de un original, el juego completo indicado en el conocimiento de embarque.

v. contener los términos y condiciones de transporte o hacer referencia a una fuente distinta que contenga los términos y condiciones de transporte (conocimiento de embarque abreviado o con reverso en blanco). El contenido de dichos términos y condiciones de transporte no será examinado.

vi. carecer de cualquier indicación de que está sujeto a un contrato de fletamento.

b. A los efectos de este artículo, se entenderá por transbordo la descarga de un buque y carga en otro buque durante el transporte desde el puerto de carga hasta el puerto de descarga estipulados en el crédito.



c. i. El conocimiento de embarque puede indicar que las mercancías serán o podrán ser transbordadas siempre que la totalidad del transporte esté cubierto por un único conocimiento de embarque.

ii. El conocimiento de embarque que indique que el transbordo se llevará o podrá llevarse a cabo es aceptable, aun cuando el crédito prohíba el transbordo, siempre que las mercancías hayan sido embarcadas en un contenedor, remolque o barcaza LASH según se evidencie en el conocimiento de embarque.

d. No se tendrán en cuenta en el conocimiento de embarque las cláusulas que establezcan que el transportista se reserva el derecho a transbordar.

En lo que concierne al documento de embarque marítimo no negociable, el artículo 21 de UCP 600 indica:

a. Un documento de embarque marítimo no negociable, cualquiera que sea su denominación, debe aparentemente:

i. indicar el nombre del transportista y estar firmado por:

- el transportista o un agente designado por cuenta o en nombre del transportista, o
- el capitán o un agente designado por cuenta o en nombre del capitán.

Cualquier firma del transportista, capitán o agente debe estar identificada como la del transportista, capitán o agente.

Cualquier firma de un agente debe indicar si el agente ha firmado por cuenta o en nombre del transportista o por cuenta o en nombre del capitán.

ii. indicar que las mercancías han sido embarcadas a

bordo de un buque designado en el puerto de carga establecido en el crédito mediante:

- un texto preimpreso, o
- una anotación de a bordo que indique la fecha en que la mercancía ha sido embarcada a bordo.

La fecha de emisión del documento de embarque marítimo no negociable será considerada como la fecha de embarque, a menos que el documento de embarque marítimo no negociable contenga una anotación de a bordo que indique la fecha de embarque, en cuyo caso la fecha indicada en la anotación de a bordo será considerada como la fecha de embarque.

Si el documento de embarque marítimo no negociable contiene la indicación "buque previsto" o una calificación similar en relación con el nombre del buque, se requerirá una anotación de a bordo que indique la fecha de embarque y el nombre del buque concreto.

iii. indicar el embarque desde el puerto de carga hasta el puerto de descarga estipulados en el crédito.

Si el documento de embarque marítimo no negociable no indica como puerto de carga el puerto de carga estipulado en el crédito, o si contiene la indicación "previsto" o una calificación similar en relación con el puerto de carga, se requerirá una anotación de a bordo que indique el puerto de carga estipulado en el crédito, la fecha de embarque y el nombre del buque. Esta disposición será también de aplicación cuando la carga a bordo o el embarque en un buque designado aparezca indicado en texto preimpreso en el documento de transporte marítimo no negociable.

iv. ser el único original del documento de embarque marítimo no negociable o, si ha sido emitido en más de un original, el juego completo indicado en el documento de embarque marítimo no negociable.



v. contener los términos y condiciones de transporte o hacer referencia a una fuente distinta que contenga los términos y condiciones de transporte (documento de embarque marítimo no negociable abreviado o con reverso en blanco). El contenido de dichos términos y condiciones de transporte no será examinado.

vi. carecer de cualquier indicación de que está sujeto a un contrato de fletamento.

b. A los efectos de este artículo, se entenderá por transbordo la descarga de un buque y carga en otro buque durante el transporte desde el puerto de carga hasta el puerto de descarga estipulados en el crédito.

c. i. El documento de embarque marítimo no negociable puede indicar que las mercancías serán o podrán ser transbordadas siempre que la totalidad del transporte esté cubierto por un único documento de embarque marítimo no negociable.

ii. Un documento de embarque marítimo no negociable que indique que el transbordo se llevará o podrá llevarse a cabo es aceptable, aun cuando el crédito prohíba el transbordo, siempre que las mercancías hayan sido embarcadas en un contenedor, remolque o barcaza LASH según se evidencie en el documento de embarque marítimo no negociable.

d. No se tendrán en cuenta en el documento de embarque marítimo no negociable las cláusulas que establezcan que el transportista se reserva el derecho a transbordar.

TRANSPORTE MULTIMODAL

EN 1956, el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) generó un convenio sobre el contrato internacional de transporte de mercancías por carretera y el compromiso de negociar sobre

transporte combinado. Para 1965, UNIDROIT acepta el Convenio de Transporte Combinado y en 1980 surge el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Internacional Multimodal de Mercancías.

Los transitarios han establecido normas y documentos estandarizados y las Reglas de la UNCTAD y la ICC relativas a los Documentos de Transporte Multimodal, que entraron en vigor en 1992, dieron origen al Conocimiento FIATA para el transporte multimodal (publicación 481 de la ICC).

En México, el Reglamento para el Transporte Multimodal Internacional precisa que el Documento de Transporte Multimodal (DTM) debe contar con los siguientes datos:

- Naturaleza general de las mercancías, marcas necesarias para su identificación, declaración expresa, si fuera el caso, sobre su carácter peligroso, número de bultos o de piezas y peso bruto de las mercancías o su cantidad expresada de otro modo;
- Estado aparente mercancías; nombre y domicilio establecimiento principal del OTMI;
- Nombre y domicilio del expedidor;
- Nombre del destinatario si ha sido comunicado por el expedidor;
- Lugar y fecha en que el OTMI tome las mercancías bajo su custodia;
- Lugar de entrega de las mercancías;
- Fecha o plazo de entrega de las mercancías;
- Declaración por la que se indique si el Documento de Transporte Multimodal Internacional (DTMI) es negociable o no;



- Lugar y fecha de emisión del DTMI;
- Firma del OTMI o de la persona autorizada al efecto por él;
- Flete correspondiente a cada modo de transporte, si ha sido acordado expresamente por las partes, o flete, incluida moneda de pago, en la medida en que deba ser pagado por el consignatario, u otra indicación de que el flete ha de ser pagado por el consignatario;
- Itinerario previsto, modos de transporte y puntos de transbordo previstos, si se conocen en el momento de la emisión del DTMI;
- Declaración de que el Transporte Multimodal Internacional contratado está sujeto a legislación aplicable y en particular al reglamento.

El Convenio de la Naciones Unidas sobre Transporte Multimodal Internacional de Mercancías define a este documento como el: Porte de mercancías por dos métodos diferentes de transporte por lo menos, en virtud de un contrato de transporte multimodal, desde un lugar situado en un país en el que el operador de transporte multimodal toma las mercancías bajo su custodia, hasta otro lugar designado para su entrega, situado en un país diferente.

El Operador de Transporte Multimodal (OTM) es la persona que por sí, o por medio de representante, celebra contrato de transporte multimodal, asumiendo la responsabilidad del cumplimiento del mismo, mediando el pago de un flete.

Es importante considerar que quien emite documento de TM responde por carga y el último porteador podría asumir responsabilidad de quienes le precedan pues puede actuar contra ellos, pero que si el transportista principal sólo se responsabiliza de su parte emitirá un do-

cumento de transporte intermodal (llamado transporte "segmentado").

También conviene conocer que en esta modalidad de transporte existen:

- VO MTO (vessel operating multimodal transport operator).- Armadores que subcontratan o compran otros servicios de transporte y ofrecen DD.
- NVO MTO (non vessel...).- Propietarios de otro servicio de transporte que contratan navieras para ofrecer DD.

Así como que el documento puede emitirse (indicando N° de originales):

- Negociable.- A la orden (transferible por endoso) o al portador.
- No negociable (a nombre del destinatario).

Y que debe citar lugares de despacho, toma para carga o carga a bordo y de entrega, mientras que los transbordos en esta modalidad son aceptables aún si se señalan como prohibidos en la carta de crédito.

Tiene similares características B / L, mas se emplea cuando se utilizan al menos dos modos de transporte diferentes. Aunque también funciona como recibo de entrega de mercancías, no prueba que se hayan cargado "a bordo" del buque, pues bien puede indicar sólo la recepción de un contenedor en una terminal de contenedores.

En su reverso, este documento contiene la siguiente información:

Para efectos del crédito documentario, no se requiere mencionar medios de transporte empleados, en tanto



que el término “multimodal” incluye también el de “combinado”, y tampoco es necesario que en su cuerpo indique transporte multimodal o transporte combinado.

El Documento de transporte, cubriendo al menos dos modos distintos de transporte, se detalla en el artículo 19 de UCP 600 conforme a lo siguiente:

- | | |
|---|-----------------------------------|
| 1. Naturaleza de mercancías | 2. Marcas para identificación |
| 3. Declaración sobre peligrosas | 4. Número de bultos o piezas |
| 5. Peso bruto o cantidad | 6. Estado aparente de mercancía |
| Nombre y est. princ. del OTM | |
| 9. Nombre del consignatario | 8. Nombre del expedidor |
| 11. Lugar de entrega | 10. Lugar y fecha de toma OTM |
| 13. Declaración negociable o no | 12. Fecha o plazo entrega |
| 15. Firma del OTM o agente | 14. Lugar y fecha de emisión |
| 17. Itinerario, medios, transbordos | 16. Flete y moneda de pago |
| 19. Otros datos no contrarios a legislaciones de países involucrados. | 18. Declaración sujeto a Convenio |

a. Un documento de transporte que cubra al menos dos modos distintos de transporte (documento de transporte multimodal o combinado), cualquiera que sea su denominación, debe aparentemente:

i. indicar el nombre del transportista y estar firmado por:

- el transportista o un agente designado por cuenta o en nombre del transportista, o
- el capitán o un agente designado por cuenta o en nombre del capitán.

Cualquier firma del transportista, capitán o agente debe estar identificada como la del transportista, capitán o agente.

Cualquier firma de un agente debe indicar si el agente ha firmado por cuenta o en nombre del transportista o por cuenta o en nombre del capitán.

ii. indicar que las mercancías han sido despachadas, tomadas para carga o embarcadas a bordo en el lugar establecido en el crédito, mediante:

- un texto preimpreso, o
- un sello o anotación que indique la fecha en que la mercancía ha sido despachada, tomada para carga o embarcada a bordo.

La fecha de emisión del documento de transporte será considerada como la fecha de despacho, toma para carga o embarque a bordo, así como la fecha de embarque. No obstante, si el documento de transporte indica, mediante sello o anotación, una fecha de despacho, toma para carga o embarque a bordo, dicha fecha será considerada como la fecha de embarque.

iii. indicar el lugar de despacho, toma para carga o embarque y el lugar de destino final estipulados en el crédito, incluso aunque:

a. el documento de transporte indique, además, un lugar diferente de despacho, toma para carga o embarque o lugar de destino final, o

b. el documento de transporte contenga la indicación “previsto” o una calificación similar en relación con el buque, puerto de carga o puerto de descarga.

iv. ser el único original del documento de transporte o, si ha sido emitido en más de un original, el juego completo indicado en el documento de transporte.

v. contener los términos y condiciones de transporte o hacer referencia a una fuente distinta que contenga los términos y condiciones de transporte (documento de transporte abreviado o con reverso en blanco).



El contenido de dichos términos y condiciones de transporte no será examinado.

vi. carecer de cualquier indicación de que está sujeto a un contrato de fletamento.

b. A los efectos de este artículo, se entiende por transbordo la descarga de un medio de transporte y carga en otro medio de transporte (se trate o no de distintos modos de transporte) durante el transporte desde el lugar de despacho, toma para carga o embarque hasta el lugar de destino final estipulados en el crédito.

c. i. El documento de transporte puede indicar que las mercancías serán o podrán ser transbordadas siempre que la totalidad del transporte esté cubierto por un único documento de transporte.

ii. El documento de transporte que indique que el transbordo se llevará o podrá llevarse a cabo es aceptable, aun cuando el crédito prohíba el transbordo.

Es conveniente referirse también al "Charter Party", quien interviene cuando el armador (dueño) pone el buque a disposición de quien se lo arrienda (fleta) bajo ciertas condiciones:

- No opera ruta e itinerario regular ("non-conference").
- NVOCS (non vessel owning carriers) usan Groupage / House B / L, operan en dos lugares de países distintos con una oficina o socio en el extranjero. Naviera emite B / L por contenedor completo (agrupa carga consolidada) y un Freight Forwarder (FF: transitario) es embarcador; el otro FF es consignatario; el FF emite su propia House B / L a cada exportador individual.

Una House B / L es aceptable sólo si el crédito documentario así lo estipula.

- "Voyage Charter".- Viaje único, a uno o más puertos. Armador provee tripulación y provisiones.
- "Time Charter".- Por período de tiempo (ídem).
- "Bare Boat Charter".- El embarcador opera, recluta personal y capitán, usualmente por varios años.

El artículo 22 de UCP 600 indica, para el conocimiento de embarque sujeto a contrato de fletamento, que:

a. Un conocimiento de embarque, cualquiera que sea su denominación, que contenga una indicación de que está sujeto a un contrato de fletamento (charter party) debe aparentemente:

i. estar firmado por:

- el capitán o un agente designado por cuenta o en nombre del capitán, o
- el propietario o un agente designado por cuenta o en nombre del propietario, o
- el fletador o un agente designado por cuenta o en nombre del fletador.

Cualquier firma del capitán, propietario, fletador o agente debe estar identificada como la del capitán, propietario, fletador o agente.

Cualquier firma de un agente debe indicar si el agente ha firmado por cuenta o en nombre del capitán, del propietario o del fletador.

Un agente que firme por cuenta o en nombre del propietario o fletador debe indicar el nombre del propietario o fletador.



ii. indicar que las mercancías han sido embarcadas a bordo de un buque designado en el puerto de carga establecido en el crédito mediante:

- un texto preimpreso, o
- una anotación de a bordo que indique la fecha en que la mercancía ha sido embarcada a bordo.

La fecha de emisión del conocimiento de embarque sujeto a contrato de fletamento será considerada como la fecha de embarque a menos que el conocimiento de embarque sujeto a contrato de fletamento contenga una anotación de a bordo que indique la fecha de embarque, en cuyo caso la fecha indicada en la anotación de a bordo será considerada como la fecha de embarque.

iii. indicar el embarque desde el puerto de carga hasta el puerto de descarga estipulados en el crédito. El puerto de descarga puede también aparecer como un conjunto de puertos o un área geográfica, según establezca el crédito.

iv. ser el único original del conocimiento de embarque sujeto a contrato de fletamento o, si ha sido emitido en más de un original, el juego completo indicado en el conocimiento de embarque sujeto a contrato de fletamento.

b. Los bancos no examinarán los contratos de fletamento, aun cuando los términos del crédito requieran su presentación.

Si el crédito documentario acepta FF B / L, ese puede firmar sin referir agente o transportista.

La "Federación Internacional de Asociaciones de Transitarios" (FIATA, en francés) ha emitido documentos reconocidos por la ICC y conformes con las Reglas UNCTAD / ICC.

Debe prestarse especial atención para diferenciar entre FCR, FCT (no válidos para la carta de crédito) y un FBL o

FWB (que sí son aceptables), ya que:

- FCR ("Forwarders Certificate of Receipt").- Es un recibo oficial que el transitario entrega al remitente y le responsabiliza de los bienes, de despacharlos al consignatario (o mantenerlos a su disposición) con base en instrucciones irrevocables, que sólo podrían alterarse exhibiendo FCR original, si el transitario estuviera en posibilidad de cumplirlo. Se emite en un solo original (no requerido para retiro del bien).
- FCT ("Forwarders Certificate of Transport").- Documento que obliga al transitario a entregar, al tenedor del FCT, los bienes en destino por medio del agente que el transitario designe, sin asumir responsabilidades el transportista y con base en instrucciones remitente. Es negociable vía endoso.
- FBL ("Negotiable FIATA Multimodal B / L").- Para uso por parte de OTM, también como B / L, le responsabiliza de concretar el transporte así como de los transportistas y terceras personas que involucre para entregar los bienes en su destino, contra su exhibición. Se puede limitar su negociabilidad (marcándolo así desde el inicio).
- FWB ("Non-negotiable FIATA Multimodal Transport Way Bill").- Para uso por parte de OTM, también como SWB, le obliga a concretar transporte así como de los transportistas y terceras personas que involucre para entregar los bienes en su destino, sin requerir su exhibición.

TRANSPORTE POR CARRETERA

CMR. A diferencia de los transportes previamente enunciados, no es viable para conectar continentes, y le aplica la Convención para los Contratos de Transporte Internacional de Mercancías por Carretera (CMR), de la ONU, emitida en 1956 en Ginebra.



El documento CMR prueba la existencia del contrato de transporte internacional por carretera y sirve de recibo al cargador, tras entregar la mercancía al transportista para su posterior transporte. NO es "documento of title", por lo cual no es endosable, ni negociable, ni pignorable. Se emite nominativo y sólo el consignatario puede recibir la carga en destino acordado.

El artículo 590, del Código de Comercio, (Título X; Cap. I Contrato Mercantil de Transporte Terrestre) obliga al porteador en México a:

- Recibir mercancía en tiempo y lugar convenidos.
- Empezar y concluir viaje en el plazo estipulado y precisamente por el camino que señale el contrato.
- Verificar viaje (sin término ajustado) en el más próximo.
- Cuidar y conservar mcía. desde recepción a entrega.
- Entregar mcía. al tenedor de la Carta de Porte o de la orden respectiva, en defecto de ella.
- Indemnizar por retardo auto-imputable y probar pérdida o avería no imputable.
- Cubrir al cargador o consignatario daños y perjuicios por culpa y/o incumplimiento.

A este documento también se le denomina "Road waybill" o "Road consignment note" y cuando el importe de los gastos se estipula como COD ("without recourse clause"), la mercancía se entrega sólo contra pago.

Debe contener una declaración del valor de los bienes así como instrucciones relativas a su seguro y el límite de tiempo acordado para concretar el viaje (según el

artículo 20 de la Convención CMR, la pérdida puede reclamarse a los 30 días de transcurrido dicho plazo, o a los 60 días si no existió plazo acordado).

Conviene preparar una lista de los documentos entregados al transportista y, en el momento del "pick up", cerciorarse que firmó el chofer.

Es muy importante lo expuesto al final de la página previa, pues en caso de reclamo es relevante la información (incluyendo reservas) contenida ahí.

Existe la posibilidad de indicar reservas, las cuales constituyen una manifestación, expresada en el CMR, de inconformidad con la mercancía recibida por el transportista terrestre por irregularidades en cantidad (menos de los bultos que se han declarado) o un embalaje en mal estado.

Al formular reservas el transportista queda exento de su responsabilidad ante posibles daños o falta de mercancía (consignatario también puede formularlas al recibir, si son evidentes, o hasta 7 días después si no eran manifestadas).

El consignatario puede obtener el bien del transportista en destino sin exhibir el CMR.

Este documento debe estar firmado, autenticado o mostrar sello u otra indicación de recibido por el transportista o por su agente y puede o no estar marcado como "original" (no siempre indica el número de originales emitidos).

El transportista, usualmente, no emite "CMR sucio" (más bien emite reservas) y la fecha de "embarque" será la de emisión, salvo cuando un sello precise su recepción (el Certificado de Recepción es habitual al utilizar grupaje).

Si indica que habrá o pudiera haber transbordos se permiten aún si L / C los prohíbe, siempre que estén amparados por un solo CMR y medio de transporte.



TRANSPORTE POR FERROCARRIL

La situación del transporte por carretera es similar a la del ferroviario, en cuanto a su alcance en el comercio internacional, mas está regido por la Convención Internacional de Berna de 1970.

A esta Carta de Porte también se le llama Talón o Guía Ferroviaria (RR B / L) y obliga a porteador a prestar servicio según las condiciones estipuladas en su cuerpo. No es "document of title", por tanto no debe emitirse "to order / of".

Debe incluir firma jefe de la estación, fecha expedición y sello de la oficina. El exportador debe enviarla (una copia al carbón es válida en L / C siempre que esté debidamente sellada) al consignatario para retiro de bienes en destino, contra su firma de conformidad. Si retiro lo hace apoderado, en la estación ferroviaria piden el endoso respectivo y acreditar la personalidad ante el jefe de la estación.

En México, la Ley Reglamentaria del Servicio Ferroviario es breve al referirse al transporte de carga ferroviario, pero señala (en su Cap. VIII, De las responsabilidades, Art. 51, la responsabilidad por pérdida o daño –desde que reciben la carga hasta que entregan a destinatario– excepto por:

- Vicios propios de los bienes o embalajes inadecuados.
- Deterioro o daño, total o parcial, por propia naturaleza de la carga, siempre que se haya cumplido con tiempo de entrega establecido.
- Cuando se transportan, a petición del remitente, en vehículos no idóneos (si por su naturaleza debe transportarse en otro vehículo).

- Cuando sean falsas las declaraciones o instrucciones del cargador; del consignatario o destinatario o del titular de la carta de porte, respecto del manejo de la carga.

UCP 600 incluye en un mismo artículo (el 21) lo concerniente tanto al transporte por carretera como al ferroviario –de hecho, en el mismo se incluye también el que se concreta por vías de navegación interior– con el siguiente alcance:

a. Un documento de transporte por carretera, por ferrocarril o por vías de navegación interior, cualquiera que sea su denominación, debe aparentemente:

i. indicar el nombre del transportista y:

- estar firmado por el transportista o un agente designado por cuenta o en nombre del transportista, o
- indicar la recepción de las mercancías mediante firma, sello o anotación del transportista o de un agente designado por cuenta o en nombre del transportista.

Cualquier firma, sello o anotación de recepción de la mercancía, del transportista o agente, debe estar identificada como la del transportista o agente.

Cualquier firma, sello o anotación de recepción de la mercancía de un agente debe indicar que el agente ha firmado por cuenta o en nombre del transportista.

Si el documento de transporte por ferrocarril no identifica al transportista, cualquier firma o sello de la compañía de ferrocarriles será aceptado como evidencia de que el documento ha sido firmado por el transportista.

ii. indicar la fecha de embarque o la fecha en que las mercancías han sido recibidas para embarque, despa-



cho o transporte en el lugar estipulado en el crédito. A menos que el documento de transporte contenga un sello de recepción fechado, una indicación de la fecha de recepción o una fecha de embarque, la fecha de emisión del documento de transporte será considerada como la fecha de embarque.

iii. indicar el lugar de embarque y el lugar de destino estipulados en el crédito.

b. i. El documento de transporte por carretera debe ser, en apariencia, el original para el consignador o embarcador, o no contener indicación alguna de para quién va destinado el documento.

ii. El documento de transporte por ferrocarril que indique "duplicado" será aceptado como original.

iii. El documento de transporte por ferrocarril o por vías de navegación interior será aceptado como original, contenga o no una indicación de original.

c. En ausencia de indicación en el documento de transporte sobre el número de originales emitidos, el número de originales presentado será considerado como constitutivo del juego completo.

d. A los efectos de este artículo, se entenderá por transbordo la descarga de un medio de transporte y carga en otro medio de transporte, dentro del mismo modo de transporte, durante el transporte desde el lugar de embarque, despacho o transporte hasta el lugar de destino estipulados en el crédito.

e. i. El documento de transporte por carretera, por ferrocarril o por vías de navegación interior puede indicar que las mercancías serán o podrán ser transbordadas siempre que la totalidad del transporte esté cubierto por un único documento de transporte.

ii. El documento de transporte por carretera, por ferrocarril o por vías de navegación interior que indique que el transbordo se llevará o podrá llevarse a cabo es aceptable, aun cuando el crédito prohíba el transbordo.

TRANSPORTE AÉREO

El primer vuelo precursor de los servicios de carga se concretó en EUA –para transportar correo en 1918– y en 1919 se realizó el primer transporte internacional de carga entre París y Londres.

Por este medio se movilizan, preferentemente, bienes sensibles a condiciones estacionales, a temperatura y de elevada densidad económica dada su velocidad para desplazarlos.

Le aplican la Convención de Varsovia, firmada en 1929 y complementada con el Protocolo de La Haya (1955), el Convenio Suplementario de Guadalajara (1961), El Protocolo de la ciudad de Guatemala (1971) y el Protocolo de Montreal (1975). La Convención de Montreal (1999) ha sido aceptada casi universalmente.

En este documento se acepta el código IATA que refiere, mediante acrónimos, a los aeropuertos del mundo (i.e. LHR = Heathrow) y para efectos de la carta de crédito no es discrepante que no se cite el nombre completo del mismo.

La fecha de emisión equivale a despacho (y no la fecha y N° de vuelo en "for carrier's use only"), salvo que la L / C requiera una fecha específica (ahí será la de anotación por separado).

Opera en forma similar a como lo hace un "through B / L", al transbordar de una aeronave a otra (entre aeropuertos origen y destino), e incluye ejemplares "for second / third carrier(s)". Los tres primeros dígitos en el N° del AWB identifican transportista.



Un AWB es nominativo (no "to order / of"); si éste es consignado al importador -y no al banco- aquel puede disponer del bien sin pagar la L / C pues no confiere titularidad (para efectos de exigir la exhibición del original a fin de retirar bienes).

Nuestra Ley de Aviación Civil, en su Cap. IX, Sección 1ª, Art. 55, señala que se entiende por contrato de transporte de carga el acuerdo entre concesionario o permisionario y embarcador por virtud del cual el primero se obliga frente al segundo, a trasladar sus mercancías de un punto de origen a otro de destino y entregarlas a su consignatario, contra el pago de un precio.

Debe constar en carta de porte o guía aérea que el concesionario o permisionario expedirá al embarcador al recibir las mercancías bajo su custodia, cuyo formato se sujetará a lo especificado en la norma oficial mexicana respectiva.

El embarcador será responsable de la exactitud de las declaraciones consignadas por él o sus representantes en la carta de porte o guía de carga aérea.

Para los servicios de transporte aéreo internacional, el contrato de transporte de carga se sujetará a lo dispuesto en los tratados y en esta Ley.

El artículo 56, por su parte, indica que el porteador tendrá derecho de retener la carga hasta en tanto se cubre el precio indicado por el transporte en la carta de porte o guía de carga aérea.

La "International Air Transport Association" (IATA) agrupa a la mayoría de los transportistas aéreos y ha estandarizado los procedimientos para el manejo interlineal del tráfico y para la aceptación de la Guía Aérea (AWB), aun cuando se requieran más líneas para que los bienes lleguen a su destino, y ha establecido sistemas uniformes de etiquetado, transferencias, cambios de ruta, rastreo y entrega mediante convenios interlineales.

El flete se calcula sobre el mayor entre el peso bruto del bien o su equivalente en volumen (factor peso / volumen: largo x ancho x alto, entre 6,000 cm³ = 1 Kg.).

Entre la terminología propia del AWB conviene conocer la siguiente:

- CHA: Costo por manejo en aeropuerto de origen.
- PUA: Por recoger mercancía en almacén vendedor.
- CODA: Por servicio cash on delivery.
- PKA: Por embalaje especial en aeropuerto de salida.
- FCC: Por pago de flete en destino (freight collect).
- RAC: Por transportar mercancías peligrosas.
- LAC: Por transportar animales vivos (live animals).
- ULD: Dispositivo unitario de carga (unit load device), paleta con red ULD-5; container ULD-8; igloo coraza.

Contiene instrucciones para aerolínea, indica ruta a seguir, descripción de la mercancía, cargos aplicables (por transporte y manejo); documenta el pago (por remitente o consignatario y ajustes entre líneas) de fletes, es contrato de transporte y prueba recepción de mercancía en buen estado por la línea y su entrega al consignatario (él firma copia).

Se emite en tres originales: Uno para el Carrier, otro para el Consignee y un tercero para el Consignor/Shipper, este sólo ejemplar satisface "full set" requerido en L / C.

La Carta de Instrucciones la elabora el exportador para su agente de carga y sirve como base para requisitar el AWB.



Para las expediciones aéreas, el "AWB" (del inglés de air waybill) es emitido por transportistas aéreos o transitarios, que actúan como agentes del transportista aéreo.

Los emitidos por consolidadores de carga se conocen como "HAWB" (del inglés house air waybill), mientras que los emitidos por las líneas aéreas son los "MAWB (del inglés master air waybill) y su número permite el rastreo para los exportadores. El primer FF emite "House AWB's" para c / u de sus clientes.

La documentación emitida por FF (incluidas las "House") debe sujetarlo a Convención Varsovia y si la L / C acepta HAWB; FF AWB o expresión similar, el FF puede firmar sin identificarse como transportista o su agente y no se requiere indicar el nombre del transportista.

En UCP 600, el artículo 23 detalla lo relacionado con el AWB de la siguiente forma:

a. Un documento de transporte aéreo, cualquiera que sea su denominación, debe aparentemente:

i. indicar el nombre del transportista y estar firmado por:

- el transportista, o
- un agente designado por cuenta o en nombre del transportista.

Cualquier firma del transportista o agente debe estar identificada como la del transportista o agente.

Cualquier firma de un agente debe indicar que el agente ha firmado por cuenta o en nombre del transportista.

ii. indicar que las mercancías han sido aceptadas para ser transportadas.

iii. indicar la fecha de emisión. Esta fecha será conside-

rada como la fecha de embarque a menos que el documento de transporte aéreo contenga una anotación específica de la fecha efectiva de embarque, en cuyo caso la fecha indicada en la anotación será considerada como la fecha de embarque.

Cualquier otra información que aparezca en el documento de transporte aéreo en relación con el número y la fecha de vuelo no será tomada en consideración a los efectos de determinar la fecha de embarque.

iv. indicar el aeropuerto de salida y el aeropuerto de destino estipulados en el crédito.

v. ser el original para el consignador o embarcador, aunque el crédito estipule un juego completo de originales.

vi. contener los términos y condiciones de transporte o hacer referencia a una fuente distinta que contenga los términos y condiciones de transporte. El contenido de dichos términos y condiciones de transporte no será examinado.

b. A los efectos de este artículo, se entenderá por transbordo la descarga de una aeronave y carga en otra aeronave durante el transporte desde el aeropuerto de salida hasta el aeropuerto de destino estipulados en el crédito.

c. i. El documento de transporte aéreo puede indicar que las mercancías serán o podrán ser transbordadas siempre que la totalidad del transporte esté cubierto por un único documento de transporte aéreo.

ii. Un documento de transporte aéreo que indique que el transbordo se llevará o podrá llevarse a cabo es aceptable, aun cuando el crédito prohíba el transbordo.

Para finalizar este documento, indico algunos aspectos recomendables para incluir como "check list" al mo-



mento de revisar documentos de transporte al amparo de créditos documentarios:

- No se presentó el juego completo.
- Documentos sucios.
- Faltan cláusulas (a bordo, flete pagado) o endoso.
- Charter party no autorizado en L / C.
- No evidencia flete pagado (si X se concretó CIF o CIP).
- Mercancía embarcada sobre cubierta.
- Lugares carga / descarga difieren contra L / C.
- No están firmados OK (capitán, agente, etc.)
- No coinciden (marcas, bultos) con otros documentos.
- No se autenticaron (sello o firma) alteraciones.
- No señala \$ flete o no concuerda con factura.
- Consignatario / parte a notificar difieren vs L / C.



REGLAS INCOTERMS® 2010



EMBA Marco Antonio Barradas Quiroz

Experto DOCDEX - ICC.

Experto certificado ICC en Reglas Incoterms 2010
y director Maestría en Negocios Internacionales.

Universidad Anáhuac

He organizado la información en este documento para que se puedan consultar, en su primera parte, aspectos específicos que sufrieron cambios importantes en las nuevas Reglas (guiándose fácilmente por los encabezados respectivos); en la segunda parte, para quienes requieran acceder sólo a los datos directamente relacionados con una Regla Incoterms® 2010 específica y al final detallo la correlación de las Reglas con las cartas de crédito.

Los aspectos cubiertos en primera instancia son:

- Generalidades de las Reglas Incoterms® 2010.
- Las dos nuevas Reglas (DAT y DAP).
- La nueva clasificación de los once Incoterms® 2010.
- Concepto de mercancía "a bordo" (aplicable en FOB, CFR y CIF).
- Contratación del medio de transporte (diferencias entre cada Regla).
- Pruebas de entrega y documentos de transporte (diferencias entre cada Regla).
- Seguro de la mercancía.
- Mercados únicos (enfoque a Tratados y zonas de libre comercio en las Reglas).
- Novedades especiales:
 - o Notas Orientativas.
 - o THC.
 - o Reglas modificadas.
 - o La "Introducción" en la Reglas.
 - o Procedimientos electrónicos.
 - o Transferencia de la propiedad.
 - o Correlación con el contrato de compraventa.
 - o Definición de términos.
- Seguridad (reconocimiento de diversas iniciativas y ejemplo C-TPAT).
- Medios electrónicos.
- Aduanas (cuándo compete al vendedor, y cuándo al comprador, el despacho).
- Obligaciones del vendedor y del comprador.

En la segunda parte incluyo los aspectos más relevantes de cada Regla Incoterms® 2010, presentando primero (conforme a la nueva clasificación) los utilizables con cualquier medio de transporte: EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP y DDP) y luego los que sólo deben usarse cuando la mercancía se transporta por vía marítima o por vías de navegación interior (FAS, FOB, CFR y CIF), siendo importante revisar el recuadro de la página N° 13 para facilitar la comprensión de los textos inherentes.

GENERALIDADES

La Cámara Internacional de Comercio (ICC, por sus siglas en inglés), continuando con la tradición de proveer a la comunidad global de importadores y exportadores con las herramientas más actualizadas del comercio internacional, lanzó –el 16 de septiembre de 2010 y para entrar en vigor a partir del 1° de enero de 2011– la nueva versión de las Reglas Incoterms® 2010, Publicación N° 715, con objeto de seguir siendo utilizadas en un sinnúmero de transacciones comerciales alrededor del mundo y ahora también en las transacciones puramente domésticas.

El nombre de estas Reglas abrevia la frase "**I**nternational **C**ommercial **T**ERMS" y fueron creadas en 1936 (luego revisadas en 1953, 1967, 1980, 1990 y en el 2000) por la ICC con el fin de ayudar a los comerciantes a evitar malentendidos, dejando en claro la información sobre obligaciones, costos y riesgos tanto de compradores como de vendedores en la entrega de bienes.

Las reglas Incoterms® 2010 se elaboraron tomando en consideración los acontecimientos más relevantes en el mundo del comercio global, desde la última revisión en el año 2000, y de la intensa labor de especialistas de todo el mundo derivó la reducción de las trece Reglas que existían en la versión 2000 a las **ONCE** que integran la versión en vigor.





En las nuevas Reglas ya no fue necesario conservar DAF (Delivered At Frontier); DES (Delivered Ex Ship); DEQ (Delivered Ex Quay) ni DDU (Delivered Duty Unpaid) pues, como se explica más adelante en este documento, fueron apropiadamente sustituidas por DAT (Delivered At Terminal) y DAP (Delivered At Place).

En la Publicación N° 715 de la ICC se profundiza en los aspectos relacionados con las zonas francas y las comunicaciones electrónicas, ya reconocidos en los Incoterms 2000, además de incorporar nuevos textos útiles para incorporar los relativos al incremento en la seguridad durante el paso de mercancías por las aduanas y los trascendentes cambios en diversas prácticas de transporte.

Así mismo, por primera vez en la historia de estas Reglas se hace énfasis en la conveniencia de neutralizar el género en su redacción y en la conveniencia de aplicarlas también a la compraventa doméstica.

DOS NUEVAS REGLAS

En las nuevas Incoterms® (DAT y DAP) la entrega de la mercancía se perfecciona en un punto de destino previamente acordado.

En DAT la mercancía es descargada del vehículo de llegada, pudiendo ahora ser éste cualquier medio de transporte (para una función similar se empleaba antes el Incoterm DEQ, pero ese únicamente aplicaba a la transportación por mar).



Por su parte, en DAP la responsabilidad del vendedor implica llegar a destino con los bienes listos para ser descargados, pero sin incurrir en los costos y riesgos correspondientes a la descarga (función que desempeñaban los Incoterms DAF, DES, y DDU).



LA NUEVA CLASIFICACIÓN

Para facilitar su uso y evitar errores frecuentes (como el empleo de un Incoterm que sólo aplicaba cuando la carga era trasladada por mar –i.e., FOB– en medios de transporte diferentes al marítimo resultando, por ejemplo, en un ¡FOB avión!), las Incoterms® 2010 se clasifican ahora en dos categorías:

- Reglas para cualquier medio o medios de transporte:

EXW	EX WORKS
FCA	FREE CARRIER
CPT	CARRIAGE PAID TO
CIP	CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO

DAT	DELIVERED AT TERMINAL
DAP	DELIVERED AT PLACE
DDP	DELIVERED DUTY PLACE

- Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores:

FAS	FREE ALONGSIDE SHIP
FOB	FREE ON BOARD
CFR	COST AND FREIGHT
CIF	COST INSURANCE AND FREIGHT

MERCANCÍA “A BORDO”

Resulta relevante considerar que, a diferencia de lo que los textos para FOB, CFR y CIF señalaban en los Incoterms 2000 como obligación del vendedor (en A5, “Transmisión de riesgos: ... correr con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque.”), en las Incoterms® 2010 los riesgos se transmiten sólo hasta que la mercancía está “a bordo” del buque.



Tome en cuenta que en transacciones de compraventa es necesario cumplir tanto con la parte documental como con la entrega física de los bienes, al razonar sobre este nuevo aspecto.

Resulta relevante considerar que, a diferencia de lo que los textos para FOB, CFR y CIF señalaban en los Incoterms 2000 como obligación del vendedor (en A5, “Transmisión de riesgos: ... correr con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que haya **sobrepasado la borda del buque** en el puerto de embarque.”), en las Incoterms® 2010 los riesgos se transmiten sólo hasta que la mercancía está “**a bordo**” del buque.

Tome en cuenta que en transacciones de compraventa es necesario cumplir tanto con la parte documental como con la entrega física de los bienes, al razonar sobre este nuevo aspecto.



CONTRATACIÓN DEL TRANSPORTE

La importancia de quién, entre vendedor y comprador, contrata el transporte ha propiciado que en la nueva versión se enfatizen las siguientes características:

- Cuando el transporte es contratado por el comprador:

EXW.- La entrega se perfecciona en las instalaciones del vendedor, sin cargar en el medio de transporte que recibe la mercancía (adicionalmente, se menciona en la Publicación 715 que esta Regla es óptima para la compraventa doméstica).

FCA.- Si la entrega se concreta en instalaciones del vendedor, éste debe responsabilizarse de todo costo y riesgo inherente a la carga en el medio de transporte que recibe los bienes.

Si debe llevarlos a las instalaciones del transportista, o a otro lugar (por ejemplo, porque dicho transportista no ofrece recoger la carga a domicilio), el vendedor no incurrirá en costos y riesgos de descargarla en dicho sitio.

FAS.- El vendedor perfecciona su entrega en un puerto de salida cuando ha hecho lo necesario para que la carga quede ubicada a un costado del buque.

FOB.- El vendedor concreta su entrega cuando, como se señaló en el párrafo final de la página previa, la mercancía se encuentra a bordo del buque en el puerto de salida.

Esta Regla Incoterms® 2010 recomienda ahora que no se use cuando la mercancía viaja en contenedores, Ro-Ro o LASH, ya que el transportista formaliza la recepción de esos antes de que se encuentren a bordo del buque y el vendedor estaría por ello reteniendo riesgos innecesarios (en tal caso la Regla apropiada sería FCA, aplican-

do usualmente lo descrito en el segundo párrafo arriba redactado).



- Cuando el transporte es contratado por el vendedor:

CPT.- Entregando en terminal de carga de salida.

CIP.- Si, además, el vendedor ha de contratar el seguro contra daño o pérdida de los bienes.

CFR o CIF.- Similar a los dos previos (con o sin seguro, en su caso) pero sólo aplicables a transporte por vía marítima y carga no contenedorizada, siguiendo lo ya referido en el segundo párrafo de FOB.

DAT.- Entregando en terminal de carga de llegada (con la descarga incluida).

DAP.- Con entrega en el lugar de destino y lista para su descarga. (la Publicación 715 también señala que esta Regla es óptima para la compraventa doméstica).

DDP.- También con entrega en destino pero, además, incluyendo todos los derechos, aranceles e impuestos de ese país.



PRUEBAS DE ENTREGA Y DOCUMENTOS DE TRANSPORTE

En las Incoterms® 2010 se reconoce que, tras de la recepción de la carga por parte del transportista, las partes pueden requerir solamente pruebas documentales y, en otros casos, documentos de transporte propiamente dichos.

• Pruebas de entrega

En compraventas acordadas con EXW, en las cuales el transportista contratado por el comprador acude a las instalaciones del vendedor a recoger la mercancía, suele no existir interés alguno en el que el vendedor tramite un documento de transporte y, por ello, la nueva Regla indica que es solamente dicho comprador quien tiene la obligación de proporcionar al vendedor la evidencia documental de haber recibido tal entrega.

Por su parte, al operar con FCA, FAS o FOB, el vendedor debe proporcionar al comprador solamente la prueba usual de haber concretado la entrega de los bienes al transportista y no necesariamente el documento de transporte que, resulta lógico, entregaría el transportista al comprador que lo contrató.

La respectiva entrega podrá suceder, en FCA, sea en las instalaciones del vendedor; en las del transportista o en el lugar previamente acordado para ello y en FAS o FOB en el puerto de salida correspondiente.

No obstante, si el comprador requiere que el vendedor gestione la obtención del documento de transporte inherente (por ejemplo, porque se acuerde que dicho documento forme parte de los que se deben exhibir al amparo de un crédito documentario), deberá solicitar al vendedor que le ayude a obtenerlo, siendo todos los riesgos y costos correspondientes a cargo de dicho comprador.

• Documentos de transporte

Las nuevas Reglas sólo hacen referencia expresa a documentos de transporte para los casos de CPT, CIP, CFR y CIF, indicando que si es costumbre, o a solicitud del comprador, el vendedor debe (a cargo del vendedor) ayudarle a obtener el documento de transporte usual que cubra la mercancía contratada.

Adicionalmente, se indica que el documento de transporte debe estar fechado dentro de período acordado para el embarque; permitir al comprador reclamarla al transportista en destino y venderla en tránsito (sea mediante endoso o aviso al transportista) así como que se debe presentar el juego completo cuando se trate de documento negociable y haya varios originales.

SEGURO DE LA MERCANCÍA

Los riesgos de daño o pérdida de la mercancía, durante el traslado desde las instalaciones del vendedor a las del comprador, están siempre latentes con total independencia de las Incoterms® 2010 que acuerden utilizar las partes.

No obstante, solamente CIP y CIF incluyen referencia expresa al seguro, lo cual NO implica que las partes lo omitan, sino que las Reglas no lo abordan en las demás (la cobertura del transportista, según su contrato, puede estar sujeta a La Haya / Visby: DEG 667.00 por unidad o DEG 2 por kilo bruto; COGSA: USD 500.00 por paquete; Montreal: DEG 17.00 por Kg. o Varsovia: USD 20.00 por Kg.).

Ahora toman en cuenta las Cláusulas de Carga del Instituto (Institute Cargo Clauses), con base en su actualización al 2009 y en los apartados A3 / B3 de las Reglas se precisa la obligación del vendedor para proporcionar la información requerida por el comprador (con cargo a este último y siempre que él facilite datos inherentes) para que obtenga, de existir ese, cualquier seguro adicional.



La cobertura mínima debe contratarla el vendedor por el precio del contrato más un 10% (110%), en la divisa de dicho contrato y desde el punto de entrega acordado hasta, al menos, el lugar de destino pactado; debiendo el vendedor proporcionar al comprador la póliza u otra evidencia de la cobertura de conformidad con las Cláusulas (C) del referido Instituto, que amparan pérdida o daño atribuible¹ / causado² por:

- ¹ Incendio o explosión.
- ¹ Que el buque o embarcación vare, encalle, se hunda o zozobre.
- ^{1*} Volcamiento o descarrilamiento del medio de transporte terrestre.
- ¹ Colisión o contacto del buque, embarcación o medio de transporte con cualquier otro objeto externo o material que no sea agua.
- ¹ Descarga de los bienes en un puerto de refugio.
- ² Sacrificio por avería gruesa y echazón.

Las Cláusulas (C) excluyen daño o destrucción deliberadamente causadas así como la piratería.

MERCADOS ÚNICOS

Cuando se creó la primera versión de los Incoterms, existía un marcado interés para establecer medidas tendientes a controlar el paso de mercancías (y también de personas) entre un país y otro, pero con el tiempo esa intención ha disminuido en ciertas zonas geográficas y hoy existen diversos mercados donde las formalidades fronterizas son mucho menos significativas (como ejemplo, en la Unión Europea o entre países que han suscrito Tratados y Acuerdos Comerciales).

Eso se reconoce ahora en las Incoterms® 2010, al igual que el hecho de su aplicación también para transacciones de compraventa nacionales, estipulando con claridad la obligación de cumplir con las formalidades de

exportación e importación (es decir, los despachos aduanales respectivos) sólo cuando resulten aplicables.

Así, el texto inherente incluido en las Reglas en las que compete al vendedor responsabilizarse de los despachos aduanales señala: *“Cuando sea aplicable, vendedor debe obtener a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación [en su caso, también para la importación] de la mercancía, y para su transporte a través de cualquier país antes de la entrega.”*

Se anticipa un uso cada vez mayor para transacciones domésticas en países con amplia extensión territorial y, particularmente en los Estados Unidos, a pesar de que los RAFTD (Revised American Foreign Trade Definitions) se crearon en ese país en 1919, pero su última revisión fue en 1941 y se derogaron en 1985, y aún exista quien hoy los use.

Dichas “Definiciones” son 6: Ex (lugar de origen); FOB (cualquier transporte, en salida o llegada); FAS; C&F; CIF; ExDock y presentan variaciones en lugar y gastos contra las Reglas Incoterms.

Los problemas derivados de las imprecisiones en esas Definiciones, así como el hecho de que los “Términos de Embarque y Entrega”, contemplados en el Art. 2 del Código Comercial Uniforme de los EUA, secciones 2-319 a 2-324 (FOB, FAS, CIF, C&F o CF, DES, Formato del B / L y “No arrival, No sale”) se eliminaron, el 19 de febrero de 2004, por ser inconsistentes con el uso moderno –en la revisión del *American Law Institute* y la *National Conference of Commissioners on Uniform State Laws*– sustenta la disposición existente para sustituirlos ahora por las Reglas Incoterms® 2010.

NOVEDADES ESPECIALES

Las nuevas Reglas sustituyen los preámbulos por Notas Orientativas que explican lo fundamental de las Incoter-



ms® 2010: Cuando usar cada una, cuando se transfiere el riesgo y como se distribuyen costos; mas dichos textos NO forman parte, propiamente, de esas.

Por otra parte, existen textos específicos para referirse al "Manejo en Terminal" de la mercancía, aclarando que en CPT, CIP, CFR, CIF, DAT, DAP y DDP el flete lo paga el vendedor, pero quien lo salda es el comprador (pues habitualmente el precio que él oferta incluye dicho flete).

Así, se reconoce que cuando los gastos de transporte incluyen ya los THC (*Terminal Handling Charges*) se han presentado situaciones en las cuales el transportista u operador de terminal intentan cargarlos al comprador y, para evitar que se paguen dos veces, ahora se cita en A6 (como obligación del vendedor) y en B6 (cuando la obligación recae en el comprador): *"los costes de cargar la mercancía y cualquier gasto de descarga en el lugar de destino que fuera por cuenta del vendedor según el contrato de transporte"* o *"los costes de descarga, salvo que dichos costes fueran a cuenta del vendedor según el contrato de transporte"*.

En la práctica sucede, por ejemplo, que un vendedor pacta "EXW loaded", en vez de FCA, pues no desea hacerse cargo del despacho de exportación.

Algo similar sucede en ventas DDP, cuando el vendedor razona que no tiene sentido responsabilizarse de pagar un IVA, en el país de destino, que no podrá compensar o deducir en su propio país (y negocia entonces ventas "DDP, no VAT") o si en vez de sólo preocuparse por que la mercancía esté a bordo de un buque ha pactado hacerse cargo de la estiba correspondiente (mediante "FOB stowed").

Las Reglas reconocen lo expuesto en los dos párrafos previos y no prohíben a las partes modificarlas de acuerdo a sus intereses pero se recomienda dejar extremadamente claro en el contrato el efecto deseado (si se

afecta reparto de costos, debería estipularse claramente si varía también el punto en el que se transfiere el riesgo del vendedor al comprador).

Conviene hacer notar, en este documento de apoyo al Diplomado, que los textos incluidos en la "Introducción" de la Publicación 715 proporcionan información general bastante útil, pero que esos tampoco forman parte de las Reglas y que, como en la versión 2000, en las Reglas Incoterms® 2010 se presentan acaradas las obligaciones de vendedor [columna A] y comprador [columna B], pudiendo llevarlas a cabo ellos personalmente o, sujeto a términos del contrato o al Derecho aplicable, mediante transportista, transitario o un tercero designado por ellos para propósito específico.

De igual forma, considerar que los documentos referidos en A1-A10 / B1-B10 pueden ser registros o procedimientos electrónico equivalentes si así se acuerda entre las partes o si eso es lo habitual.

En las Incoterms® 2010 se define la transferencia de riesgos por daño o la pérdida de la mercancía y quien debe cubrir los costos hasta el lugar convenido para la entrega de los bienes, pero la transferencia de la propiedad de esos NO es materia de las Incoterms®, por lo cual se debe prever en la cláusula correspondiente del contrato de compraventa (según la Convención de Naciones Unidas para Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías o el modelo de contrato acordado) lo conducente.

De hecho, existen varias cláusulas en un contrato de compraventa internacional de mercancías directamente vinculadas a la Regla Incoterms® que se seleccione, como es el caso de la cláusula para describir la mercancía; el precio y condiciones pactadas por ella; los plazos y condiciones de su entrega; las particularidades de su inspección y las especificaciones para precisar donde y cuando se transmiten los riesgos así como la legislación y otras Reglas aplicables al contrato.



Otra novedad en las Reglas Incoterms® 2010 se relaciona con la existencia de términos cuya definición, para efectos de las Reglas, contempla:

Transportista.- Parte con quien se contrata el transporte.

Trámites aduaneros.- Requisitos a satisfacer para cumplir cualquier regulación aduanera aplicable (documentos, seguridad, información, inspección).

Entrega.- Dónde se transfiere riesgo de pérdida o daños mercancía.

Documento de entrega.- Documento para probar la entrega, según se señale en A8 (pudiendo tratarse de un documento de transporte o de un registro electrónico) y considerando –como ya se mencionó antes– que en EXW, FCA, FAS y FOB puede ser un simple recibo de recepción de la carga emitido por el transportista pero que también puede funcionar como parte del mecanismo de pago.

Registro o procedimiento electrónico.- Conjunto de información constituido por uno o más mensajes electrónicos (cuando sea aplicable, funcionalmente equivalente al documento en papel).

Embalaje.- Aclarando que para las Reglas es aplicable tanto el de las mercancías, para cumplir con los requisitos del contrato compraventa como la interpretación que vincula este concepto a su enfoque para que estén en condiciones de ser transportadas, pero NO la definición que incluye la estiba de la mercancía embalada dentro de un contenedor u otros medios de transporte (dado que esta última deben ocuparse las partes en el contrato de compraventa).

SEGURIDAD

Existe una acrecentada preocupación sobre la seguridad en la circulación de las mercancías, que requiere verificar

que no representan una amenaza para la vida o la propiedad por motivos distintos de su propia naturaleza.

En consecuencia, las Reglas Incoterms® 2010 han impuesto obligaciones a las empresas compradoras y vendedoras en lo relativo a obtener, o prestar ayuda en la obtención, de acreditaciones relacionadas con la seguridad, tales como la información sobre la cadena de custodia, en los artículos A2/B2 y A10/B10 de varias Reglas.

El alcance de estas obligaciones varía en función de las iniciativas que las partes acuerden aplicar.

Por ejemplo, si se opta por cumplir con los lineamientos del C-TPAT (Customs-Trade Partnership Against Terrorism) en ventas a los Estados Unidos, las partes deberán observar, como mínimo, la versión simplificada a cinco pasos en su cadena de suministros y:

1. Mapear el flujo de la carga e identificar a los socios de negocio (contratados directa o indirectamente).
2. Evaluar toda posible amenaza: Terrorismo, contrabando (tanto de bienes como de personas) y las condiciones prevalecientes en la región / país que las potencien.
3. Evaluar vulnerabilidad (seguridad: personal, de procedimientos y física, así como en tecnologías de la información y en los contenedores; en la educación y en capacitación del personal involucrado).
4. Preparar plan de acción.
5. Documentar cómo se evalúa el riesgo.

MEDIOS ELECTRÓNICOS

Como ya se había señalado, cualquier documento al que se haga referencia en las Reglas puede ser un *documento* o *procedimiento electrónico* equivalente si así se acuerda entre las partes o si eso es lo habitual, mas conviene enfatizar que las nuevas Reglas, a fin de facilitar su apli-



cación considerando la evolución de nuevos procedimientos electrónicos durante su vigencia, definen a tales documentos o procedimientos como el *Conjunto de información constituido por uno o más mensajes electrónicos y, cuando sea aplicable, que sea equivalente funcionalmente al correspondiente documento en papel.*

ADUANAS

En el caso de EXW, es el comprador quien se debe responsabilizar tanto del despacho de exportación como del de importación.

El vendedor sólo está obligado a proporcionar la ayuda que pueda requerir el comprador para efectuar la exportación. En consecuencia, es muy recomendable que el comprador no utilice EXW si no puede concretar el despacho de exportación, ni directa ni indirectamente.

Debe también tomarse en consideración que el comprador tiene únicamente una obligación limitada de proporcionar al vendedor la información relacionada con la exportación de la mercancía pero que, sin embargo, el vendedor puede necesitarla, por ejemplo, con finalidades fiscales o informativas.

La situación al utilizar FCA, FAS, FOB, CPT, CIP, CFR, CIF, DAT o DDP responsabiliza al vendedor por los despachos aduanales de exportación y al comprador por los despachos correspondientes a la importación.

Finalmente, en el caso de DDP, el vendedor es responsable de ambos despachos aduanales (de exportación e importación), por lo cual se recomienda no utilizar DDP si el vendedor no puede, directa o indirectamente, conseguir el despacho de importación.

Si las partes desean que el comprador corra con todos los riesgos y costos del despacho de importación, resulta mejor utilizar DAP.

Esta Regla también señala que el IVA o cualquier otro impuesto pagadero a la importación son por cuenta del vendedor, a menos que expresamente se acuerde de otro modo en el contrato de compraventa.

VENDEDOR	COMPRADOR
A1.- Suministro de mercancía conforme al contrato ... y documentos).	B1.- Pago del precio (NO precisa forma de pago).
A2.- Licencias autorizaciones, seguridad y formalidades.	B2.- Licencias, autorizaciones, seguridad y formalidades.
A3.- Contratos de transporte y seguro (reubica de A10).	B3.- Contratos de transporte y seguro (reubica de A10).
A4.- Entrega.	B4.- Recepción de la entrega.
A5.- Transmisión de riesgos.	B5.- Transmisión de riesgos.
A6.- Reparto de costos.	B6.- Reparto de costos.
A7.- Notificaciones al comprador.	B7.- Notificaciones al vendedor.
A8.- Documento de entrega.	B8.- Prueba de la entrega.
A9.- Comprobación, empaque, marcado.	B9.- Inspección de la mercancía; no si PSI por Aut. X (- EXW) (antes en Introducción 16).
A10.- Ayuda con información y costos relacionados.	B10.- Ayuda con información y costos relacionados.

Los textos en negritas, en los recuadros previos, permiten identificar fácilmente los cambios contra la versión 2000, ya que en A1 se observa ahora que se han incorporado referencias a "documentos" (los referidos en el contrato de compraventa, como pudieran ser una factura, el documento de transporte o algún certificado) que las partes hayan acordado integrar en la transacción.

Tanto en A2 como en B2 se adiciona la mención expresa a los aspectos relacionados con la seguridad que las partes deberán cumplir, según competa a cada quien, mientras que en el inciso "B" de A3 y B3 se incorporaron



ya todas las particularidades relativas al seguro y se sustituyeron los términos "aviso" por notificaciones (en A7 y B7), "documento" (en A8) y la referencia a las ayudas con información y costos relacionados que una parte solicite a la otra.

Como señalé al inicio de este documento, a partir de esta página se pueden consultar las particularidades **básicas** inherentes a cada uno de los once Incoterms® 2010.

No obstante, recomiendo ampliamente –para profundizar en los contenidos correspondientes– que se analicen con detalle tanto los textos de la Publicación 715 de la ICC como los de la Guía sobre los Incoterms® 2010 (Publicación 720).

En las siguientes páginas encontrarán, en primera instancia, mis comentarios generales sobre los aspectos prácticos de cada Regla e inmediatamente después la síntesis de los contenidos de la Publicación 715.

REGLAS PARA CUALQUIER MODO O MODOS DE TRANSPORTE

EXW

Comentario: Al pactar el uso de esta Regla, el comprador es quien se responsabiliza de todos los riesgos y costos inherentes a la mercancía y de pasar por ella –o instruir al transportista que haya contratado a hacerlo– a las instalaciones del vendedor, sean esas una fábrica, bodega, almacén o inclusive algún recinto arrendado por el vendedor (y con el incremento en outsourcing, es conveniente acotar que las llamadas "seller premises" pueden, inclusive, localizarse en un país distinto al de residencia del vendedor).

Como se lee más adelante, esta Regla no indica obligación para el vendedor, ni para el comprador, en lo relativo a contratar transporte ni seguro contra daño o pérdida de la mercancía.

Dado que es una Regla recomendable aplicable en transacciones domésticas, se entiende mejor lo referido en el párrafo previo cuando el comprador utiliza su propio transporte para pasar por la mercancía y vale aclarar que, a pesar de la recomendación, también se usa en compraventa internacional.

En forma similar, aunque la lógica indica que –en caso de contratar el flete con otra empresa– el comprador pudiera tener interés en asegurarla, habrá quien decida no hacerlo al sentirse suficientemente amparado con la cobertura ofrecida por el transportista aunque, como se señala en el apartado correspondiente al tema del seguro en páginas previas, debe considerarse que esa cobertura puede ser inapropiada para ciertos bienes al existir límites en los montos a pagar con base en las reglas de transporte internacional correspondientes.

NOTA ORIENTATIVA

Se recomienda insertar, después del acrónimo, el lugar de entrega designado seguido de las palabras Incoterms® 2010 y se especifica que puede usarse con todo modo(s) de transporte así como que ésta resulta adecuada para transacciones de compraventa nacional.

La entrega se concreta, por parte del vendedor, sin cargarla al vehículo que pase por ella y sin su responsabilidad en cuanto a los despachos aduanales.

Todo costo y riesgo se transfiere, del vendedor al comprador, en el lugar designado por lo cual se recomienda precisar, además, un punto específico en dicho lugar (en vez de sólo indicar "EXW México, D.F.", como ha sido costumbre hacerlo, resulta mejor señalar: "EXW, puerta oriente de la bodega N° 3, Av. Exportadores N° 123, México, D.F.).

Esta Regla representa la mínima obligación para el vendedor por lo que, en caso de que él acuerde cargar la



mercancía en el medio de transporte que la recolecte sería mejor pactar FCA (considerando que entonces él deberá responsabilizarse de los trámites correspondientes al despacho aduanal de exportación).

El vendedor sólo está obligado a prestar la ayuda que pueda requerir el comprador para concretar la exportación (por lo cual no es recomendable contratar al amparo de esta Regla si, directa o indirectamente, el comprador no puede hacerse cargo del despacho aduanal de exportación).

Por su parte, el vendedor debe considerar que su comprador solamente tiene una obligación limitada de asistirlo y que el pudiera verse imposibilitado para cumplir con posibles requerimientos fiscales e informativos en su país.

A / B 1

El vendedor ha de suministrar la mercancía, la factura comercial y cualquier otra prueba de conformidad con el contrato de compraventa y el comprador debe pagar el precio correspondiente según lo ahí dispuesto.

A / B 2

A petición, riesgo y expensas del comprador, el vendedor sólo le ayuda a obtener, cuando eso aplique, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial necesaria para exportar la mercancía.

Compete al comprador –cuando aplique– obtener, a su propio riesgo y expensas, las licencias de exportación e importación u otras autorizaciones oficiales necesarias y llevar a cabo los trámites aduaneros para exportar la mercancía.

A / B 3

En estos apartados se indica que no existe obligación para ninguna de las partes (vendedor o comprador) re-

lacionada con el transporte y seguro de la mercancía, pero que –a petición, riesgos y expensas del comprador– el vendedor debe proporcionarle la información necesaria para que asegure la mercancía.

A / B 4

Es obligación del vendedor poner la mercancía a disposición del comprador en un punto específico acordado (si lo hay), en el lugar de entrega designado (sin cargar en el vehículo recolector).

Si no se acordó un punto específico y hay varios, el vendedor podrá entregar la mercancía en el que más le convenga, en la fecha o dentro del plazo acordado.

Por lo expuesto, el comprador queda obligado a hacerse cargo de los bienes al haber cumplido el vendedor con la entrega conforme a lo señalado en los dos párrafos previos y, además, con lo que más adelante se señala en A7.

A / B 5

Compete al vendedor soportar toda pérdida o daño de los bienes hasta que los entrega conforme a A4 (excepto por las circunstancias descritas en seguida) en tanto que el comprador debe soportar toda pérdida o daño de los bienes, desde que se le hayan entregado conforme a A4.

Si el comprador no notifica de acuerdo con lo que se señala en B7, corre con todos los riesgos de pérdida o daño a la mercancía –desde la fecha pactada o el vencimiento del plazo acordado– siempre que el bien haya sido identificado claramente como el contratado.

A / B 6

Sujeto a lo indicado en B6, el vendedor debe pagar todo costo relativo al bien hasta que lo entrega de conformidad con A4.



Por su parte, el comprador paga todo costo relativo al bien desde que se lo entregan, según A4, y los costos adicionales por no hacerse cargo de la mercancía una vez que ha sido puesta a su disposición.

De igual forma, el comprador asume los costos derivados de no realizar las notificaciones referidas en B7, siempre que el bien haya sido identificado como el contratado, además de los derechos, impuestos y demás gastos y costos de trámites aduaneros pagaderos en la exportación.

Finalmente, el comprador debe reembolsar al vendedor todos los costos y gastos derivados de la ayuda brindada conforme a lo descrito en A2.

A / B 7

El vendedor debe proporcionar al comprador cualquier notificación necesaria para permitir que el comprador se haga cargo de la mercancía.

Cuando el comprador tiene derecho a determinar tanto una fecha, dentro del plazo acordado para la entrega, como un punto específico para hacerse cargo de la mercancía en el lugar designado, debe notificarlos al vendedor.

A / B 8

No hay obligación alguna para el vendedor relacionada con el documento de entrega de los bienes.

En consecuencia, es el comprador quien debe proporcionar al vendedor la prueba adecuada de haberse hecho cargo de la mercancía.

A / B 9

El vendedor paga los costos de verificación (calidad, medida, peso, recuento) necesaria para entregar la carga al comprador según A4, así como los del embalaje –a menos que se usual, para ese tipo de comercio en

particular, suministrarlos sin ese– afín al medio de transporte (y que se le haya hecho conocer antes de concluir el contrato de compraventa), que ha de ser marcado adecuadamente.

El pago de los costos de toda inspección obligatoria previa al embarque, (aún la ordenada por autoridades del país de exportación) compete al comprador.

A / B 10

Cuando sea aplicable, el vendedor debe proporcionar o prestar ayuda al comprador, a petición, riesgos y expensas de éste último, para obtener cualquier documento e información, incluyendo la relacionada con la seguridad, que necesite aquel para exportar y/o importar la mercancía y/o para su transporte al destino final.

FCA

Comentario: Con base en esta Regla es el comprador quien debe contratar el transporte –internacional o doméstico, en función del destino de las mercancías– y es posible que pague por servicios que incluyan la recogida de los bienes en las instalaciones del vendedor (aplicando al concepto “seller premises” ya señalado en mi comentario para EXW) o que encomiende a un tercero para recogerla.

En ambos supuestos, el vendedor debe cargar la mercancía a bordo del vehículo recolector y pagar todos los riesgos y costos inherentes a dicha maniobra (por ejemplo, en caso de tener que rentar un montacargas para hacerlo o el del costo de la mano de obra necesaria para ello).

No obstante, si se acuerda que el vendedor entregue la carga en algún otro lugar (usualmente una terminal de carga en la cual el transportista la recibe, por ejemplo, en un aeropuerto, puerto marítimo, central ferroviaria o terrestre), será su responsabilidad trasladarlas hasta el lugar designado y –al llegar ahí– tenerlas listas para su des-



carga, la cual es responsabilidad del comprador, quien suele concretarla por medio del referido transportista, ya que el comprador se hace cargo de todo movimiento posterior para hacerla llegar a su destino.

Conviene considerar, para lo descrito en el párrafo previo, que el lugar para concretar la entrega puede ubicarse en una ciudad (o país) distinto al del vendedor (y tal vez con distintos puntos donde hacerlo: por ejemplo, T1 o T2 en un aeropuerto) y que –aún cuando la Regla no indica nada al respecto, por lo ya señalado en la primera parte de este documento, en el apartado correspondiente al seguro– sería prudente que el vendedor asegure apropiadamente su mercancía contra posible daño o robo durante la travesía hasta dicho lugar.

Resulta evidente que al amparo de esta Regla conviene al vendedor cerciorarse de contar con el documento de toma a cargo que, en su oportunidad, emite el transportista y, mejor aún, que exista un certificado evidenciando que la entrega se perfeccionó en tiempo y forma en el lugar y punto específico acordados.

NOTA ORIENTATIVA

Se recomienda insertar, después del acrónimo, el lugar de entrega designado seguido de las palabras Incoterms® 2010 y se especifica que puede usarse con todo modo(s) de transporte.

La entrega se concreta, por parte del vendedor, al poner los bienes a disposición del comprador, o de la persona designada por este último, sea en las instalaciones del vendedor o en otro lugar designado.

La transferencia de los costos y riesgos se perfecciona precisamente en dicho lugar por lo cual es recomendable, además, que se indique un punto específico de entrega.

Si la intención es entregar en instalaciones del vendedor, conviene identificar la dirección respectiva como el lugar de entrega designado; si es otro el lugar, habrá de identificarse un lugar de entrega diferente y específico.

Compete al vendedor el despacho aduanal de exportación, cuando sea aplicable, pero no asume ninguna obligación por el despacho, derechos ni trámites relativos a la importación.

A / B 1

El alcance de estos textos es idéntico al de EXW (ver página N° 15).

A / B 2

Cuando sea aplicable, el vendedor debe obtener a su propio riesgo y expensas la licencia de exportación o cualquier autorización oficial requerida y llevar a cabo los trámites aduaneros necesarios para la exportación.

Por su parte, compete al comprador obtener, a su riesgo y expensas, la licencia de importación, u otra autorización oficial necesaria, y llevar a cabo el trámite aduanero para importar la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.

A / B 3

El vendedor no tiene obligación alguna de contratar el transporte, pero si el comprador le requiere –o si es práctica comercial y el comprador no instruye en contrario con la debida antelación– puede contratarlo, en condiciones usuales, a riesgo y expensas del comprador.

En cualquiera de los dos casos, debe comunicarle rápidamente al comprador que se rehúsa a formalizar un contrato de transporte cuando ese sea el caso.



En consecuencia, es obligación del comprador contratar, a sus propias expensas, el transporte de la mercancía desde el lugar convenido, excepto cuando aplique lo expuesto dos párrafos arriba.

En cuanto al seguro de la mercancía, esta Regla indica que no existe obligación para ninguna de las partes (vendedor o comprador), pero que –a petición, riesgos y expensas del comprador– el vendedor debe proporcionarle la información necesaria para que asegure la mercancía.

A / B 4

El vendedor debe entregar la mercancía al transportista, o a quien designe el comprador en el punto específico (si lo hay), del lugar designado y en la fecha, o dentro de plazo, acordado.

La entrega se considera perfeccionada:

- Si el lugar designado es el de las instalaciones del vendedor, tras cargarla en los medios de transporte proporcionados por el comprador.
- Si es otro el lugar, cuando la mercancía se pone a disposición del transportista o de otra persona designada por el comprador, en los medios de transporte del vendedor y preparada para su descarga.

Si el comprador no ha notificado un punto específico (según se señala en B7 (d)) en el lugar designado; si hay varios puntos, el vendedor puede elegir el que más le convenga.

A menos que el comprador notifique al vendedor de otro modo, debe entregarle la mercancía para transporte en la forma requerida por su cantidad y/o su naturaleza.

Cumplido con lo anterior, el comprador debe hacerse cargo de los bienes cuando se entreguen según lo antes señalado.

A / B 5

El vendedor asume todo riesgo de pérdida o daño de los bienes hasta que los entrega de conformidad con lo señalado en A4, excepto por lo en seguida indicado.

Es el comprador quien asume toda pérdida o daño del bien, desde su entrega según A4, pero también cuando:

- a) No notifica al vendedor, según B7, la designación del transportista u otra persona (según A4) o no realiza las notificaciones, o
- b) El transportista o la persona designada por el comprador, según A4, no se hace cargo de mercancía, siempre que haya sido identificada claramente como la contratada.

A / B 6

Sujeto a lo que se indica más abajo como obligaciones del comprador, el vendedor debe:

- a) Pagar todo costo relativo al bien hasta concretar su entrega y,
- b) Cuando sea aplicable, lo relativo a los trámites aduaneros, derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación.

Las obligaciones del comprador son cubrir:

- a) Todo costo relativo al bien desde su entrega, excepto por lo señalado en el inciso (b) arriba, y
- b) Cualquier costo adicional por:



A / B 9

- i) El comprador no designa transportista u otra persona,
- ii) Esos no se hacen cargo de la mercancía;
- iii) El comprador no notifica según lo indicado en B7, siempre que el bien haya sido identificado claramente como el contratado, y

c) Cuando sea aplicable, los costos del trámite aduanero de importación y transporte a través cualquier país.

A / B 7

El vendedor debe notificarle, pero a riesgo y expensas del comprador, sobre la entrega o cuándo el transportista, o persona designada, no se hace cargo, en el tiempo acordado.

Así mismo, el comprador debe notificar al vendedor:

a) El nombre del transportista u otra persona designada, según A4, con tiempo suficiente para que el vendedor entregue;

b) La fecha escogida, dentro del plazo acordado, para la entrega;

c) El modo de transporte que se utilizará, y

d) El punto específico en el que se recibe la mercancía.

A / B 8

El vendedor debe recabar la prueba usual de la entrega, a sus expensas y, a petición, riesgo y expensas del comprador, ayudarlo a conseguir un documento de transporte.

Por su parte, el comprador debe aceptar la prueba de entrega de acuerdo con lo señalado en el párrafo previo.

Corresponde al vendedor pagar los costos de la verificación (calidad, medida, peso y recuento) necesaria para la entrega de los bienes y los de la inspección previa al embarque ordenada por las autoridades para poder exportar.

También a sus expensas, debe embalar la mercancía, a menos que sea usual, para ese tipo de comercio en particular, no hacerlo. Puede embalarla de manera apropiada para su transporte, a menos que el comprador le haya notificado requisitos específicos antes de que haya concluido el contrato de compraventa y el empaque debe estar marcado adecuadamente.

El comprador debe pagar por toda inspección obligatoria previa al embarque, (excepto cuando esa sea ordenada por autoridades del país de exportación).

A / B 10

El texto de esta Regla es similar al de EXW, pero elimina la mención a la ayuda para obtener documento para exportar y, por otra parte, destaca la obligación del vendedor para reembolsar al comprador todo costo y gasto en el que incurrida por lo a continuación señalado.

Este texto también es similar al de EXW pero añade que el comprador, cuando sea aplicable y en forma oportuna, debe proporcionar o ayudar a obtener (a petición, riesgo y expensas del vendedor), cualquier documento e información –incluida la de seguridad– que el vendedor necesite para transportar, exportar y atravesar cualquier país.

CPT

Comentario: Al transportar grandes volúmenes de mercancía resulta conveniente unitizarla –usando contene-



dores que preferiblemente respeten patrones internacionales— ya que eso ayuda a simplificar su manejo y optimiza los tiempos, costos y seguridad durante el traslado.

En la práctica, eso permite también que los transportistas reciban la carga en sus terminales y ahí —no hasta que la cargan al medio de transporte— se responsabilicen por ella.

En consecuencia, y ya que conforme a esta Regla es el vendedor quien contrata el transporte hasta el destino pactado, esta particularidad de la logística moderna hace innecesario que el vendedor mantenga los riesgos por daño o pérdida de la mercancía hasta que esa se encuentre a bordo de dicho medio de transporte.

Es por ello que CPT permite que el vendedor transmita tales riesgos al comprador desde el momento mismo en que entrega los bienes al transportista.

Conviene que vendedor informe al comprador sobre el detalle de los servicios de transporte contratados (particularmente en cuanto a cargas en origen y descargas en destino) para determinar quién debe liquidar cuáles, pues la Regla precisa solamente las características correspondientes al *default*.

Obviamente, si el vendedor consigue un excelente precio por un transporte que incluye descarga en destino, sería absurdo suponer que el comprador debiera pagar también por dicho servicio (duplicando entonces el costo respectivo) y, por ello, en A / B 6 se hace referencia a lo que estipule el contrato de transporte.

NOTA ORIENTATIVA

Se recomienda insertar, después del acrónimo, el lugar de destino designado seguido de las palabras Incoterms® 2010 y se especifica que puede usarse con todo modo(s) de transporte.

El vendedor debe entregar al transportista o a la persona designada por el vendedor, en el lugar acordado (si se acordó uno en particular), contratando y pagando el vendedor transporte para llevar la mercancía al lugar de destino designado.

En CPT, CIP, CFR, CIF el vendedor entrega cuando pone la mercancía en manos del transportista; no cuando esa llega al lugar de destino.

Existen dos puntos críticos: El de la transmisión de los riesgos y el de la transferencia de los costos, por lo cual se debe especificar con precisión el lugar de entrega (dado que es ahí donde el vendedor le transmite los riesgos al comprador) y el lugar de destino designado (pues en ese le transfiere el vendedor los costos al comprador).

Cuando existen varios transportistas involucrados en la movilización de la mercancía, sin haberse precisado un punto específico para la entrega, el default lo constituye la entrega al primer transportista en un punto elegido por el vendedor, sobre el cual el comprador no tiene ningún control.

Si es la voluntad de las partes que el vendedor se haga responsable de los riesgos de la mercancía hasta una etapa posterior, deben especificarlo en su contrato de compraventa.

Por la relevancia del punto en el cual se concreta la entrega, se aconseja precisar uno y que el vendedor cuide contratar un transporte que se ajuste a dichas condiciones (si ese incluye costos de descarga en destino, no podrá recuperarlos del comprador a menos que exista un acuerdo pertinente).

El vendedor debe despachar la aduana de exportación, cuando sea aplicable (pero sin ninguna obligación relativa al despacho, derechos ni trámites de importación).



A / B 1 y 2

El alcance de los textos de estos dos apartados es idéntico a lo ya comentado para EXW A / B 1 (ver página N° 15) y FCA A / B 2 (ver página N° 19).

A / B 3

El vendedor debe contratar, o adquirir, transporte, desde el punto acordado, si lo hay, en el lugar de entrega designado hasta el lugar de destino designado o, si se acuerda, hasta un punto específico en dicho lugar; en condiciones usuales y a sus propias expensas, por ruta usual y en la forma acostumbrada.

Si no se acuerda un punto específico, o no lo determina la práctica, el vendedor puede elegir el que más le convenga (en entrega y en destino).

En cuanto al seguro de la mercancía, esta Regla indica que no existe obligación para ninguna de las partes (vendedor o comprador), pero que –a petición, riesgos y expensas del comprador– el vendedor debe proporcionarle la información necesaria para que asegure la mercancía y, por su parte, que el comprador debe proporcionar al vendedor, si se le pide, la información necesaria para obtener el seguro.

A / B 4

El vendedor cumple con su entrega de la mercancía poniéndola en manos del transportista contratado según A3 en la fecha acordada o plazo acordado.

Entonces, el comprador debe hacerse cargo de los bienes cuando le son entregados según A4, y recibirlos del transportista en el lugar de destino designado.

A / B 5

El vendedor asume todo riesgo, excepto el en seguida indicado, hasta que concreta la entrega según A4.

El comprador soporta todo riesgo, desde que se le entrega la mercancía según A4 e, igualmente, si no notifica según lo que se describe en B7, desde la fecha o vencimiento del plazo acordados para la entrega, siempre que esa haya sido identificada claramente como la contratada.

A / B 6

La Regla emplea el mismo texto ya comentado en FCA (ver página N° 21), pero modificando los siguientes:

En cuanto a las obligaciones del vendedor, incluye el flete y todo otro costo de cargar (en entrega) / descargar (en destino) la mercancía, que fuera por su cuenta según contrato transporte, así como los trámites aduaneros, derechos, impuestos, gastos de exportación y añade lo referente al costo del transporte a través de cualquier país que fuera por su cuenta según contrato de transporte.

Para las obligaciones del comprador señala que, sujeto a lo indicado en A3 e incluyendo lo concerniente a los despachos aduanales de exportación y al costo del transporte a través de cualquier país, debe asumir todo costo relativo a mercancía mientras está en tránsito y hasta destino, salvo que fueran por cuenta del vendedor según el contrato transporte.

En forma similar señala que le corresponden al comprador los de la descarga y cualquier derecho, impuesto y otros gastos (salvo que ya estén incluidos en el contrato de transporte celebrado por el vendedor).



A / B 7

El vendedor debe notificar al comprador que la mercancía ha sido entregada según lo indicado en A4 y le proporciona cualquier notificación necesaria para permitirle adoptar medidas normalmente necesarias para hacerse cargo de esa.

El comprador debe cumplir con las notificaciones de su incumbencia, ya referidas en FCA (ver página N° 22), así como notificar al vendedor, si tiene derecho, a determinar fecha dentro plazo acordado y el punto específico para hacerse cargo de la mercancía en el lugar designado.

A / B 8

Si es costumbre, o a petición del comprador, el vendedor debe proporcionarle, a sus expensas el(los) documento(s) de transporte usual(es) para transporte según lo señalado en A3.

Por su parte, el comprador debe aceptar el documento de transporte proporcionado según lo arriba referido, si ese cumple con lo contratado.

A / B 9 y 10

El alcance de los textos de estos dos apartados es idéntico a lo ya comentado para FCA (ver páginas N° 22 y 23).

CIP

Comentario: Esta Regla incluye todo lo ya referido en CPT y, además, detalla como obligación del vendedor el contratar el seguro que ampare la mercancía desde el punto y lugar acordado para su entrega y hasta, al menos, el lugar de destino designado.

A diferencia de lo señalado en versiones previas de los Incoterms, en cuanto a que el seguro debía tramitarse por una "cobertura mínima", ahora se hace referencia expresa a la cláusula (C) de las Cláusulas de Carga del Instituto –Lloyds Market Association (LMA) / International Underwriters Association (IUA)– (cuyo alcance ya revisamos en las páginas 7 y 8 de este documento) u otras cláusulas similares.

La referencia al seguro también señala ahora que debe contratarse con aseguradores o compañías de seguro de buena reputación.

En cuanto al aspecto citado en el párrafo previo, convendrá que existan acuerdos claros entre vendedor y comprador sobre las aseguradoras aceptables para ambos, considerando que –tras la crisis económica generalizada en el mundo– se ha acelerado el dinamismo con el cual cambia la percepción de solvencia y reputación de las aseguradoras.

Finalmente, se especifica que el seguro deberá dar derecho al comprador, u otra persona con interés asegurable en la mercancía.

El último aspecto ("otra persona con interés asegurable en la mercancía") es bastante común en los casos en los cuales un Banco, obligado a pagar un crédito documentario, opta porque las mercancías le sean consignadas en el documento de transporte como parte de sus garantías correspondientes, y de ahí derivaría su interés en reclamar directamente al asegurador cuando su cliente no cumpliera con las obligaciones de pago de la carta de crédito.

El hecho de que el seguro descrito en esta Regla sólo debe amparar la travesía entre origen y destino pactados y por una cobertura mínima (como lo es la incluida en la Cláusula (C) de las Cláusulas de Carga del Instituto), invita a que las partes razonen sobre la conve-



niencia de ampliar tal cobertura –tanto en cuanto a lo geográfico como a su alcance– en función al tipo de mercancía, a los medios de transporte utilizados y sus requerimientos específicos, y considerar que eso deberá abordarse con exactitud en el contrato de compraventa, por exceder lo señalado en los Incoterms® 2010.

NOTA ORIENTATIVA

Reitera lo ya señalado en CPT (ver página 24) pero adiciona lo siguiente:

El vendedor contrata cobertura del seguro contra el riesgo para el comprador de pérdida o daño a la mercancía durante su transporte.

El comprador debe advertir que se exige al vendedor obtenerlo sólo por cobertura mínima. Si desea más protección, necesita acordar expresamente cuánta más con el vendedor o concretar sus propios acuerdos para el seguro extra.

A / B 1, 2 y 4 a 10

Los textos son idénticos a lo ya revisado para CPT (ver páginas 24 a 26).

A / B 3

En lo concerniente al seguro, el vendedor debe obtener, a sus expensas, el seguro de carga al menos con la cobertura mínima de la Cláusula (C) de las Cláusulas de Carga del Instituto (LMA/IUA) u otras cláusulas similares.

Contratarlo con aseguradores o compañías de seguros de buena reputación y que dé derecho al comprador, u otra persona con interés asegurable en mercancía, a reclamar directamente al asegurador.

A petición, riesgos y expensas del comprador, y sujeto a que ese proporcione toda información necesaria que le

solicite el vendedor, debe tramitar toda cobertura adicional –si puede conseguirse– como la de las Cláusulas (B) y (C) LMA/IUA o similares y/o las coberturas contra guerra / huelga LMA/IUA o similares.

El seguro cubrirá, como mínimo, el precio dispuesto en el contrato de compraventa más un 10% (110%) en la moneda del contrato, desde el punto específico fijado en A4 y A5 y cubrir hasta, al menos, el lugar de destino designado.

El vendedor debe proporcionar una póliza u otra prueba de la cobertura y, a petición, expensas y riesgos del comprador, la información que aquel necesite para conseguir un seguro adicional.

El comprador debe proporcionar al vendedor la información necesaria para obtener un seguro adicional, cuando eso resulte aplicable.

DAP

Comentario: La primera de las dos nuevas Reglas Incoterms® 2010 sustituye perfectamente a tres de las antes incluidas en los Incoterms 2000 (DAF, DES y DDU).

Quienes concretan ventas entregando los bienes en la frontera de su país (o en alguna otra ubicada antes del país de destino) podrán corroborar que con DAP podrán continuar haciendo exactamente lo mismo, con la ventaja de que al recomendarse ahora la especificación de un punto en el lugar de entrega designado (en este caso, en la frontera) evitarán las confusiones derivadas de una entrega en “cualquier lugar posible de dicha frontera” y encontrarán benéfico precisar, por ejemplo, la garita, patio de contenedores o sitio concreto en el cual transmitirán los costos y riesgos al comprador.

En las ventas que involucren transporte marítimo, sustituirán DES por DAP sin alterar nada más, ya que estarán cumpliendo con sus obligaciones una vez que el buque sea consi-



derado como "recibido" por las autoridades portuarias, sin que como vendedores tengan responsabilidad alguna por la descarga al muelle o barcaza correspondientes.

Finalmente, para quienes venían pactando la entrega, sin incluir derechos o impuestos a la importación, de los bienes en el domicilio del comprador o en algún otro sitio en destino (como pudiera ser una bodega, aún cuando esa se ubique en la terminal de carga del país donde se lleve a cabo la entrega), emplearán ahora DAP –en vez de DDU– sin requerir de modificaciones adicionales en sus flujos operativos.

Ya que la descarga de los medios de transporte en los que la mercancía arribe a su destino no competen al vendedor, conforme a la Regla DAP, se deberá tomar en cuenta que existen contratos de transporte que sí pueden incluir dicha descarga para evitar que se paguen dos veces (una por el vendedor, al contratar el transporte, y la otra si en destino se pretendiera condicionar la entrega al pago, por parte del comprador, de dichos costos).

Como ya se señaló antes, existe una clara división entre costos y riesgos que amerita precisar que, en la situación descrita en el párrafo previo, aún cuando los costos de la descarga ya estuvieran incluidos en el contrato de transporte, para los efectos de esta Regla los riesgos de tal maniobra son responsabilidad del comprador, por lo que si no se desea eso convendría analizar la conveniencia de mejor utilizar DAT.

NOTA ORIENTATIVA

Se recomienda insertar, después del acrónimo, el lugar de destino designado seguido de las palabras Incoterms® 2010 y se especifica que puede usarse con todo modo(s) de transporte.

El vendedor entrega los bienes al ponerlos a disposición del comprador en el medio de transporte de llegada,

preparados para su descarga y en lugar de destino designado.

Se recomienda especificar un punto específico para la entrega y adquirir un contrato de transporte que se ajuste a tal elección (si ese incluye costos descarga; el vendedor no tendrá derecho a recuperarlos del comprador, salvo que exista un acuerdo entre ellos en ese sentido).

Compete al vendedor despachar la aduana de exportación, cuando sea aplicable; mas no tiene obligación alguna sobre la importación.

Si las partes desean que el vendedor despache la aduana de importación, pague derechos a la importación o lleve a cabo cualquier trámite aduanero de importación, convendrá mejor utilizar DDP.

A / B 1 y 2

El alcance de los textos de estos dos apartados es idéntico a lo ya comentado para EXW A / B 1 (ver página N° 15) y FCA A / B 2 (ver página N° 19).

A / B 3

El vendedor debe contratar, a sus expensas, el transporte hasta el lugar de destino designado o, si se acuerda, hasta un punto específico en dicho lugar.

Si no existe punto específico, o no lo determina la práctica, puede elegir punto que más le convenga en el destino designado.

No hay obligación, para vendedor y comprador, en cuanto seguro (salvo por proporcionarse recíprocamente la información requerida, como ya se ha señalado en las Reglas previas).



A / B 4

El vendedor entrega la mercancía poniéndola a disposición del comprador en los medios de transporte de llegada, ya preparada para su descarga, en el punto específico si lo hay, y en el lugar de destino designado, en la fecha acordada o dentro del plazo acordado.

El comprador debe hacerse cargo de mercancía cuando le es entregada según A4.

A / B 5

El vendedor asume todo riesgo, excepto lo en seguida señalado, hasta que concreta la entrega de conformidad con A4.

El comprador asume todo riesgo, desde que los bienes se le entregan según A4 y también tanto los derivados de su incumplimiento con B2 como los de no notificar según B7, desde la fecha o vencimiento del plazo acordados para la entrega, siempre que esos hayan sido identificados claramente como los contratados.

A / B 6

Sujeto a lo abajo señalado, el vendedor debe cubrir:

a) Los costos derivados de A3 hasta concretar la entrega según A4;

b) Los gastos por la descarga a su cuenta según el contrato transporte;

c) Cuando aplica, los de los trámites aduaneros, derechos, impuestos y demás gastos de la exportación y a través de otros países.

Por su parte, el comprador asume:

a) Los costos del bien desde su entrega;

b) Los de descarga, salvo que fueran por cuenta del vendedor según el contrato transporte;

c) Los costos para el vendedor si el comprador incumple con lo señalado en B2, no notifica según B7, siempre que la mercancía haya sido identificada claramente como la contratada, y

d) Cuando aplica, los del trámite aduanero de importación.

A / B 7

El vendedor debe proporcionar al comprador la notificación necesaria para que adopte las medidas normalmente necesarias hacerse cargo mercancía.

Siempre que el comprador tenga derecho a determinar la fecha en el plazo acordado y/o el punto para hacerse cargo de la mercancía en el lugar de destino designado, debe proporcionar notificación suficiente al vendedor.

A / B 8

El vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, el documento que le permita hacerse cargo de la mercancía según A / B 4.

El comprador debe aceptar el documento de entrega proporcionado según A8.

A / B 9 y 10

El alcance de los textos de estos dos apartados es idéntico a lo ya comentado para FCA (ver páginas N° 22 y 23).

DAT

Comentario: La segunda de las dos nuevas Reglas Incoterms® 2010 sustituye perfectamente al DEQ que aparecía en los Incoterms 2000, pero que sólo aplicaba en los



casos en los que la mercancía se trasladaba por mar o vías de navegación interior.

DAP ofrece ahora mayor claridad al facilitar que el vendedor se obligue a entregar los bienes a su comprador una vez que esos se descargan en la terminal marítima, terrestre (ferroviaria o carretera) o aérea de destino.

NOTA ORIENTATIVA

Se recomienda insertar, después del acrónimo, la terminal designada en el puerto o lugar de destino seguido de las palabras Incoterms® 2010 y se especifica que puede usarse con todo modo(s) de transporte.

El vendedor entrega la mercancía al ser esa descargada del medio de transporte de llegada y puesta a disposición del comprador en terminal designada en puerto o lugar de destino designado.

Por "terminal" se entiende cualquier lugar, cubierto o no, como un muelle, almacén, patio de contenedores o terminal de carga terrestre, ferroviaria o aérea.

El vendedor asume todo riesgo de la mercancía hasta la terminal y también los inherentes a su descarga.

Se recomienda especificar tanto la terminal como un punto específico en ella y que el vendedor adquiera un contrato transporte que se ajuste con precisión a dicha elección.

Si las partes desean que el vendedor corra con el riesgo y costo de manipular y transportar la carga desde la terminal hasta cualquier otro lugar, se deberá utilizar DAP o DDP.

Compete al vendedor despachar la aduana de exportación, cuando sea aplicable; mas no tiene obligación alguna sobre la importación.

A / B 1 y 2

El alcance de los textos de estos dos apartados es idéntico a lo ya comentado para EXW A / B 1 (ver página N° 15) y FCA A / B 2 (ver página N° 19).

A / B 3

El vendedor debe contratar, a sus expensas, el transporte hasta la terminal designada en el puerto o lugar de destino acordado.

Si no existe una terminal específica, o no la determina la práctica, puede elegir la terminal en el puerto o lugar de destino que más le convenga.

No hay obligación, para vendedor y comprador, en cuanto seguro (salvo por proporcionarse recíprocamente la información requerida, como ya se ha señalado en las Reglas previas).

A / B 4

El vendedor concreta su entrega al descargar la mercancía, poniéndola a disposición del comprador en la terminal designada en A3 y en la fecha acordada o dentro del plazo acordado.

El comprador debe hacerse cargo de mercancía cuando le es entregada según A4.

A / B 5 a 10

Los textos son idénticos a lo ya indicado en DAP (ver páginas N° 31 y 32).

DDP

Comentario: Con esta Regla, el vendedor asume las máximas obligaciones por lo cual será mejor utilizarla



cuando (con mentalidad de negocios "ganar-ganar") sea él quien esté mejor preparado –por contar con mejor infraestructura humana y de instalaciones, además de un mayor volumen y frecuencia en sus operaciones de compraventa– para un óptimo control de la logística integrada, ya que seguramente eso derivará en mejores costos (de fletes, despachos aduanales, etc.) para ambas partes.

El único costo / riesgo que no compete al vendedor es el de la descarga del último medio de transporte en el cual la mercancía llega al lugar de destino acordado para la entrega.

Ya que dicho vendedor deberá hacerse cargo de los despachos aduanales de exportación e importación y de cubrir todo tipo de derechos e impuestos en el destino, suele cuestionarse la conveniencia para él de pagar un IVA (que posiblemente no podrá compensar contra los impuestos en su país de origen y considerando que tal vez no será causante fiscal registrado en el país de destino) por lo cual, en la práctica, es común que las partes acuerden que dicha obligación no recaerá sobre el vendedor.

Al respecto, como ya señalé en las páginas 9 y 13 de este documento, dicho acuerdo deberá especificarse con toda claridad –incluyendo el alcance de tal decisión– en el contrato de compraventa (en vez de suponer que simplemente indicando "DDP, no VAT" se logra una interpretación perfecta en relación a la excepción deseada).

NOTA ORIENTATIVA

Se recomienda insertar, después del acrónimo, el lugar de destino designado seguido de las palabras Incoterms® 2010 y se especifica que puede usarse con todo modo(s) de transporte.

El vendedor entrega, cuando pone la mercancía a disposición del comprador, despachada de importación, en el medio de transporte de llegada, preparada para su descarga y en el lugar de destino designado.

El vendedor asume todo costo y riesgo sobre la mercancía hasta el lugar designado, despacha las aduanas de exportación e importación y concreta todo trámite aduanero.

DDP representa la obligación máxima para el vendedor. Se recomienda no utilizar esta Regla si el vendedor no puede conseguir, directa o indirectamente, el despacho aduanal de importación (si las partes desean que el comprador corra con los riesgos y costos de ese despacho aduanal, deben utilizar DAP).

El impuesto al valor agregado (IVA) y cualquier otro impuesto pagadero a la importación son por cuenta del vendedor, salvo que se acuerde de otro modo en contrato el contrato de compraventa.

A / B 1

El alcance del texto de este apartado es idéntico al comentado para EXW A / B 1 (ver página N° 15).

A / B 2

Cuando así aplique, el vendedor debe obtener a su riesgo y expensas la licencia de exportación o cualquier autorización oficial y llevar a cabo trámites aduaneros necesarios para exportar, para el transporte a través de cualquier país y para la importación.

Por su parte, cuando aplica, es el comprador quien debe proporcionar ayuda al vendedor –a petición, riesgos y expensas de ese vendedor– para obtener cualquier licencia de importación u otra autorización oficial para la importación de la mercancía.



A / B 4 a 8

Los textos de estos apartados son similares a lo ya señalado para DAP (ver páginas 31 y 32), excepto porque en A / B 6 se añade como obligación del vendedor hacerse cargo de todo costo y gasto correspondiente a la importación y, en consecuencia, eso se elimina de las obligaciones del comprador.

A / B 9 y 10

El alcance de los textos de estos dos apartados es similar a lo ya comentado para FCA (ver páginas N° 22 y 23), aunque en B 9 se aclara que el comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de pagar costos de cualquier inspección previa al embarque obligatoria, sin importar que esa fuera ordenada por las autoridades del país de exportación o de importación.

REGLAS PARA TRANSPORTE MARÍTIMO Y VÍAS NAVEGABLES INTERIORES

Considero conveniente señalar aquí, antes de iniciar el análisis de las cuatro Reglas restantes, que tratándose de productos básicos, cierta carga puede viajar suelta o despacharse a granel y que, además, suele venderse varias veces en tránsito, por lo que el vendedor que queda en medio NO la “embarca” y cumple entonces con su obligación, respecto a su comprador, procurando (en el sentido de proporcionar) la mercancía que ya había sido embarcada.

Esta alternativa se indica en Notas Orientativas y A4 de las reglas Incoterms® 2010 FAS, FOB, CFR y CIF.

FAS

Comentario: Al amparo de esta Regla, el vendedor debe entregar su carga a un costado del buque –en el puerto de salida– pero algunos consideran complicado

hacerlo en virtud de que suele tratarse de zonas a las cuales no está permitido el acceso para particulares.

Al respecto conviene aclarar que dicha maniobra puede concretarse por medio de terceras personas (usualmente personal del puerto, como los estibadores autorizados) y que los riesgos y costos seguirán correspondiendo al vendedor hasta que la mercancía haya sido puesta a un costado del buque.

Así mismo, considero oportuno compartir una duda expresada por diversos exportadores en relación a su imposibilidad para cumplir con la obligación antes referida en virtud de que el buque, contratado por el comprador, no pudo atracar en el puerto de salida –sea por que sus dimensiones, en proporción al calado de dicho puerto, lo impiden o porque, por ejemplo, debido a mal tiempo no pudo llegar hasta aproximarse al muelle – y, al respecto, vale aclarar que el comprador es responsable de que el buque reciba la carga en la fecha, o dentro del plazo, previamente acordado con el vendedor.

En consecuencia, si la circunstancia descrita deriva en daños a la mercancía ya ubicada en el muelle donde se supone debería atracar el buque o en costos porque ese no se encuentre ahí y, por ejemplo, tenga que regresarse a un almacén, será el comprador quien los asuma.

NOTA ORIENTATIVA

Se recomienda insertar, después del acrónimo, el puerto de embarque designado seguido de las palabras Incoterms® 2010 y se especifica sólo puede usarse para transporte por mar o por vías navegables interiores.

El vendedor entrega cuando la mercancía se coloca al costado de buque designado por el comprador –en muelle o barcaza– en el puerto de embarque designado (todo riesgo y costo se transmite al comprador precisamente ahí).



Se recomienda especificar el punto específico para la entrega (ya que los costos de manipulación pueden variar según los usos del puerto correspondiente).

El vendedor entrega la carga ahí o procura la mercancía así entregada para su embarque.

Esta Regla sirve para compraventas múltiples de una cadena de ventas, habitual en comercio de productos básicos.

Si la mercancía viaja en contenedores y, por ello, se pone en manos del transportista en una terminal es mejor utilizar la Regla FCA.

Cuando resulta aplicable, el vendedor debe despachar la aduana de exportación (pero no tiene ninguna obligación en cuanto al despacho, derechos ni trámites de importación).

A / B 1 y 2

El alcance de estos textos es idéntico al de EXW (ver página N° 15).

A / B 2 y 3

El alcance de estos textos es idéntico al de FCA (ver páginas N° 19 y 20).

A / B 4

El vendedor entrega la mercancía poniéndola al costado de buque designado por el comprador en el punto específico (si lo hay), en el puerto designado, o proporcionando la mercancía así entregada, en fecha, plazo, acordado y a costumbre puerto.

Si comprador no indicó un punto específico, el vendedor puede elegir el que más le convenga en el puerto de embarque designado.

Si las partes acordaron entregar en un plazo, el comprador tiene la opción de determinar la fecha concreta.

El comprador debe hacerse cargo de los bienes cuando se le entreguen según A4.

A / B 5

El vendedor asume todo riesgo de pérdida o daño de los bienes hasta que los entrega de conformidad con lo señalado en A4, excepto por lo en seguida indicado. El comprador asume la pérdida o daño del bien, desde su entrega según A4 y si:

a) No notifica al vendedor, según se señala en B7, o

b) Si el buque designado por el comprador no llega a tiempo o no se hace cargo de mercancía o deja de admitir carga ante de lo notificado en B7 (entonces, el comprador corre con todo riesgo desde fecha acordada o del vencimiento plazo, siempre que la carga haya sido identificada claramente como la contratada.

A / B 6

Sujeto a lo señalado en la siguiente página como obligación del comprador, el vendedor es responsable de:

a) Todo costo de la mercancía hasta entregarla según A4 y,

b) Cuando aplica, de los trámites aduaneros, derechos, impuestos y gastos de exportación.

A su vez, el comprador se obliga a cubrir:

a) Todo costo relativo al bien desde su entrega conforme a A4, excepto lo arriba señalado en le inciso (b), y

b) Todo costo adicional por:
i) No notificar según B7,



ii) Porque el buque no llegue a tiempo, no se haga cargo de la mercancía o deja de admitirla antes de lo notificado según B7, siempre que haya sido identificada claramente como la contratada, y

c) Cuando aplique, los de la aduana de importación y el transporte a través de otros países.

A / B 7

El vendedor debe notificarle, a riesgo y expensas del comprador, si el buque no se hace cargo, en plazo acordado.

Por su parte, el comprador debe notificar al vendedor el nombre del buque, el punto de carga y, cuando sea necesario, la fecha de entrega escogida dentro del plazo acordado.

A / B 8

El vendedor debe recabar la prueba usual de entrega de conformidad con lo indicado en A4, a sus expensas. Salvo que la prueba sea un documento de transporte, debe prestar ayuda al comprador –a su petición, riesgos y expensas– para conseguirlo.

Por su parte, el comprador debe aceptar la prueba de entrega de acuerdo con lo señalado en el párrafo previo.

A / B 9 y 10

Los textos son idénticos a lo ya revisado en FCA (ver páginas 22 y 23).

FOB

Comentario: El primero de los Incoterms en ser redactado por la ICC es también uno de los más utilizados (hoy más para carga suelta o a granel) aunque, desafortu-

nadamente, en muchos casos se emplea de forma inapropiada.

A ello ha contribuido la existencia, por ejemplo, de los RAFTD (ya comentados en la página 8 de este documento) en los cuales era válido referirse a FOB camión; FOB avión, etc.

Se espera que la nueva clasificación en los Incoterms® 2010 coadyuve a eliminar esa práctica, pues aunque quienes la usan pueden no enfrentar problema alguno mientras la mercancía llega completa y a tiempo, cuando eso no sucede se enfrentan a la imposibilidad de precisar el momento y sitio específico en el que el vendedor pasó los riesgos y costos al comprador.

El cambio, aparentemente sencillo, relacionado con el sitio donde se concreta la entrega de la mercancía en la redacción de esta Regla tiene, en realidad, implicaciones relevantes pues ahora será indispensable que las partes estén seguras de que la mercancía se encuentre "a bordo" del buque designado.

En la práctica, entonces, no será suficiente con sólo cerciorarse de que esa esté físicamente a bordo del navío sino que amerita corroborar que, en el documento de transporte respectivo (habitualmente un Conocimiento de Embarque Marítimo) la carga haya sido apropiadamente declarada a bordo del buque, cumpliendo así también con la parte "documental" del procedimiento respectivo, para que las partes puedan estar ciertas del momento específico en el cual el vendedor pasa los costos y riesgos al comprador.

NOTA ORIENTATIVA

Se recomienda insertar, después del acrónimo, el puerto de embarque designado seguido de las palabras Incoterms® 2010 y se especifica sólo puede usarse para transporte por mar o por vías navegables interiores. El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque



designado por el comprador en el puerto designado, o proporciona la mercancía así entregada.

Esta Regla sirve para compraventas múltiples de una cadena de ventas, habitual en comercio de productos básicos y el riesgo y los costos se transmiten ahí al comprador.

Si la mercancía viaja en contenedores y, por ello, se pone en manos del transportista en una terminal es mejor utilizar la Regla FCA.

Cuando resulta aplicable, el vendedor debe despachar la aduana de exportación (pero no tiene ninguna obligación en cuanto al despacho, derechos ni trámites de importación).

A / B 1 a 3 y 6 a 10

Los textos son idénticos a lo ya revisado en FAS (ver páginas 37 a 39).

A / B 4

El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el punto específico (si lo hay), en el puerto designado, o proporcionando la mercancía así entregada, en la fecha y plazo acordados y siguiendo la costumbre del puerto en cuestión.

Si el comprador no indicó un punto específico, el vendedor puede elegir el que más le convenga en puerto de embarque designado.

El comprador debe hacerse cargo de los bienes cuando se los entreguen según A4.

A / B 5

El vendedor asume todo riesgo de pérdida o daño de los bienes hasta que los entrega de conformidad con

lo señalado en A4, excepto por lo en seguida indicado. El comprador asume la pérdida o daño del bien, desde su entrega según A4 y si:

a) No notifica al vendedor la designación del buque, según se señala en B7, entonces corre con todo riesgo desde:

- i) la fecha acordada, o en ausencia de esa;
- ii) la fecha notificada por el vendedor según A7, y si no la hay
- iii) desde el vencimiento del plazo acordado para la entrega.

b) Si el buque designado por el comprador no llega a tiempo o no se hace cargo de mercancía o deja de admitir carga ante de lo notificado en B7 (entonces, el comprador corre con todo riesgo desde fecha acordada o del vencimiento plazo, siempre que la carga haya sido identificada claramente como la contratada.

CFR

Comentario: Esta Regla está pensada para usarse con el mismo tipo de mercancías ya referidas en las dos Reglas previas (carga suelta o a granel) y no con carga que viaje en contenedores, así como cuando se va a contratar transporte marítimo o por vías navegables interiores.

Teniendo en la mente los dos conceptos arriba señalados, se verá que las obligaciones de vendedor y comprador en esta Regla son las mismas que en CPT, pero aplicadas sólo a carga marítima y sin contenedores.

NOTA ORIENTATIVA

Se recomienda insertar, después del acrónimo, el puerto de destino designado seguido de las palabras Incoterms® 2010 y se especifica sólo puede usarse para transporte por mar o por vías navegables interiores.



El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque o proporciona la mercancía ya así entregada. El riesgo se transmite ahí.

El vendedor contrata y paga el costo y flete hasta el puerto de destino designado.

En CPT, CIP, CFR, CIF el vendedor entrega cuando pone la mercancía en manos del transportista; no cuando esa llega al lugar de destino.

Existen dos puntos críticos: El de la transmisión de los riesgos y el de la transferencia de los costos y esos son diferentes (uno en el país de salida de la mercancía y el otro en el de su destino).

El contrato de transporte siempre especifica el puerto de destino; pero podría no indicar el de embarque, que es donde el vendedor transmite los riesgos al comprador. Por lo cual, si eso es de interés para el comprador se recomienda precisarlo en el contrato de compraventa.

Se recomienda precisar un punto específico en el puerto de destino acordado, pues los costos hasta ahí son por cuenta del vendedor.

Así mismo, se aconseja al vendedor contratar un transporte que se ajuste a la elección del punto referido en el párrafo previo (ya que si incurre en costos de descarga en destino, no podrá recuperarlos del comprador, salvo que exista acuerdo previo al respecto).

El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque o proporciona la mercancía así entregada para su embarque hasta el destino y formaliza un contrato de transporte, o lo proporciona.

Esta Regla sirve para compraventas múltiples de una cadena de ventas, habitual en comercio de productos básicos y el riesgo y los costos se transmiten ahí al comprador.

Si la mercancía viaja en contenedores y, por ello, se pone en manos del transportista antes de que esté a bordo del buque (en una terminal) es mejor utilizar la Regla CPT.

El vendedor debe despachar la aduana de exportación, cuando sea aplicable (pero no tiene ninguna obligación relativa al despacho, derechos ni trámites de importación).

A / B 1 y 2

El alcance de los textos de estos dos apartados es idéntico a lo ya comentado para EXW A / B 1 (ver página N° 15) y FCA A / B 2 (ver página N° 19).

A / B 3

El vendedor debe contratar, o adquirir, transporte, desde el punto acordado, si lo hay, en el lugar de entrega designado hasta el puerto de destino designado o, si se acuerda, hasta un punto específico en el puerto; en condiciones usuales y a sus propias expensas, por ruta usual y en buque del tipo normalmente utilizado para la mercancía correspondiente.

En cuanto al seguro de la mercancía, esta Regla indica que no existe obligación para ninguna de las partes (vendedor o comprador), pero que –a petición, riesgos y expensas del comprador– el vendedor debe proporcionarle la información necesaria para que asegure la mercancía y, por su parte, que el comprador debe proporcionar al vendedor, si se le pide, la información necesaria para obtener el seguro.

A / B 4

El vendedor entrega la mercancía poniéndola a bordo del buque o proporcionando la mercancía así entregada, en la fecha, plazo, acordado y a costumbre del puerto.



El comprador debe hacerse cargo de la mercancía cuando le es entregada según A4, y recibirla del transportista en el puerto de destino designado.

A / B 6

Sujeto a lo señalado abajo como obligación del comprador, el vendedor debe cubrir:

- a) Todo costo de la mercancía hasta su entrega de conformidad con A4;
- b) El flete y los costos referidos en A3, incluida la carga a bordo y la descarga en el puerto acordado que fueran por su cuenta según el contrato de transporte, y
- c) Cuando apliquen, los trámites aduaneros, derechos, impuestos, gastos de exportación y a través otros países que fueran por su cuenta según el contrato de transporte.

Las obligaciones del comprador incluyen, sujeto lo indicado en A3:

- a) Los costos de entrega referidos en A4, excepto la aduana de exportación y lo arriba señalado como obligaciones del vendedor;
- b) Los correspondientes al tránsito y hasta llegar al puerto destino (salvo que fueran por cuenta del comprador, según el contrato de transporte),
- c) Los de la descarga, incluyendo barcaza y muelle (salvo que fueran por cuenta del comprador, según el contrato de transporte),
- d) Los derivados de no notificar según se señala en B7, desde la fecha acordada o del vencimiento del plazo (siempre que la carga haya sido identificada claramente como la contratada) en destino), y
- e) Los de los trámites aduaneros, derechos, impuestos,

gastos de importación y a través de otros países, salvo que estén incluidos en contrato de transporte.

A / B 7

El vendedor debe proporcionar al comprador cualquier notificación necesaria para permitirle adoptar las medidas para hacerse cargo de mercancía.

El comprador debe proporcionar al vendedor notificación suficiente si tiene derecho a determinar la fecha embarque y el punto específico para la recepción en el puerto de destino designado.

A / B 8

A sus expensas, el vendedor debe proporcionar sin demora el documento de transporte para el puerto de destino acordado (que cubra la mercancía; esté fechado dentro del plazo acordado para embarque; que permita al comprador la reclame al transportista en puerto destino y, salvo otro acuerdo, le permita venderla en tránsito mediante transferencia del documento de transporte a comprador posterior o mediante notificación al transportista).

Cuando el documento antes referido se emite negociable y en varios originales, se debe presentar el juego completo al comprador.

El comprador debe aceptar el documento de transporte proporcionado según se indica en el párrafo previo, si ese es conforme al contrato de compraventa.

A / B 9 y 10

El alcance de los textos de estos dos apartados es idéntico a lo ya comentado para FCA (ver páginas N° 22 y 23).



CIF

Comentario: Esta Regla (la del segundo Incoterms más usado en el mundo) incluye todo lo ya referido en CFR y, además, detalla como obligación del vendedor el contratar el seguro que ampare la mercancía desde el punto y puerto acordado para su entrega y hasta, al menos, el puerto de destino designado.

El alcance de los cambios reflejados en los Incoterms® 2010 en cuanto al seguro están ya descritos en CIP (ver página N° 27).

NOTA ORIENTATIVA

Reitera lo ya señalado en CFR (ver página 42) pero adiciona los textos que atañen al seguro, conforme a lo ya descrito para CIP (ver página 28).

A / B 1, 2 y 4 a 10

Los textos son idénticos a lo ya revisado para CFR (ver páginas 43 a 45), inclusive para A / B 3, apartado que cambia en lo referente al seguro con base en los textos ya revisados en CIP (ver página 28).

CORRELACIÓN CON CRÉDITOS DOCUMENTARIOS Y COBRANZAS

Las Reglas UCP 600 contienen diversos artículos que guardan relación relevante con las Reglas Incoterms® 2010, conforme en seguida se detalla:

Art. 2, Definiciones: Presentación significa tanto la entrega al banco emisor o al banco designado de documentos al amparo de un crédito documentario, como los propios documentos entregados.

Art. 5: Los bancos tratan con documentos y no con las mercancías, servicios o prestaciones con las que puedan estar relacionados.

Art 14:

(a): "On their face";

(c): Documento de transporte ("stale dated" a los 21 días de emitido);

(d) Datos no idénticos; pero no contradictorios;

(j): Dirección y datos contacto ordenante como consignatario o parte a notificar en documento de transporte deben coincidir con los del crédito documentario;

(i): El documento de transporte debe ser emitido conforme a los requerimientos de los Arts. 19 a 24 (default rules).

Conviene considerar que la Regla A / B 8 en los Incoterms® 2010 hace referencia al documento utilizado para probar que la entrega de la mercancía se ha producido.

Más importante, que para muchas de las Reglas Incoterms® 2010, el documento de entrega puede ser un documento de transporte o su documento electrónico y que con EXW, FCA, FAS y FOB, el documento de entrega puede ser simplemente un recibo.

Este documento de entrega puede tener también otras funciones, por ejemplo, como parte del mecanismo de pago en un crédito documentario, por lo cual resulta relevante verificar su conformidad contra lo expresamente requerido en la carta de crédito.

Art. 26: Sobre cubierta; SLC, SSTC y gastos adicionales al flete.

Art. 27: Documento de transporte "limpio".

Art. 28 (f): Cobertura seguro 110% CIP o CIF.



Por su parte la Práctica Bancaria Internacional Estándar (Publicación 681 de la ICC) también hace referencias que atañen a las Reglas Incoterms® 2010:

Regla 14: ... inspección previa al embarque (antes de la fecha de embarque; se aclara que la PSI (Pre Shipment Inspection) es diferente de un "certificado de inspección").

Regla 19: Los documentos denominados "Delivery Order, Forwarder's Certificate Receipt / Shipment / Transport / Cargo Receipt y Mate's Receipt" son diferentes a un documento de transporte –de los definidos en Arts. 19 a 25 de las UCP 600– y NO les aplica Art. 14 (c) sino el Art. 14 (f).

Regla 61 (Factura comercial): "Si un término comercial forma parte de la descripción de las mercancía en el crédito, o se indica en relación con el importe... "CIF Singapur Incoterms® 2010" [en realidad ISBP no hace referencia a las nuevas Reglas, por haber sido publicado con anterioridad a la entrada en vigor de esas, pero aquí lo he adaptado para "actualizar" el ejemplo] no sería satisfecho con "CIF Singapur Incoterms".

Las Reglas ISBP se refieren puntualmente a los diversos documentos de transporte: R 89, Documento de Transporte Multimodal; R 113, Conocimiento de Embarque Marítimo; R 133, Conocimiento de Embarque emitido por Transitario, así como a los costos adicionales al flete: FI ("Free In"), FO ("Free Out"), FIO ("Free In & Out"), FIOS ("Free In & Out Stowed" y en R 155 a la Guía Aérea.

Regla 173 (Seguro): Efecto ya comentado sobre la cláusula (C) y, adicionales, (A) o (B).

En última instancia, las Reglas Uniformes para Cobranza (URC 522) también incluyen varios artículos que pueden relacionarse con las Incoterms® 2010.

Art. 2 (b) 2, Define que "documentos comerciales" (commercial documents) significa facturas, documen-

tos de transporte, documentos de título u otros documentos análogos, o cualquier otro documento que no sea un documento financiero.

Art. 4 A (a) 1, Todos los documentos enviados para gestionar su cobro deberán ir acompañados de una instrucción de cobro (IC)...

Art. 4 A (a) 2, Entidades no examinarán los documentos con el fin de obtener instrucciones.

Art. 4 B (b) 6, Incluir... relación de documentos que se adjuntan y número de ejemplares de cada uno de ellos. Art. 4 (B) b 7, La parte remitente de la IC es responsable de que los términos de entrega de los documentos aparezcan mencionados de forma clara y sin ambigüedad, de lo contrario Entidades no serán responsables de las consecuencias que de ello pudieran derivarse.

Art. 5 C, Los documentos serán presentados al librado en la misma forma en que han sido recibidos...

Art. 10 A, No enviar mercancía directamente a la dirección de una Entidad o consignadas a, o a la orden de, una Entidad sin su consentimiento previo. No obstante... si se envían así para entrega al librado contra aceptación (D / A) o contra pago (D / P) o contra otros términos y condiciones, sin el consentimiento previo de esta Entidad, dicha Entidad no estará obligada a hacerse cargo de las mercancías, cuyo riesgo, y responsabilidad continuará asumiendo el expedidor de la mercancía.

Art. 10 B, C y D, Las Entidades no tiene obligación de actuar respecto a la mercancía, incluyendo su almacenamiento y seguro, aún si reciben instrucciones para ello; sólo actúan si dan su conformidad (precisando términos y condiciones caso por caso).

Si actúan para proteger la mercancía, lo hacen sin obligación o responsabilidad en cuanto a su suerte y/o es-



tado y tampoco por la acción y/u omisión por parte de terceros encargados de su custodia y/o protección. En todo caso, la Entidad cobradora debe avisar sin demora a la Entidad de la que recibió IC al respecto.

Todo cargo y/o gasto en el que incurran las Entidades en relación con la protección de mercancías será por cuenta de la parte de la que recibieron la cobranza.

Art. 12 B, ...Las Entidades presentarán los documentos tal y como los reciban sin comprobación adicional ninguna.

Art. 13, Las Entidades no asumen obligación ni responsabilidad alguna respecto a la forma, suficiencia, exactitud, autenticidad, falsedad o valor legal de documento alguno, ni respecto a las condiciones generales y/o particulares que figuren en los documentos o que figuren añadidos a ellos.

Tampoco asumen obligación ni responsabilidad alguna por la descripción, cantidad, peso, calidad, estado, embalaje, despacho, valor, o existencia de las mercancías representadas por cualquier documento, ni tampoco respecto a la buena fe, a los actos y/o a las omisiones, a la solvencia, al cumplimiento de las obligaciones o a la reputación de los expedidores, de los transportistas, de los transitarios, de los consignatarios o de los aseguradores de las mercancías o de cualquier otra persona quien quiera que sea.

Art. 14 A, Las Entidades no asumen obligación ni responsabilidad alguna por las consecuencias derivadas del retraso y/o pérdida que pueda sufrir en su tránsito cualquier mensaje, carta o documento, ni por retraso, la mutilación u otro error o errores que se puedan producir en la transmisión de cualquier telecomunicación o por errores que se cometen en la traducción y/o en la interpretación de términos técnicos.

La amplia experiencia de la Comisión de ICC sobre Prácticas Comerciales Internacionales, cuyos miembros

proceden de todos los confines del mundo y de todos los sectores comerciales, asegura que las reglas Incoterms® 2010 responden a las necesidades de los negocios en cualquier lugar.

Las actualizaciones revisadas en este documento permiten corroborar que los desfases contra las mejores prácticas globales en negocios, de la versión 2000, se han subsanado.

Tras revisar los aspectos relevantes de las reglas Incoterms® 2010... convendrá imaginarse las situaciones sobre aspectos prácticos en los negocios de cada uno de ustedes.



ESQUEMAS DE FINANCIAMIENTO



Lic. Gabriela Guillermo Prieto

Directora de Bancos Internacionales

Lic. Miguel Angel Gómez Islas

Subdirector de Bancos Internacionales. Bancomext

PANORAMA INTERNACIONAL

Como sabemos México deberá enfrentar y superar múltiples retos en esta segunda década del siglo XXI para poder proyectarse con éxito en el panorama internacional, "donde las llamadas economías emergentes, como China, India y Brasil, han aumentado su peso político e incrementado su participación en los mercados" (Green, 2012, p. 4).

Sin duda la crisis que sufrió en 2008 del mercado hipotecario estadounidense "se convirtió en una crisis económica de alcance global cuyas consecuencias aun afectan a muchos países, en específico a Estados Unidos y la Unión Europea (Green, 2012, p. 5).

Los riesgos que actualmente enfrenta la economía mexicana, provienen en primer lugar "del impacto que un deterioro de la crisis soberana europea pudiera tener sobre la solvencia y liquidez de la banca europea, así como sobre los países europeos que presentan una posición fiscal más débil. Un escenario de esta naturaleza podría crear situaciones de falta de liquidez e interrupciones en el funcionamiento normal de los mercados financieros internacionales" (Banco de México, 2011). "La mayor incertidumbre e intensificación de la percepción de riesgo que causaría un agravamiento de la crisis europea podría también provocar una reversión importante de los flujos de capital hacia las economías emergentes; en segundo lugar provienen del efecto negativo que una reducción del crecimiento en la economía estadounidense podría tener sobre la actividad económica nacional" (Banco de México, 2011).

Otros elementos de riesgo que deben considerarse son "los impactos que las reformas financieras aprobadas por los países desarrollados pudieran tener sobre los bancos globales y las economías emergentes con una presencia importante de filiales de bancos internacionales." (Banco de México, 2011)

Desde la perspectiva del Fondo Monetario Internacional (FMI) "México goza de un crecimiento sostenido y estabilidad gracias a políticas económicas sólidas. Su reto ahora es llevar a cabo nuevas reformas para acelerar el crecimiento y reducir la pobreza, compensando una probable disminución de los ingresos petroleros." (International Monetary Fund, 2007).

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) también considera necesario se lleven a cabo reformas ya que "México se está recuperando fuertemente de la recesión global, inicialmente ayudado por el auge de las exportaciones y más recientemente, por un repunte en el consumo privado y la inversión." En mayo de 2011 el Secretario General de la OCDE, Ángel Gurría declaró que: "Ahora es el momento de aprovechar este impulso y dar un empuje a través de reformas en áreas vitales como la educación, los impuestos y el mercado laboral, lo que ayudaría a México a desarrollar todo su potencial". (Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), 2011).

La ubicación geográfica de México, en el centro del continente americano y litorales en el Océano Pacífico y Atlántico, en medio de Asia y Europa, le confiere una posición estratégica en el proceso de globalización como un centro de producción único en el mundo.

Una frontera política de 3107 kilómetros compartida con Estados Unidos nos brinda acceso inmediato al mercado más grande del mundo. "La entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994 permitió que el comercio bilateral con Canadá aumentara en un 500 por ciento, y en más de 300 por ciento con Estados Unidos. La inversión estadounidense y canadiense en México desde 1999 suma más de 147 mil millones de dólares, casi el 60 por ciento de la inversión extranjera directa captada por el país en ese periodo." (Ventura, 2012, p. 6).



"Millones de empleos dependen de esta interacción. El peso relativo de los intercambios no debe subestimarse. Estados Unidos exporta más del doble a sus socios norteamericanos que a China, Japón y Gran Bretaña juntos. El 30 por ciento de los barriles de petróleo que importó entre 2005 y 2010 provinieron de Canadá o México." (Ventura, 2012, p. 8)

"La relación económica regional se sustenta en la integración de las cadenas productivas norteamericanas. Los esfuerzos de autoridades locales y estatales en cada país por atraer inversión exponen este hecho como uno de sus grandes atractivos, por ejemplo el caso de la industria automotriz. Para ello se requiere de certeza jurídica, compatibilidad entre culturas empresariales, complementariedad en mercados laborales y normas públicas coordinadas, entre otros factores en los que las ventajas de los contactos intrarregionales son mayores hoy que en el pasado". (Ventura, 2012, p. 8)

Sin duda, "el lugar que ocupa México en la economía internacional descansa, en buena medida, en la producción y comercio que se genera a la largo de esta frontera o que la cruza cada día". (Ventura, 2012, p. 8).

DEFINICIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

Se puede definir al comercio exterior o internacional "... como la ciencia de la Economía que estudia las leyes que rigen a las relaciones de intercambio de bienes y servicios, que establecen los residentes de un país con los del resto del mundo, en el proceso de satisfacción de sus necesidades de bienes escasos". (Gallegos, 2010, p. 12)

"Las relaciones básicas que estudia el comercio internacional son: exportación o venta de bienes y servicios (incluyendo los de fuerza de trabajo); importación o compra de bienes y servicios (incluyendo fuerza de trabajo); compra o venta de uso de derechos en forma temporal y/o permanente de marcas, patentes o tecnologías;

transferencia de bienes, servicios, derechos, etc., sin contraprestación alguna. Algunos autores consideran que el intercambio de servicios financieros y de medios de pago forman parte del comercio internacional, aunque para otros forma parte de las finanzas internacionales como otra disciplina del conocimiento". (Gallegos, 2010, p. 12)

"Otro tipo de relaciones económicas entre los residentes nacionales y los del resto del mundo, son las financieras: inversiones extranjeras directas, inversiones extranjeras indirectas, empréstitos operativos, emisión de documentos bursátiles internacionales, transferencia internacional de fondos de ahorro o inversión, tipos de cambio y sus cotizaciones, patrones monetarios, formación de reservas internacionales, etc.". (Gallegos, 2010, p. 12)

EL COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO

El objetivo de la actual política comercial de México es "fortalecer y vigorizar la plataforma exportadora, para lograr una mayor diversificación geográfica de sus ventas al exterior.

Para lograr esto la Secretaría de Economía trabaja en cinco agendas estratégicas:

- 1) Optimización de la red existente de acuerdos comerciales
- 2) Negociación de nuevos acuerdos
- 3) Convergencia de tratados
- 4) Fortalecimiento del sistema multilateral de comercio
- 5) Defensa legal de los intereses comerciales de México" (Secretaría de Economía, 2012a).

"México cuenta con una red de 12 Tratados de Libre Comercio con 44 países (TLCs), 28 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIs) y 9 acuerdos de comercio (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Par-



cial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)" (Secretaría de Economía, 2012b).

"Además, México participa activamente en organismos y foros multilaterales y regionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y la ALADI" (Secretaría de Economía, 2012b).

BALANZA DE PAGOS

Como sabemos la balanza de pagos es un "documento en que se registran sistemáticamente las transacciones económicas de un país con el exterior, representadas por compras y ventas de mercancías, movimientos de capital y transferencia de tecnología" (Méndez, 1998, p. 298).

"Los movimientos de entradas y salidas de mercancías, de servicios y capitales, dan lugar a distintas clases de balanzas. Cuando se hace referencia a esos movimientos entre países, se llama balanza en el mercado internacional "a la confrontación de los valores de mercancías, de servicios o de pagos en general que recibe un país que envía a otros"" (Zorrilla, 1992, p. 193).

"Se pueden dividir las balanzas en: balanza de pagos, balanza comercial o de comercio. La balanza de pagos es el registro de todas las transacciones que tiene un país con los que comercia. La balanza comercial es el resultado de compara el total de importaciones con el total de exportaciones de un país en un momento determinado." (Zorrilla, 1992, p. 193).

La balanza comercial de México presentó un déficit de 1,167 millones de dólares en 2011, dato menor al saldo deficitario de 3,009 millones de dólares registrado un año antes. (Milenio, 2012)

Este déficit comercial fue resultado de exportaciones totales por 349 mil 677 millones de dólares en 2011, con un aumento de 17.2 por ciento anual, y de importaciones totales por 350 mil 843 millones de dólares, con un avance anual de 16.4 por ciento. (Milenio, 2012).

El crecimiento de las exportaciones no petroleras se derivó de alzas de 5.9 por ciento en las exportaciones dirigidas al mercado de Estados Unidos y de 12.3 por ciento en las canalizadas al resto del mundo. (Milenio, 2012).

A manera de ejemplo a continuación se presenta la balanza comercial del mes de enero de 2012:

BALANZA

Resumen del comercio exterior de México (cifras oportunas)

Concepto	Enero 2012	
	Millones de dólares	Variación porcentual anual
Exportaciones totales	27,256.5	10.5
Petroleras	4,591.9	03.6
Petróleo crudo	3,971.7	03.3
Otras a	620.2	06.0
No petroleras	22,664.6	12.0
Agropecuarias	1,102.3	14.3
Extractivas	377.5	89.8
Manufactureras	21,184.8	11.0
Automotriz	5,728.1	13.7
Resto	15,456.7	10.1
Importaciones totales	27,543.6	12.3
Petroleras	3,190.8	-03.5



No petroleras	24,352.8	14.7
Bienes de consumo	4,095.2	05.3
Petroleras	1,352.7	-16.4
No petroleras	2,742.6	20.8
Bienes intermedios	20,494.6	13.5
Petroleras	1,838.2	09.0
No petroleras	18,656.5	14.0
Bienes de capital	2,953.8	14.3
Saldo de la balanza comercial	-287.2	NS
Sin exportaciones petroleras	-4,879.1	13.8

Nota: La suma de las cifras parciales puede no coincidir con el total debido al redondeo.

Las variaciones porcentuales resultan de comparar el dato oportuno con su correspondiente cifra revisada.

* Se refiere a derivados del petróleo y petroquímicos.

NS No significativo.

Fuente: Grupo de trabajo de estadísticas de comercio exterior, integrado por el Banco de México, INEGI, Servicio de Administración Tributaria y la Secretaría de Economía.

Fecha de actualización: Viernes 24 de febrero de 2012

ESQUEMAS DE FINANCIAMIENTO AL COMERCIO EXTERIOR

“Desde los clásicos hasta nuestros días el comercio internacional ha sido considerado como un factor de complementariedad para el crecimiento de las economías nacionales, pues se considera que el intercambio de bienes y servicios entre los países hace posible que cada nación aproveche sus ventajas comparativas.” (Calva, 2007, p. 19).

“Por ello, numerosos países en desarrollo vienen instrumentando una diversidad de estrategias para orientar

sus economías hacia los mercados externos, sea con estrategias de “mercado dirigido” como las del este de Asia, sea con estrategias neoliberales – basadas en las recomendaciones del Consenso de Washington, que incluyen la liberalización a ultranza del comercio exterior –, como las aplicadas en la mayoría de los países de América Latina” (Calva, 2007, p. 19).

Sin embargo, uno de los grandes problemas a los que se enfrentan los países pobres “es que su incorporación al libre comercio, a diferencia de la apertura en otras partes del mundo, se ha estado realizado en forma brusca e indiscriminada y en un contexto de notable pasividad del Estado. Mientras que, por el contrario, en otros países exitosos del mundo desarrollado, la apertura fue el resultado de un largo proceso de construcción de un aparato productivo altamente competitivo, orientado primero hacia los mercados internos y, posteriormente hacia los mercados internacionales” (Calva, 2007, p. 36).

“A la inversa que los países desarrollados y exitosos, las economías pobres han sustentado sus estrategias de crecimiento en el desarrollo del sector exportador, en detrimento del mercado interno, sin tomar en cuenta las enormes asimetrías que existen entre ambas economías en materia de infraestructura, equipamiento, desarrollo tecnológico, cualificación del recurso humano y niveles de competitividad” (Calva, 2007, pp. 36-37).

En el caso de México el sector exportador “constituido por inversión extranjera directa (IED) en empresas productoras y maquiladoras está casi totalmente desconectado de la industria que produce para el mercado interno, que se ha visto sometida a una competencia en condiciones desventajosas frente al capital extranjero y a algunas de las empresas que funcionan como monopolios u oligopolios. Esto ha tenido como resultado que el modelo económico que se implementó en México a partir de los años ochenta no ha logrado disminuir el desempleo, el subempleo y la pobreza, así como la



desigual distribución del ingreso; por el contrario, estos problemas han aumentado" (Naciones Unidas. Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL, 2008).

"Para conectar a la industria nacional con el sector exportador y comenzar a generar los empleos que alivien la pobreza y la desigualdad, es necesario una serie de programas de fomento y de acompañamiento a las empresas nacionales que funcionen de manera sistemática, invertir en capacitación y en investigación y desarrollo, así como llevar a cabo políticas sociales que mejoren los niveles generales de educación y salud de la población mexicana y no sólo políticas asistenciales que mitiguen la pobreza". (Naciones Unidas. Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL, 2008).

En este sentido el papel de la banca es determinante, pues "en muchos sentidos es el cerebro de una economía, no sólo crea dinero, sino también determina hacia dónde va dentro de una economía. Cuando la banca está dirigida de forma que maximiza los beneficios para una sociedad (maximizar su aspecto de bien público), tiene la capacidad única de estimular a la economía mediante la promoción simultánea de la inversión, la producción, el consumo y el ahorro entre los hogares, empresas y gobiernos" (Marshall, 2011, p. 57).

"Sin la banca, un proyecto económico solamente se puede realizar una vez que se junte el dinero para emprenderlo, y en efecto, muchas buenas ideas o proyectos económicos viables y lucrativos nunca pueden realizarse por falta de capital inicial". (Marshall, 2011, p. 58).

"Uno de los mayores poderes de la banca es justamente capitalizar las ganancias futuras de un emprendimiento de forma inmediata. En otras palabras, sí el banco estima que un proyecto económico es viable, otorga un préstamo que representa una porción de lo que el em-

prendimiento ganaría en el futuro. Si el proyecto económico resulta exitoso, el banco gana los intereses pagados sobre el préstamo, y los emprendedores pueden realizar su proyecto y obtienen las ganancias correspondientes". (Marshall, 2011, p. 58).

"Pero debido al poder multiplicador bancario, el otorgamiento de un solo crédito también puede crear nuevos créditos. Cuando se adelantan las ganancias futuras de un proyecto, tales ganancias suelen repartirse de una forma u otra y acaban depositadas en cuentas bancarias. Con mayores depósitos que rinden intereses, los bancos tienen el incentivo de poner a trabajar el nuevo dinero, y otorgan más préstamos para incrementar las ganancias del banco. Mediante esta dinámica, el préstamo original se multiplica y crea nuevos préstamos. En este círculo virtuoso, los bancos en efecto crean dinero, un número creciente de actores económicos puede emprender nuevos proyectos, y los bancos registran ganancias con base en el otorgamiento de crédito". (Marshall, 2011, p. 58).

"Al igual que la banca privada, la banca pública también puede crear oportunidades económicas al capitalizar las ganancias futuras de un proyecto económico. Pero a diferencia de la banca privada, la pública también puede financiar proyectos que generar poca rentabilidad financiera, pero que son económicamente deseables para el gobierno, normalmente por generar ganancias económicas que se reparten entre muchos sectores de la economía. La banca pública suele financiar áreas económicas que la banca privada desatiende por no rendir ganancias a nivel individual o empresarial suficientes para contrarrestar los riesgos y costos que tendrá que asumir". (Marshall, 2011, p. 60).

"El sistema financiero mexicano incluye a las instituciones de banca de desarrollo, como instrumento fundamental del Estado para apoyar el desarrollo integral del país, con mecanismos financieros, técnicos y de impulso



a sectores, regiones y actividades prioritarias, a través de la prestación del servicio de banca y crédito". (Celis, 2006, p. 174).

"Las instituciones de banca de desarrollo, cada una en el ámbito de su competencia, promueven: el desarrollo industrial y comercial; el comercio exterior; las obras y servicios públicos en los tres niveles de gobierno; la producción agropecuaria en el ámbito rural; la vivienda de interés social; y el ahorro nacional". (Celis, 2006, p. 175).

"Las instituciones de banca de desarrollo son entidades de la administración pública federal, con personalidad jurídica y patrimonio propio, constituidas con carácter de sociedades nacionales de crédito. Estas instituciones operan en los términos de sus correspondientes leyes orgánicas y pueden realizar las mismas operaciones que las instituciones de banca múltiple, además de las operaciones necesarias para la atención del sector de la economía que le sean propios". (Celis, 2006, p. 175).

"Las principales instituciones de banca de desarrollo, que para determinados sectores pueden ser una fuente adecuada de financiamiento, ya sea a través de las instituciones de banca múltiple o en forma directa según corresponda son:

Nacional Financiera, S.N.C. Tiene como objetivo, fomentar el desarrollo integral del sector industrial y promover su eficiencia y competitividad al canalizar apoyos financieros y técnicos.

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Su finalidad es financiar el comercio exterior del país y participar en la promoción de dicha actividad y procurar la eficiencia y competitividad del sector.

Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.N.C. Esta institución por objeto, promover y financiar actividades prioritarias que realicen los gobiernos Fe-

deral, del Distrito Federal, estatales, municipales y sus respectivas entidades públicas, paraestatales y paramunicipales en el ámbito de los sectores de desarrollo urbanos, infraestructura y servicios públicos, vivienda, comunicaciones y transporte y de las actividades del ramo de la construcción.

Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C. Tiene por objetivo impulsar el desarrollo de los mercados primario y secundario de crédito a la vivienda, mediante el otorgamiento de garantías destinadas a la construcción, adquisición y mejora de la vivienda, preferentemente de interés social; así como al incremento de la capacidad productiva y el desarrollo tecnológico relacionado con la vivienda. También podrá garantizar financiamientos relacionados con el equipamiento de conjuntos habitacionales.

Financiera Rural Tendrá como objetivo coadyuvar a realizar la actividad prioritaria del Estado de impulsar el desarrollo de las actividades agropecuarias, forestales, pesqueras y todas las demás vinculadas al medio rural, con la finalidad de elevar la productividad, así como mejorar el nivel de vida de su población." (Celis, 2006, pp. 175-178)

Para efectos de este módulo del seminario es de nuestro interés resaltar que el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (Bancomext) tiene como misión "fomentar el financiamiento al comercio exterior y la generación de divisas en el país, la ampliación de capacidad productiva de las empresas exportadoras y en su caso la internacionalización de las mismas, mediante la atención de calidad a los clientes con programas de financiamiento, garantías y otros servicios financieros especializados". (Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Banca de Desarrollo, 2012 a).

"Bancomext otorga financiamientos destinados a atender los requerimientos tanto de corto como de mediano



y largo plazo de las empresas participantes en el comercio exterior mexicano, incluyendo a exportadores y sus proveedores, importadores y empresas que sustituyen importaciones". (Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Banca de Desarrollo, 2012b)

FINANCIAMIENTO AL COMERCIO EXTERIOR

"Las personas, las empresas y los gobiernos necesitan recursos para satisfacer sus necesidades, las cuales pueden referirse a un sinnúmero de propósitos que están condicionadas al entorno en que operan y para cubrir las están limitadas al efectivo que disponen. Para financiar los fondos faltantes existen instrumentos y mecanismos que utilizan diferentes fuentes de recursos para cubrir los fines que se persiguen". (Celis, 2006, p. 213).

La necesidad de financiamiento al comercio exterior "puede suscitarse antes del envío de la mercancía, cuando la empresa ha de sufragar la adquisición de insumos (sean materias primas o bienes de capital y piezas de repuesto) y las labores de transformación. Esta necesidad es particularmente apremiante cuando las actividades manufactureras o agrícolas de que se trate lleven tiempo o cuando haya que importar insumos para elaborar los productos de exportación". (Comisión de Comercio Internacional / UNCTAD/OMC, 1997, p. 2)

"Las empresas también podrán necesitar que se financien sus exportaciones una vez fabricados los bienes, ya que su capacidad para competir eficazmente y hacerse con contratos dependerá de que puedan respaldar sus ofertas a los compradores extranjeros con condiciones crediticias atractivas. Cuanto más amplio sea el plazo del crédito otorgado a dicho comprador mayor será la tensión sobre la liquidez del exportador y más importancia tendrá disponer de una adecuada financiación externa del comercio durante la etapa posterior al envío de las mercancías. Si bien algunas compañías podrán compensar su incapacidad de ofrecer condi-

ciones crediticias competitivas mediante precios bajos, el aumento del nivel de vida y de los salarios acabará cortando esta posibilidad". (Comisión de Comercio Internacional / UNCTAD/OMC, 1997, p. 3).

El financiamiento al comercio exterior "no se limita a facilitar fondos para las transacciones de exportación. También se ocupa de limitar los riesgos de esas transacciones y de alertar así a los bancos para que faciliten crédito a la exportación a un costo razonable. A decir verdad, casi todos los bancos tienen que recibir garantías sobre la capacidad de los prestatarios de rembolsar un crédito antes de decidirse a financiar las exportaciones a estos últimos. Con tal fin, el banco insistirá en que se presenten los avales adecuados. Las pólizas de seguro y las garantías ofrecidas por organismos de crédito a la exportación pueden usarse como avales de la financiación comercial y los bancos están dispuestos a conceder a los exportadores condiciones crediticias favorables cuando se haya reducido el posible riesgo por falta de pago". (Comisión de Comercio Internacional / UNCTAD/OMC, 1997, p. 3).

La evolución del entorno comercial, tanto nacional como internacional, "ha creado nuevas necesidades de financiamiento en los exportadores. Se ha ampliado así el alcance de las instituciones de financiación del comercio que han de proporcionar a su clientes planes de financiación hechos a la medida. Para lograrlo, estas instituciones han de ser dinámicas y han de adaptar su estructura y funcionamiento a los requisitos de su clientela". (Comisión de Comercio Internacional / UNCTAD/OMC, 1997, pp. 3-4).

Por esta razón se espera, que "los intermediarios que intervienen en apoyo a las diversas actividades de la sociedad, según sus objetivos y de acuerdo con su especialidad y los recursos que intermedian, provean las fuentes de financiamiento para completar los flujos de capital de trabajo, adquirir nuevos activos, apoyar



al comercio exterior, modernizar la planta productiva, construir infraestructura de obras públicas, mejorar el sector social o mejorar el medio, entre otras". (Celis, 2006, p. 175).

"Para determinar los mecanismos, instrumentos y fuentes de financiamiento más apropiados para cada caso, se debe escoger entre los que reúnan las condiciones que permitan liquidar los préstamos en el plazo determinado, después de conocer el monto que se solicita, los ingresos que reciben las personas físicas o morales para amortizarlos o la capacidad para generar los recursos para lograrlo, pero como se mencionó, es necesario contar además con elementos que permitan determinar la seguridad de la operación, empezando por analizar el fin de la inversión, los factores de tipo cualitativo relativos a la persona o al proyecto que se va a financiar, además de las garantías y los elementos que pueda exigir cada caso". (Celis, 2006, p. 214).

"En la banca comercial y de desarrollo existen instrumentos y mecanismos crediticios de diversos tipos para promover la actividad económica que propicie el crecimiento del país mediante la inversión productiva, que cree fuentes de empleo y que, en general, incremente el bienestar de la población. Estos insumos financieros tienen características propias para apoyar las actividades o proyectos específicos y aplicación en el comercio, en la industria y en el sector público". (Celis, 2006, pp. 234-235).

LÍNEAS A MEDIANO Y A LARGO PLAZO DE AGENCIAS DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN (EXPORT CREDIT AGENCIES)

Las Agencias de Crédito a la Exportación, mejor conocidas como ECAs, "son entidades privadas o semi-gubernamentales que otorgan crédito a los exportadores locales. Las ECAs también ofrecen garantías y seguros para las exportaciones y, ocasionalmente, también

para las importaciones. En ocasiones los gobiernos utilizan a las ECAs para subsidiar a los exportadores y a las empresas relacionadas, pero esto es, generalmente, mal visto en los círculos internacionales". (TheFreeDictionary.com, 2012).

Este tipo de agencias existen en la mayoría de las economías industrializadas, con el objetivo principal de promover el financiamiento al comercio exterior a través del otorgamiento de líneas de crédito, a favor de instituciones financieras locales, a mediano y largo plazo que permitan a las empresas ofrecer sus productos en mercados internacionales.

Una de las ECAs más conocidas es el Export-Import Bank de los Estados Unidos de América, (Ex-Im Bank), "que es una de las principales agencias del gobierno de Estados Unidos cuyo objetivo es financiar la exportación de productos y servicios estadounidenses". (Encyclopaedia Britannica, 2012).

Los principales programas del Ex-Im Bank incluyen: préstamos directos a largo plazo, crédito y garantías de capital de trabajo (principalmente a los bancos comerciales), préstamos a corto plazo y a mediano plazo, seguros de crédito, financiamiento para la compra de aeronaves, financiamiento de proyectos medio ambientales, proyectos de energía nuclear y otros proyectos especiales". (Encyclopaedia Britannica, 2012).

A continuación se mencionan otras organizaciones internacionales y las características generales para disponer de recursos a través de sus líneas de crédito:

Kreditanstalt für Wiederaufbau

Elegibilidad:

- Empresas calificadas por el Intermediario Financiero como sujetas de crédito.



- Intermediarios Financieros elegibles para Bancmext.

Califican:

- Proyectos de eficiencia energética, de energías renovables, sustentables y bajo el Mecanismo de Desarrollo Limpio (MDL).
- Mejora, modernización y ampliación de plantas existentes dirigidas a reducir la contaminación en todos los sectores, combustibles de mejor calidad.

Condicionantes:

- Monto máximo a financiar por acreditado: USD 15 millones.
- Autorización previa de la fuente de recursos y permitir inspecciones al sitio del proyecto.
- Copia del Certificado Medio Ambiental.

Términos y Condiciones:

- Plazo: Mínimo 3 años y máximo 5 años, (para otros plazos se requiere consultar de forma previa).
- Monto máximo por acreditada o proyecto: hasta USD 15 millones
- Monto mínimo por operación: USD 1 millón (en montos menores se analiza caso por caso)
- Moneda del crédito: Dólares Americanos (otras monedas se analiza caso por caso).
- Tasa de Interés del programa en USD: Variable en base Libor a 6 meses.
- Margen de intermediación: determinable en función del riesgo.
- Withholding Tax¹: Exento, Kreditanstalt für Wiederaufbau es un Organismo de Desarrollo registrado en SHCP.

Japan Bank for International Cooperation

Elegibilidad:

- Empresas calificadas por el Intermediario Financiero como sujetas de crédito.
- Intermediarios Financieros elegibles para Bancmext.

Califican:

- Equipamiento y tecnología que aseguren la reducción efectiva de la emisión de gases efecto invernadero ("GHG" GreenHouse Gas)
- Proyectos de energías renovables, de sustentabilidad medio ambiental y económica, que prevengan el calentamiento global.

Condicionantes ambientales:

- Reporte anuales y evidencia de la reducción de gases efecto invernadero (GHG).
- Términos y Condiciones:
- Gracia: Hasta 3 años
- Plazo: Hasta 7 años, (otros plazos caso por caso).
- Moneda del crédito: Dólares Americanos (otras monedas caso por caso).
- Tasa de Interés del Programa en USD: Variable en base Libor a 6 meses.
- Margen de intermediación: a determinarse en función del riesgo.
- Withholding Tax: Exento, Japan Bank for International Cooperation es un Organismo de Desarrollo registrado en SHCP

¹ El withholding tax es "un impuesto sobre la renta que se retiene en origen y que un agente de pago está obligado legalmente a deducir de sus pagos de intereses sobre depósitos, valores o instrumentos financieros similares. (Banco de México Comité de Sistemas de Pago y Liquidación (CPSS), 2003).



Export-Import Bank of Korea

Elegibilidad:

- Empresas sujetas de crédito, para el Intermediario Financiero.
- Intermediarios Financieros elegibles para Bancomext.

Destino:

- Importaciones de bienes de capital, refacciones y servicios procedentes y fabricados en Corea. Integración de otros países asiáticos sólo sobre la base de caso por caso.

Plazo del crédito:

- Mínimo 2 años y máximo hasta 8.5 años, dependiendo del tipo de operación o proyecto.

Monto Total de la Línea:

- USD 50 millones.

Moneda del crédito: US Dólares.

Monto mínimo por operación:

- USD 500,000.00

Tasa de Interés aplicable:

- Fija: CIRR, Commercial Interest Reference Rate. en función del plazo.
- Variable: LIBOR a 6 meses más un spread en función del plazo.
- Prima de Seguro:
- Se determinará en función de la operación específica, del plazo y del periodo de puesta en marcha, así como, de los riesgos: comercial, país y de mercado. Será pagadera "flat" previo al desembolso.

Margen de intermediación:

- Determinable en función del riesgo.

Withholding Tax:

- Exento, Export-Import Bank of Korea, es un Organismo de Desarrollo registrado en SHCP

CARTAS DE CRÉDITO

Como sabemos, una carta de crédito, o crédito comercial, es el compromiso irrevocable de un banco, el cual actúa a petición del ordenante, de efectuar un pago a un tercero denominado beneficiario, contra la presentación de los documentos estipulados en la carta de crédito dentro del tiempo límite especificado.

Este tipo de operaciones desempeñan un importante papel en el comercio exterior ya que mediante estos instrumentos "los bancos facilitan la realización de pagos en las transacciones comerciales de toda índole, pues aportan un elemento de confianza entre el comprador y el vendedor". (Bustamante, 2011, p. 15).

"Se dividen en razón del ámbito en que actúan y según el origen y destino de las mercancías, en créditos de importación, créditos de exportación y créditos de tráfico interior cuando se realizan domésticamente". (Celis, 2006, p. 249).

IMPORTACIÓN

El medio de pago y la obtención de financiamiento bancario están estrechamente relacionados. De hecho se puede decir que la necesidad de financiamiento determina la elección del medio de pago.

Como medio de pago internacional las cartas de crédito de importación permiten que las empresas mexicanas puedan realizar el pago de mercancías adquiridas a proveedores domiciliados en el extranjero.



Representa para el importador las siguientes ventajas:

Certeza de que el vendedor no recibirá el pago de las mercancías hasta que realice la presentación de los documentos estipulados en el crédito.

Contar con la asesoría para el manejo de operaciones complejas o sofisticadas, particularmente con respecto a los procedimientos operativos.

Posibilidad de obtener de su banco financiamiento que le permita diferir el pago de los documentos.

Desde el punto de vista crediticio la carta de crédito es un medio de disposición de una línea de crédito, autorizada a favor del acreditado bajo las figuras de: Apertura de Crédito Simple o Apertura de Crédito en Cuenta Corriente, y representa: un compromiso escrito contraído por el banco que la emite el cual actúa por orden de un acreditado para efectuar el pago a un tercero, ya sea directamente, o a través de un banco corresponsal, (que puede tomar el papel de banco designado, avisador o confirmador), en un plazo definido y contra la entrega de determinados documentos que hacen prueba del envío de una mercancía o la realización de un servicio, de acuerdo con los términos y condiciones establecidos en la propia carta de crédito.

Las cartas de crédito implican los siguientes riesgos

Para el banco emisor:

Un riesgo de crédito, hasta por el valor nominal de la carta de crédito emitida y

Riesgos por reclamaciones u otras contingencias derivadas del texto de la carta de crédito, si éste no se apega a reglas internacionales y/o si sus términos y condiciones no son precisos.

Para el acreditado:

Un riesgo cambiario, cuando las cartas de crédito se emiten en divisa extranjera.

Los niveles de riesgo que los bancos deben considerar para efectos de decisión de crédito van principalmente en función del tipo de carta de crédito, i.e. comercial o de garantía (standby) y la obligación de pago adopte, a la cual se denomina disponibilidad y puede ser de tres tipos:

- Pago a la vista
- Pago a plazo (contra aceptación o pago diferido)
- Por negociación de letras o documentos

Los bancos involucrados deben tener presente que, por su naturaleza, las cartas de crédito son operaciones independientes "de la venta o cualquier contrato en el que puedan estar basadas. Por lo tanto, el compromiso de un banco de honrar, negociar o cumplir cualquier obligación en virtud del crédito no está sujeta a reclamaciones o excepciones por parte del ordenante, resultantes de sus relaciones con el banco emisor o con el beneficiario".

Es recomendable que la resolución de crédito indique las características bajo las cuales se puede disponer la línea de crédito mediante el establecimiento de cartas de crédito. A continuación se mencionan algunas de estas características generales:

- Monto Autorizado
- Moneda de disposición de la línea
- Modalidad de la carta de crédito
- Disponibilidad de pago
- Vigencia del contrato de Apertura de Crédito
- Vigencia máxima de las cartas de crédito, incluyen-



do, en su caso, plazo del pago diferido y aceptación.

- Tasa Moratoria
- Comisiones aplicables (estándar, especiales o puntuales).
- Tipo de Garantías requeridas, y aforo
- Control de la Mercancía, en su caso
- Condiciones especiales
- Refinanciamiento, en su caso moneda, plazo, monto máximo, y tasa ordinaria.

Con respecto a la vigencia de la carta de crédito, es importante recordar que ésta es el período determinado que tiene el beneficiario para realizar la presentación de la documentación necesaria para recibir el pago de una carta de crédito, con independencia de su disponibilidad. Para evitar confusiones entre estos dos términos es conveniente establecer que la disponibilidad es la forma que adopta la obligación de pago que conlleva la carta de crédito, que como ya mencionamos puede ser: pago a la vista, pago a plazo (por aceptación o por pago diferido) o por negociación de letras o documentos.

El banco acreditante debe tener en cuenta que en el caso de cartas de crédito disponibles a plazo, el pago al beneficiario se realizará en una fecha determinable con base a un evento acordado entre el acreditado (ordenante) y el beneficiario. Por ejemplo 120 días a partir de la fecha de embarque.

Para no distorsionar el destino del crédito, es recomendable que la suma de la vigencia más el plazo de pago, no exceda de 365 días naturales. Sin embargo, en caso de las partes hayan convenido un plazo mayor, se podrá solicitar presentar los argumentos necesarios para obtener la autorización correspondiente de las áreas de crédito del banco.

Cuando el banco emisor determina que la presentación de documentos está en orden, el riesgo contingen-

te, correspondiente a la emisión de la carta de crédito, debe ser dado de baja, total o parcialmente según corresponda, llevándose a cabo el registro del pago en cartera como un riesgo real toda vez que el banco emisor ha de rembolsar los fondos al banco corresponsal extranjero de forma oportuna y con independencia del cumplimiento de las obligaciones del acreditado.

Considerando que una carta de crédito es fundamentalmente un medio de pago se espera que el acreditado cubra al banco emisor el importe de los documentos en la fecha exacta en que se le requiera, por lo tanto, en caso de que el Ordenante no liquide inmediatamente el importe reclamado, la cartera derivada de la disposición de la carta de crédito, se deberá considerar como vencida y sujeta al cobro de una tasa moratoria de interés, misma que debe estar especificada en el contrato de crédito.

Cuando el banco emisor contractualmente establece con el acreditado en refinanciar las obligaciones derivadas de la disposición de las cartas de crédito, es recomendable que el contrato de crédito contemple los siguientes términos y condiciones para otorgar el refinanciamiento:

- Monto del Refinanciamiento
- Moneda (Nacional, Dólares de los Estados Unidos, Euros)
- Plazo del Refinanciamiento
- Formas de Amortización de Capital e Intereses
- Período de Gracia, en su caso
- Tasa de Interés Normal y Moratoria
- Institución o Fondo de Redescuento, en su caso
- Garantías, en su caso
- Condiciones especiales, en su caso
- Comisiones por apertura de crédito, en su caso



EXPORTACIÓN

Sabemos que bajo una carta de crédito, emitida por un banco en el extranjero, el banco que la recibe puede asumir la función de banco avisador, y únicamente notificar la carta de crédito al beneficiario, sin adquirir ninguna obligación de pago, o, a requerimiento expreso del banco emisor, agregar su confirmación la cual “significa un compromiso firme del banco confirmador, que se añade al del banco emisor, para honrar o negociar una presentación conforme”. (Cámara de Comercio Internacional, 2006, p. 25).

El banco que recibe la carta, debe evaluar adecuadamente los riesgos que implica agregar su confirmación ya que, por ejemplo, una difícil situación económica mundial puede causar la insolvencia del país del banco emisor; sin embargo, si el banco decide agregar su confirmación, deberá pagar, aceptar o negociar sin recurso², los documentos presentados por el beneficiario, siempre y cuando éstos le hayan sido presentados en estricto apego a los términos y condiciones del crédito.

Por lo antes mencionado la carta de crédito confirmada sigue siendo privilegiada por los exportadores tanto como medio de pago como instrumento para financiar las ventas al exterior. Algunas de sus ventajas son las siguientes:

Conveniencia de contar con el compromiso de pago de un banco, en su propio país, que reemplaza el riesgo comercial del comprador.

Certeza de recibir el pago de las mercancías, mediante la sola presentación de documentos que cumplan con los términos y condiciones estipulados en el crédito.

En operaciones a plazo disponibles contra aceptación, posibilidad de acceso a mecanismos de pago anticipado.

PAGO ANTICIPADO DE ACEPTACIONES A PLAZO

La obligación bancaria generada a favor del vendedor bajo una carta de crédito de exportación confirmada tiene su fundamento en la capacidad crediticia del banco emisor y permite, al banco confirmador, otorgar un financiamiento instrumentado como pago anticipado, en aquellos casos en que la carta de crédito es disponible a plazo.

El pago anticipado de letras de cambio a plazo, giradas al amparo de cartas de crédito de exportación, ofrece una alternativa financiera a la comunidad exportadora nacional que le permite competir favorablemente en los mercados internacionales al estar en posibilidad de ofrecer plazos de financiamiento atractivos al comprador extranjero y, al mismo tiempo, obtener liquidez sobre sus ventas de exportación sin la necesidad de ocupar sus líneas de crédito, toda vez que el banco confirmador toma el riesgo de crédito del banco emisor.

Conviene mencionar que las instituciones financieras sólo podrán pagar anticipadamente obligaciones a su

² Sin recurso, significa que el banco confirmador al asumir un compromiso de pago, adicional al del banco emisor, se constituye en solidario y principal pagador, por lo que deberá honrar o negociar, irrevocablemente, una presentación conforme. El artículo 71 de La Ley de Instituciones de Crédito establece: “Para efectos del presente artículo, se entenderá por confirmación el compromiso expreso de pago que asume una institución de crédito respecto de una carta de crédito emitida por otra, a petición de esta última. La confirmación de la carta de crédito que realice una institución de crédito implicará para ella una obligación directa de pago frente al beneficiario, sujeta a que éste cumpla con los términos y condiciones previstos en la propia carta de crédito. Dicha obligación de pago es independiente de los derechos y obligaciones que existan entre la institución de crédito que realiza la confirmación y la institución emisora”. (Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, 2012).

Por su parte L. Carlos Felipe Dávalos Mejía, (Dávalos, 2002, p.483) nos indica “Si el banco corresponsal... lo confirma (el crédito)...representa una doble seguridad para el vendedor /exportador y, por tanto, un eficiente instrumento de apoyo al comercio exterior.”



cargo provenientes de cartas de crédito; cuando los documentos presentados por los beneficiarios cumplan con los términos y condiciones previstos en las propias cartas de crédito.

El Banco de México establece que el pago anticipado deberá realizarse a precios de mercado y que el beneficiario tendrá que consentir por escrito los términos y condiciones en que éste será efectuado.

FACTORAJE FINANCIERO

Las operaciones de factoraje "consisten en la venta de un activo circulante, el cual está representado por los derechos de crédito que se han establecido en favor de una empresa, incluyendo la confianza que le otorgó a los compradores". (Celis, 2006, p. 229).

Se consideran dentro de los financiamientos para capital de trabajo "por considerar que tienen algunas características atractivas para que las pequeñas industrias con clientes de reconocida solvencia, o las de reciente creación que no han generado antecedentes crediticios, puedan obtener recursos para no limitar el desarrollo de su ciclo productivo o comercial". (Celis, 2006, p. 229).

"Estas operaciones están dirigidas a todas las empresas que tengan derechos de crédito que estén por vencer y que se encuentren documentados en contrarecibos, facturas, letras de cambio, pagarés, o cualquier otro título por cobrar, originado por la venta de bienes o servicios y, por tanto, no son sujetos de este mecanismo las empresas que venden de contado; las que operan con márgenes muy reducidos, por el costo de la operación y las que distribuyen bienes perecederos, entre otras". (Celis, 2006, p. 230).

"Para que puedan realizarse estas operaciones, es necesario que las cuentas por cobrar estén documentadas para que puedan venderse, porque puede suceder

que en algunos casos los compradores no permiten que se cedan los derechos de sus obligaciones con proveedores". (Celis, 2006, p. 230).

"Como la cesión de los derechos de crédito implica una venta de activos, es necesario que quien suscribe el contrato correspondiente tenga poder para actos de dominio."

"Las decisiones de crédito en este tipo de financiamientos pueden ser muy rápidas porque las empresas de factoraje tienen calificados a los grandes compradores, motivo por el cual cuando una empresa presenta un documento a cargo de alguno de ellos sólo bastaría para que se le tomara, el que acreditara su personalidad y derechos sobre el título". (Celis, 2006, p. 230).

Para las pequeñas empresas que generalmente no cuentan con una estructura administrativa suficiente para gestionar el trámite de sus ventas a crédito, el uso de este instrumento es muy útil, porque la empresa de factoraje se encarga de investigar la solvencia de los compradores, de la guarda y custodia de los documentos, de la tramitación previa a la cobranza y la del cobro mismo, y si fuera necesario el protesto de los documentos si éstos no fueran pagados en tiempo, e inclusive la tramitación judicial cuando ésta se necesite". (Celis, 2006, p. 230).

FACTORAJE INTERNACIONAL

Cuando se habla de Factoraje Internacional, nos referimos al financiamiento que una empresa puede obtener a partir de cuentas por cobrar a cargo de un cliente ubicado en el extranjero; bajo el cual el valor que la empresa obtiene va mucho más allá del financiamiento mismo. Se debe considerar que, a pesar de los actuales avances tecnológicos, los riesgos y dificultades de vender a clientes en el extranjero, y no en el propio país, son mucho mayores; por lo que una herramienta como



el Factoraje Internacional puede ser la diferencia entre continuar exportando o no.

De esta manera, el Factoraje Internacional tiene como objetivo facilitar el comercio exterior al permitir que los exportadores puedan vender a plazo a una empresa o varias empresas en uno o varios países diferentes al suyo y obtener la cobertura de riesgo sobre las cuentas por cobrar que se generaron, al mismo tiempo, obtener el servicio de cobranza, la administración del portafolio y posibilitar el financiamiento.

Analicemos cada uno de estos servicios:

COBERTURA. Es la cobertura de riesgo de no pago del cliente en el extranjero. Cubre el 100% del valor de la cartera, con la única excepción de la disputa comercial. En su caso, la cobertura es pagada 90 días después del vencimiento de la cuenta por cobrar.

ADMINISTRACIÓN DEL PORTAFOLIO. Este servicio involucra el control del portafolio, administrando las facturas, notas de crédito, pagos, etc. El exportador recibe un reporte del estatus de las cuentas por cobrar y del comportamiento de sus clientes. Esto puede representar un ahorro importante en los gastos del exportador, tanto en personal administrativo como en correos, teléfono, envío de faxes, etc.

COBRANZA. La cobranza es realizada por un banco o empresa de factoraje del país del Importador. Por lo tanto, se ejerce una mayor presión para que dicho cobro se haga en tiempo, que la que pudiera ejercer el exportador desde su país. Esto también puede representar un ahorro en el personal administrativo, teléfono, etc. al permitir que el servicio lo haga un tercero.

FINANCIAMIENTO. El exportador obtiene capital de trabajo sin incrementar sus pasivos. Esto le permite

balancear las rotaciones que puede tener entre clientes y proveedores. Normalmente obtiene mínimo un 90% de anticipo sobre el valor de las cuentas por cobrar.

Para que el exportador pueda obtener uno o todos los servicios que el Factoraje Internacional brinda, se requiere de la participación de contrapartes financieras en el extranjero, las cuales precisamente se encargan de analizar financieramente al importador y de otorgar localmente los servicios antes mencionados, con excepción del financiamiento, que es proporcionado directamente por la empresa de factoraje o banco del exportador.

Esta es la razón por la que normalmente los intermediarios financieros que quieren participar en este tipo de operaciones, se incorporan a asociaciones de bancos o empresas de factoraje a nivel mundial. También se puede tener convenios individuales con cada contraparte, pero sin duda las asociaciones agilizan los procesos de revisión de los compradores y normalmente cuentan con reglas comunes y sistemas de comunicación entre sus miembros.

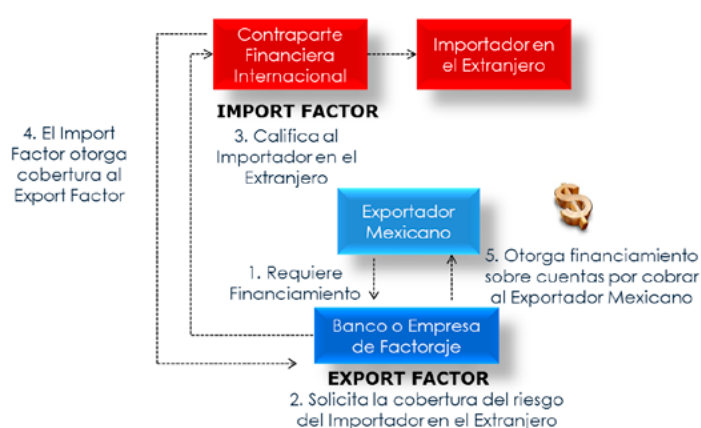
Los actores en este tipo de operaciones son los siguientes:

1. El exportador, que vende a plazo y bajo cuenta abierta.
2. El importador del producto o servicio.
3. Una empresa de Factoraje o Banco, en el país del exportador (Export Factor), la cual se encargará de dar el servicio al exportador, a través de la firma de un contrato de Factoraje Financiero (normalmente sin recurso). Dependiendo del país al que el exportador esté vendiendo, contactará a una Contraparte Financiera en ese país para solicitar la cobertura a partir de la cual podrá otorgar el financiamiento.
4. Una empresa de Factoraje o Banco en el país del importador (Import Factor). El Import Factor se en-



carga de analizar financieramente a los importadores y otorgar la cobertura, así como el servicio de cobranza y la administración del portafolio.

FACTORAJE INTERNACIONAL DE EXPORTACIÓN



BENEFICIOS

- Información sobre el comportamiento crediticio de sus clientes, lo que permite reducir los recursos destinados a labores de cobranza.
- Si es factoraje sin recurso, mejora los indicadores de sus estados financieros.
- Liquidez y certeza en sus flujos al descontar sus documentos por cobrar.

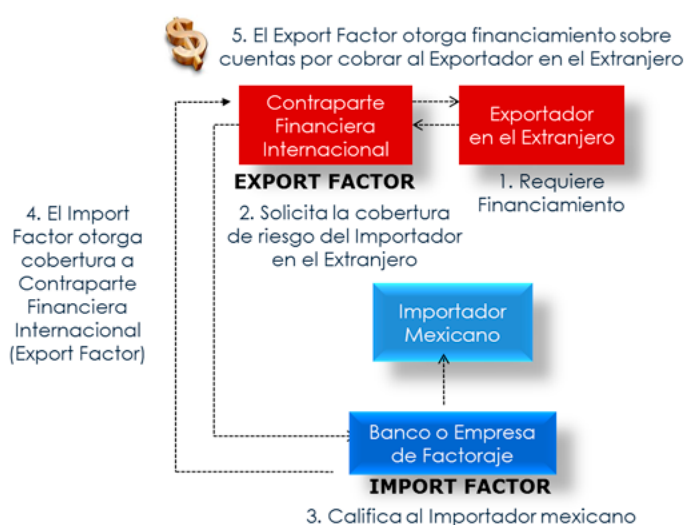
REQUISITOS

- Ser exportadores directos, legalmente constituidos en México.
- Tener al menos 3 exportaciones directas en el año o una anual en los últimos 3 años.
- No tener claves de prevención que sean causa de rechazo en el buró de crédito. (no aplican para servicio de cobranza)
- No estar en estado técnico de disolución. (no apli-

can para servicio de cobranza)

- Disponibilidad para ceder el 100% de la cartera por cobrar de los compradores que se incorporen al programa." (Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Banca de Desarrollo, 2012d).

FACTORAJE INTERNACIONAL DE IMPORTACIÓN



BENEFICIOS

- El Importador cuenta con posibilidades de mejorar la relación con su proveedor en el extranjero, al permitir que a partir de una línea de riesgo calificada al Importador, el exportador pueda acceder al Factoraje.
- No tiene costo para el Importador.
- No incrementa el pasivo financiero del Importador (el saldo se mantiene en proveedores).

REQUISITOS

- Aceptar la notificación de la cesión de derechos de cobro



- Pagar de manera directa al Import Factor al vencimiento de la Cuenta por Pagar
- Notificar al Import Factor de cualquier disputa que establezca con respecto a las condiciones de pago o calidad de mercancía del importador.

GARANTÍA COMPRADOR PARA INSTITUCIONES FINANCIERAS EN EL EXTERIOR

El Programa de Garantía Comprador tiene como objetivo otorgar garantías a Instituciones Financieras en el Extranjero (IFE) elegibles por BANCOMEXT, para cubrir el riesgo de no pago, sobre financiamientos que otorguen a importadores para la adquisición de bienes y servicios mexicanos, el cual contará con recursos de fondos de contragarantía

Existen dos modalidades:

Garantía Automática aplicable a operaciones con importes de hasta doscientos cincuenta mil dólares de los Estados Unidos

Garantía Facultativa para operaciones mayores a doscientos cincuenta mil y hasta tres millones dólares de los Estados Unidos.

En la Garantía Automática:

- La Institución Financiera en el exterior evalúa al cliente.
- Envía a Bancomext formato de Validación de Requerimientos firmado por el IFE.
- Se confirma al IFE la aceptación de la garantía

En la Garantía Facultativa:

- La Institución Financiera en el exterior evalúa al cliente.
- Envía a Bancomext, el estudio o nota de crédito elaborada respecto del cliente y un formato de validación de requerimientos firmado por el IFE.
- Con base en este paquete de información, Bancomext evalúa al cliente extranjero.

- El Comité de Crédito autoriza.
- Se confirma al IFE la aceptación de la garantía.

Los tipos de operaciones a garantizar son los siguientes:

- Bienes de consumo: hasta 360 días
- Bienes intermedios, componentes de maquinaria y auto-partes: hasta 2 años
- Equipo de transporte: hasta 5 años
- Bienes de capital y proyectos de inversión: hasta 10 años

Este programa ofrece los siguientes beneficios:

Para el Exportador:

- Recibe de contado el pago de sus ventas de exportación.
- Elimina el riesgo de no pago por parte de su comprador.
- Aísla el riesgo país donde se encuentra el comprador.
- Puede diversificar su cartera de clientes
- Posibilidad de ofrecer un mejor precio u obtener un mejor margen de utilidad

Para el Importador:

- Recibe financiamiento para adquirir bienes de origen mexicano.
- Posibilidad de obtener mejores condiciones financieras (plazo, costo, etc.) del banco acreditante en su país.
- Puede obtener un mejor precio del exportador por pronto pago.

Para el Banco en el Extranjero:

- Obtiene ingresos por fondeo y comisiones con riesgo limitado.
- Mejora la calidad de su cartera de crédito
- Libera reservas.
- Amplia las líneas de Crédito de sus clientes

