

UNIVERSIDAD AUTONOMA DEL ESTADO DE
MEXICO
FACULTAD DE ECONOMIA

IMPORTANCIA DEL
CREDITO DOCUMENTARIO
COMO INSTRUMENTO DE
PAGO INTERNACIONAL

M. EN E. JOSE ANGEL
GONZALEZ ARREARAN

PORTADA

UNIVERSIDAD AUTONOMA DEL ESTADO DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

**ACETATOS “EL CREDITO DOCUMENTARIO COMO INSTRUMENTO DE PAGO
INTERNACIONAL” PARA LA UNIDAD DE APRENDIZAJE DE FINANCIACION
INTERNACIONAL DE LA EMPRESA**

LICENCIATURA EN RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES

FACULTAD DE ECONOMIA

TOTAL DE CREDITOS: 8

M. EN E. JOSE ANGEL GONZALEZ ARREARAN

SEPTIEMBRE DE 2018.

DATOS DE IDENTIFICACION

- UNIDAD DE APRENDIZAJE: **Financiación Internacional de la Empresa**
- PROGRAMAS EDUCATIVOS EN LOS QUE SE IMPARTE: **Licenciatura en Relaciones Económicas Internacionales.**
- AREA DE DOCENCIA: **Gestión Internacional de la Empresa**
- TIPO DE UNIDAD DE APRENDIZAJE: **Curso-Taller.**
- CARÁCTER DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE: **Obligatorio.**
- NUCLEO DE FORMACION: **Integral.**
- MODALIDAD: **Presencial.**
- HORAS TEORIA: **2**
- HORAS PRÁCTICA: **4**
- TOTAL DE CREDITOS: **8**
- AUTOR: **M en E. José Angel González Arrearán**

INTRODUCCION

En virtud del propósito básico que tiene esta unidad de aprendizaje referente a que el alumno conozca los elementos que conforman al financiamiento internacional de la empresa, para de esta forma tener una mejor base al momento de realizar un adecuado análisis económico-financiero de la empresa; por ello tras describir las características económico-financieras más significativas de las sucesivas fases del proceso de internacionalización empresarial, se analizan los diferentes aspectos de la gestión financiera directamente relacionados con las operaciones de comercio internacional.

INTRODUCCION

Así y en primer lugar, en estas dispositivas se describe la importancia que para el comercio internacional tiene el crédito documentario, los diferentes créditos documentarios según su plazo de pago como son a la vista, a plazo, a la aceptación y a la negociación.

También se abordan los créditos documentarios según los compromisos bancarios que adquieren el banco emisor, el banco avisador y las oficinas de pago, enseguida se muestran aquellos créditos documentarios con anticipos de financiación al exportador: con clausula roja (Red ink clause), con Clausula Verde (Green ink clause), crédito respaldado-subsidiario (Back to Back Credit) y crédito renovable-rotativo (Revolving Credit).

Finalmente, se desarrolla todo lo concerniente a las cartas de crédito y las cartas de confort o patrocinio.

PROPOSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Por la forma en que se aborda este tema lo que se busca de manera fundamental es **cubrir el objetivo general o fundamental de esta unidad de aprendizaje** que pretende que el alumno “conozca los elementos que conforman los medios de cobro y pago para el financiamiento de las empresas, para de esta forma tener una mejor base al momento de realizar un adecuado análisis económico - financiero de la empresa”.

APRENDIZAJES A DESARROLLAR POR EL ALUMNO

- Al desarrollar toda esta temática, sin duda alguna se cubrirán los objetivos específicos de este curso y que comprenden los siguientes:
- Conocimiento y manejo de la operativa y funcionamiento de los medios de cobro y pago internacionales.
- Conocimiento y manejo de los intervinientes, funcionamiento, modalidades y requisitos de estas formas de financiamiento de la empresa internacional.
- Conocimiento de las diversas alternativas de financiamiento y de las operaciones de importación y exportación y sus cotizaciones en las diversas divisas utilizadas.
- Aplicación de escenarios diferentes en cuanto al manejo de las divisas para la financiación de las importaciones.

¿COMO SE DEBE EMPLEAR ESTE MATERIAL?

○ BREVES RECOMENDACIONES:

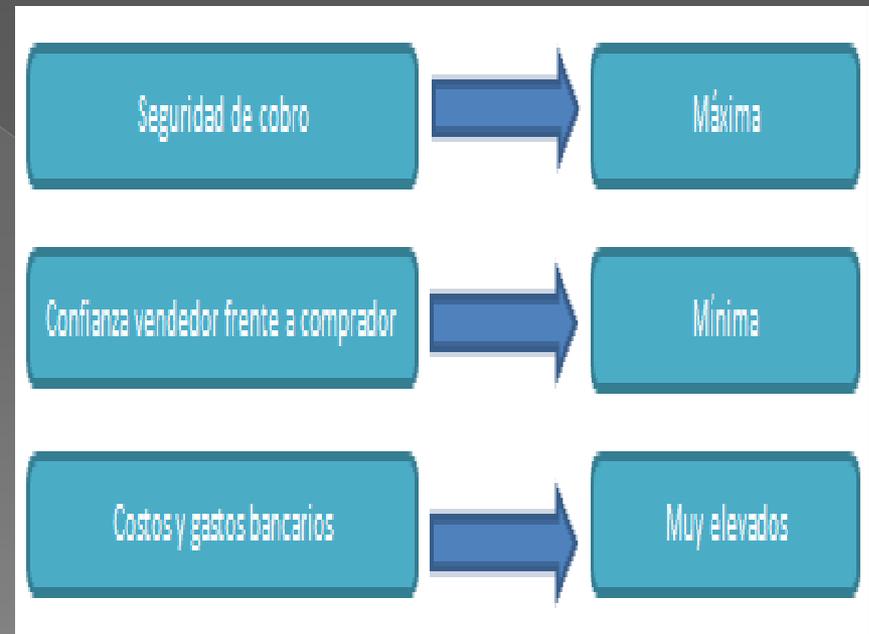
- **Fundamentalmente primero es obligatorio que los alumnos realicen una lectura previa al material correspondiente a esta unidad de competencia.**
- **Establecer un ambiente cordial en el salón de clase para desarrollar adecuadamente la correspondiente sesión.**
- **Planteamiento sin prisas del contenido de este material haciendo las necesarias pausas para que los alumnos intervengan con lectura de algunos apartados, preguntas y opiniones.**

BIBLIOGRAFÍA

- Hernández Muñoz, Lázaro (2000): «El crédito documentario», ICEX, 2ª edición.
- Molina Martínez, Luis (2002): «El crédito documentario y sus documentos», FC Editorial.
- Serantes Sánchez, Pedro (2000): «El crédito documentario como instrumento financiero de la exportación», ICEX.
- Soriano Hernández, José Francisco (2001): «El crédito documentario en el comercio internacional», Boletín Económico de ICE, número 2693.
- Cámara de Comercio Internacional, UCP 500 + eUCP, Publicación CCI No. 500/2, Barcelona, España, 2002, pág. 5.
- Eslava José., Cáceres Diego (2006). “Financiación internacional de la empresa”. El crédito documentario como instrumento de pago internacional. Editorial ESIC. pp. 67-99
- Pizarro A., Marcela, Barroilhet A. Claudio, “Costumbres y Prácticas uniformes para los créditos documentarios” ucp 600, Revista de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, XXX, Valparaíso, Chile, 1er Semestre de 2008, pp. 155 – 181
- “Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios” en su versión del año 2007, actualmente vigente.

1. Importancia del crédito documentario en el comercio internacional

- **CREDITO DOCUMENTARIO:** medio de pago de concordancia entre la realización del pago y la recepción de la mercancía.
- **Cámara de Comercio Internacional de París**
“Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios”



1.1 La importancia de las fechas

- Cada parte asumen derechos y deberes

BENEFICIARIO

- Exportador o vendedor
- Solicita apertura del crédito y recibe su importe
- Propietario de la mercancía hasta que cobra y entrega los documentos acreditados.

ORDENANTE

- Importador o comprador
- Solicita la apertura del crédito negociado con el exportador.
- Fija condiciones de cobro hacia el exportador.

... Fechas clave

**FECHA MAXIMA
PARA EMBARCAR LA
MERCANCIA**

Usada cuando **el importador** quiere **asegurarse** de que la **mercancía** será enviada **antes de la fecha establecida**.

**FECHA MAXIMA DE
VALIDEZ DEL
CRÉDITO**

Fecha mas importante, fecha **tope** hasta **que el exportador** puede **presentar** la **documentación** requerida por el banco para el crédito (hasta 21 días después de fecha de embarque).

**FECHA DEL
VENCIMIENTO DEL
CRÉDITO**

Indica si el **crédito** es **contra pago a la vista** o **con pago aplazado**.

1.2 La importancia de los bancos intervinientes

- Clasificación según el compromiso adquirido por los bancos intervinientes

Banco del importador, **procediendo** a la **apertura del crédito siguiendo las instrucciones** después del análisis del riesgo posible.

BANCO EMISOR

**BANCO
INTERMEDIARIO**

Interviene a solicitud del exportador, su **función es notificar o avisar**

Los **bancos que intervienen** pueden adquirir **responsabilidades adicionales**, además de su función básica.

○ El Banco emisor puede ser:

**BANCO
CONFIRMADOR**

**BANCO
NEGOCIADOR**

**BANCO
NOTIFICADOR**

**BANCO
PAGADOR**

Comunica apertura del crédito documentario.
Responsabilidad: **obligación** de **verificar** la **autenticidad** del **crédito** y **comunicar** al **exportador** su **apertura**.

Se **compromete** a **realizar compromisos adquiridos** (pago, aceptación o negociación del crédito al beneficiario).

Obligación de **pagar** al **exportador** (cuando el crédito es mediante letras) a su vencimiento.

Descuenta efectos emitidos por el banco emisor contra sí mismo u otro designado por éste.

OPERATIVA GENÉRICA DE UN CRÉDITO DOCUMENTARIO



2. Los créditos documentarios según el plazo de pago

- Según el plazo del vencimiento para el pago:

CRÉDITO DOCUMENTARIO A LA VISTA

El exportador **no concede aplazamiento**. El cobro es realizado a la presentación de documentos.

CRÉDITOS DOCUMENTARIOS A PLAZO

O **de pago diferido**, el exportador concede un **aplazamiento** de pago al importador. Se debe **estipular una fecha de pago** (60, 90, 180 días).

Crédito documentario a la aceptación

- El **exportador** presenta los **documentos exigidos** (letras de cambio).
- Examinados los documentos, el **banco acepta**.
- Exportador** guarda la letra hasta el **vencimiento** para presentarla ante el cobro.



Crédito documentario a la negociación

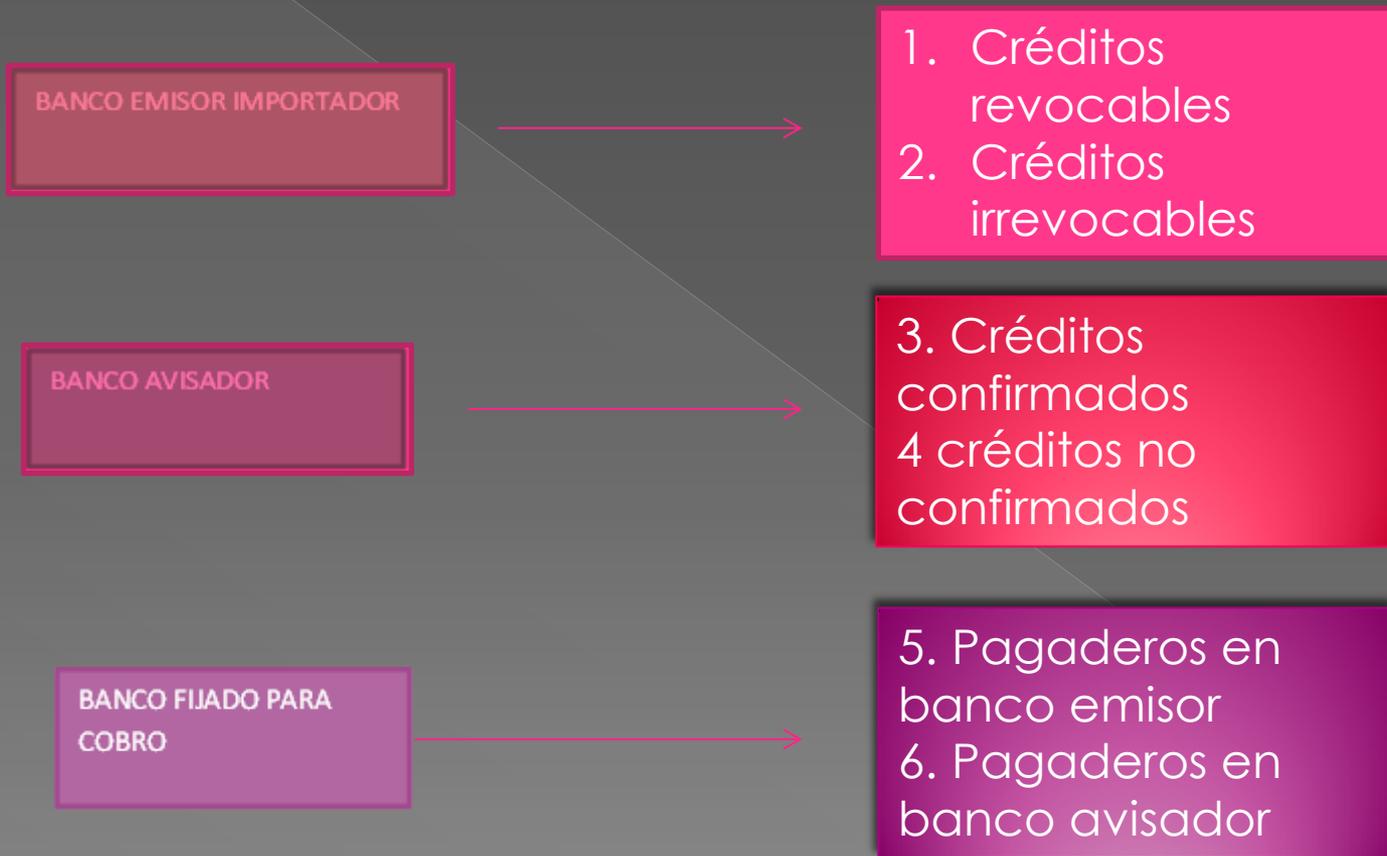


- Es el menos utilizado por los bancos.

Los créditos según compromisos bancarios

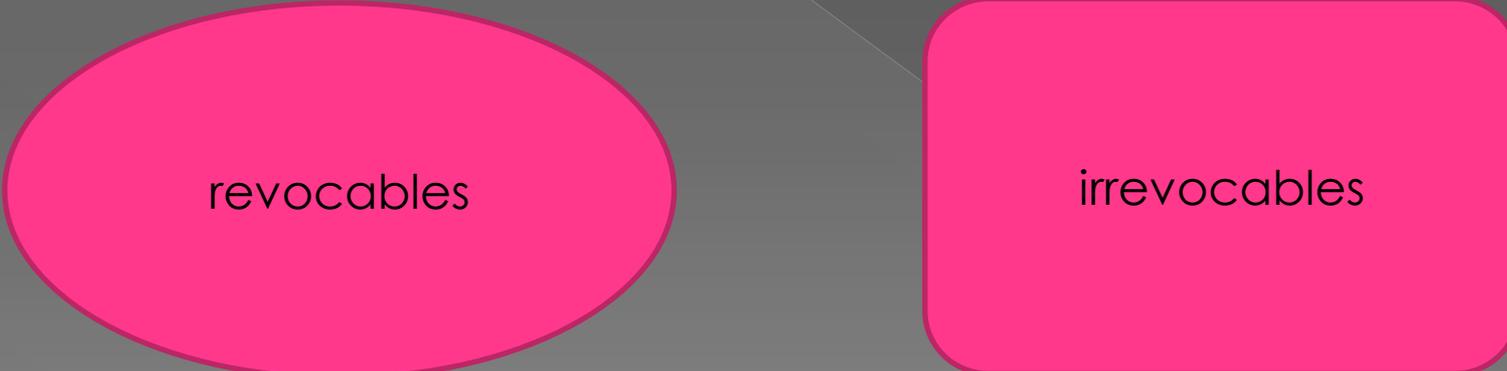
Otros criterios para establecer diferentes modalidades de crédito documentario, cartas de crédito comercial y stand by letter of credit suelen estar relacionados con los compromisos que asumen los bancos intervinientes, bajo referencia las modalidades de los créditos documentarios

LAS MODALIDADES DE CREDITOS DOCUMENTARIOS SEGÚN EL COMPROMISO DE LOS BANCOS



Características y operativas genéricas más relevantes son las siguientes

Créditos según compromiso banco emisor



revocables

irrevocables

revocables

Después de ser abiertos y antes de ser cobrados, pueden ser modificados e incluso cancelados, por el importador sin conocimiento de las partes que intervienen en el. Este tipo de crédito no supone ninguna garantía jurídica que obligue al banco emisor.

irrevocables

Son los más adecuados para el exportador, una vez emitidos y avisado el beneficiario, no pueden ser modificados ni anulados sin la autorización expresa de todas las partes que intervienen. Para que el crédito sea irrevocable deberá indicarse en el texto del mismo, la falta de la indicación hará que se considere revocable

Créditos según confirmación del banco avisador

confirmado

Lleva añadida la garantía del banco avisador o de un tercer banco (banco confirmado) la cual consiste en el compromiso de asegurar el reembolso del crédito en caso de que el banco emisor no lo hiciera

Esta garantía de documentario cobro que persigue el exportador en un crédito documentario reside en el compromiso adquirido por el banco emisor del crédito

No confirmado

El banco intermediario solamente tiene una obligación de verificar la autenticidad del crédito, avisar al beneficiario de su apertura, recibir los documentos que presente el exportador y enviarlos al banco emisor

. Si el banco emisor solicita al avisador que pague al exportador a la presentación de los documentos, este pago se realizara con recurso, por lo que deberá devolverlo, en caso de que el banco emisor no pague.

Créditos documentarios según oficina de pago

PAGADEROS EN LAS OFICINAS DEL BANCO EMISOR:

Si el crédito es pagadero en las oficinas del banco emisor, el exportador entregara los documentos en dicho banco mediante su banco avisador. Si el banco emisor los cuenta conformes, efectuara el pago al beneficiario.

Esta modalidad es la preferida por los extranjeros, ya que el pago se realiza cuando llega la documentación al banco emisor, ahorrándole días de intereses.

PAGADERO EN LAS OFICINAS DEL BANCO AVISADOR:

Pueden ser a su vez confirmados y sin confirmación. Si es confirmado el pago lo realiza en banco confirmador sin recurso contra el beneficiario (exportador).

Si es sin confirmación, el banco avisador o el intermediario no tiene obligación de pagar, aunque frecuentemente lo hace, pero con recurso contra el exportador ya que en las oficinas del banco avisador o del intermediario suelen estar en el propio país del exportador.

4. CREDITOS DOCUMENTARIOS CON ANTICIPOS DE FINANCIACION AL EXPORTADOR

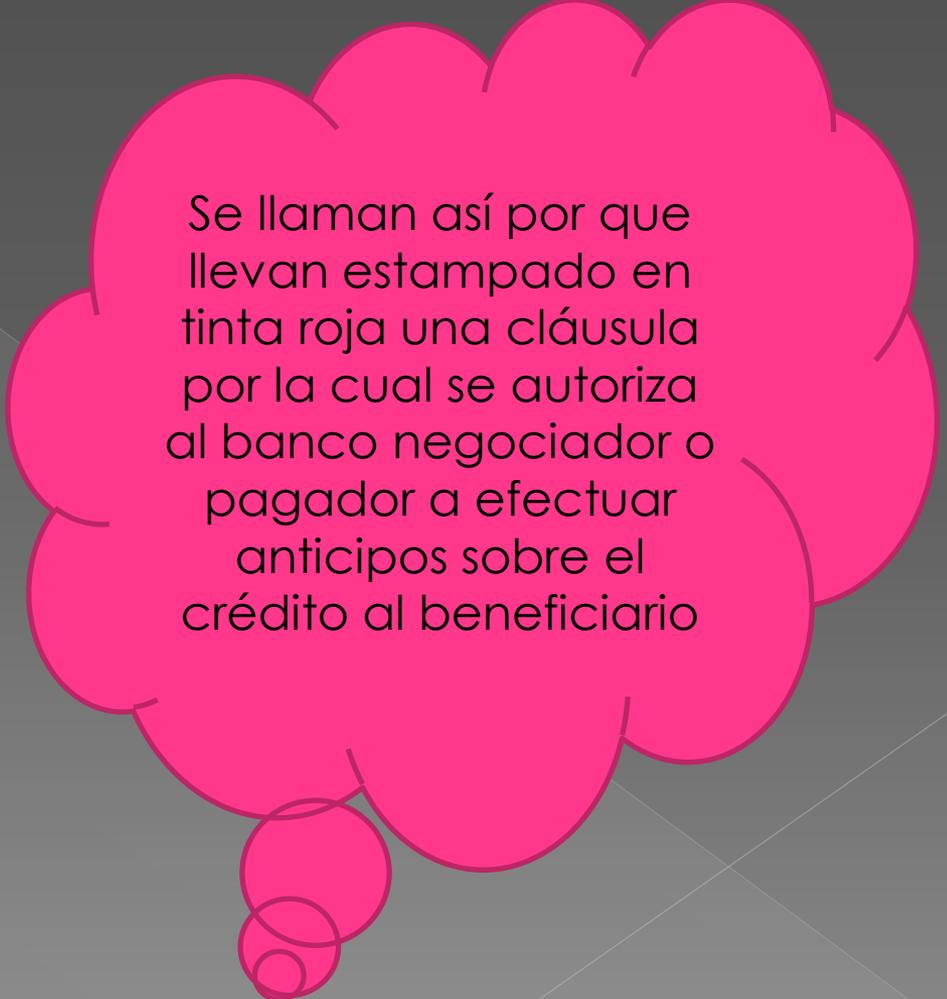
Los créditos documentarios garantizan el cobro de la exportación pero no proporcionan ningún tipo de financiación al exportador ya que debe de embarcar la mercancía antes de poder exigir su cobro a la presentación de los documentos especificados en el condicionado del crédito

Alternativas mas usadas

1. CREDITOS CON CLAUSULA ROJA (RED INK CLAUSE)
2. CREDITOS CON CLAUSULA VERDE (GREEN INK CLAUSE)
3. CREDITO DOCUMENTARIO TRANSFERIBLE
4. CREDITO RESPALDADO-SUBSIDIARIO (BACK TO BACK CREDIT)
5. CREDITO RENOVABLE –ROTATIVO (REVOLVING CREDIT)

Créditos documentarios con cláusula roja (red ink clause)

- Implica que el importador otorga una financiación parcial o total al exportador que le permita realizar la exportación y siempre con el compromiso de devolver la cantidad anticipada en caso de no cumplir el condicionado del crédito o no realizar el envío de las mercancías dentro del plazo fijado o no presentar en el banco la documentación requerida después de su vencimiento.



Se llaman así por que llevan estampado en tinta roja una cláusula por la cual se autoriza al banco negociador o pagador a efectuar anticipos sobre el crédito al beneficiario

Su utilización de dos formas:

- El beneficiario solicita anticipos que el banco negociador o pagador le entrega contra recibos de los cuales se reembolsa al final de la operación

- El beneficiario solicita anticipos que el banco negociador o pagador le entrega contra giros que emite el propio beneficiario a cargo del propio emisor del crédito.

Créditos con cláusula verde (Green ink clause)

- Su diferencia con cláusula roja es que el exportador tiene que justificar ante el banco la utilización de los fondos obtenidos para preparar la exportación, para ello deberá presentar en el banco un documento que acredite la compra de mercancías estipulada en el crédito.

Su utilización puede hacerse:

- El beneficiario puede cobrar primero un anticipo y después presentar el documento justificativo, en este caso antes de solicitar el segundo anticipo deberá de haber presentado ya el documento correspondiente al anterior

- El beneficiario deberá presentar siempre antes de cobrar el documento justificativo

Crédito transferible

- Cuando el exportador debe comprar parte de la mercancía a sus proveedores, puede dar instrucciones al banco para que el crédito de que el primer beneficiario sea transferible y pueda ser utilizado por varios proveedores ya que es divisible con la misma garantía de cobro.

Estos créditos suelen utilizarse en operaciones triangulares ventas de un consorcio de empresas u operaciones realizadas por intermediarios comerciales.

Créditos respaldados-subsidiario (back to back credit)

- Se utiliza en operaciones en las que el exportador quiere transferir el crédito emitido a su favor con el objetivo de pagar la compra de mercancía pero el crédito original no lleva incorporada la cláusula transferible o el exportador no quiere que su proveedor conozca las condiciones de su crédito documentario original y por tanto no puede utilizar un crédito documentario transferible.

Este tipo de crédito el exportador, beneficiario del crédito principal, es el ordenante del crédito respaldado y el banco avisador o confirmador en el primer crédito se convierte en el banco emisor

CRÉDITO RENOVABLE-ROTATIVO (REVOLVING CREDIT)

Es un crédito documentario que se establece por un determinado importe y una vez utilizado por el exportador, dentro del plazo de validez, queda automáticamente renovado por un importe igual y por el plazo que determina el crédito o hasta una cantidad máxima autorizada. Esto puede hacerse varias veces.

además es acumulativo, el importe no utilizado en un periodo se acumula al siguiente pero sin rebasar la cifra total previamente establecida.

Suelen utilizarse en operaciones que exijan un suministro parcial y periódico de las mercancías a medio y largo plazo

LAS CARTAS DE CRÉDITO

- ◉ No corresponden necesariamente a las exigencias de un crédito comercial.
- ◉ Se dividen:
 - > Cartas de crédito de garantía o Stand-By
 - > Cartas de crédito comercial
 - > Cartas de patrocinio

Cartas de crédito de garantía.

objetivo

Otorgar una garantía de la cantidad debida por el deudor al beneficiario. En caso de incumplimiento de pago, el banco emisor paga la cantidad debida al beneficiario.

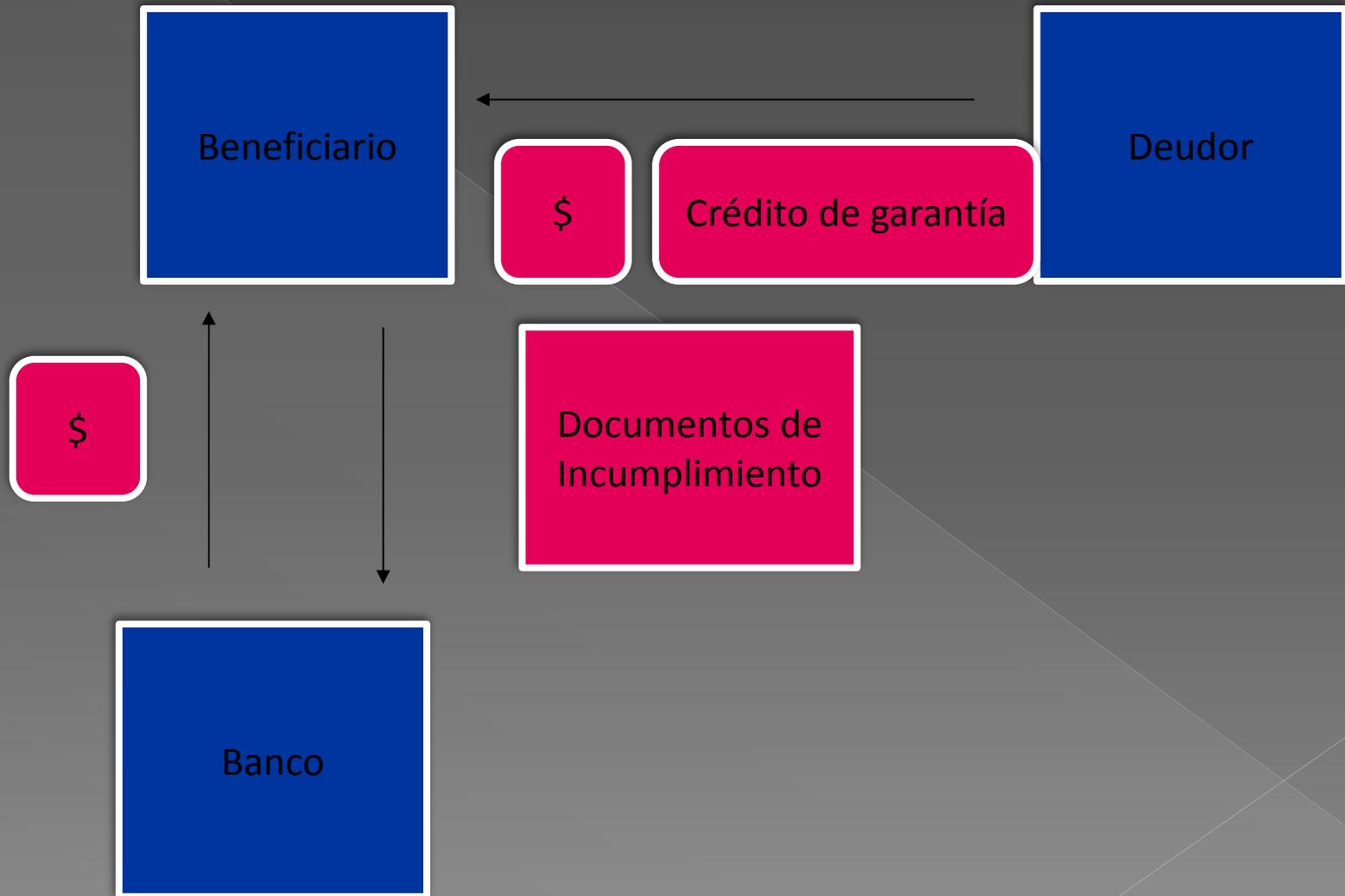
característica

El deudor y el beneficiario no esperan la actividad del banco para instrumentar el pago

Supuesto

Cuando ha habido un incumplimiento de obligaciones por parte del deudor.

Operación



Carta de Crédito Comercial

Documento emitido por un banco a favor de beneficiario, mediante el cual el banco se compromete a pagar los efectos que le sean enviados según los términos y condiciones del documento.

Se envía directamente al beneficiario para que pueda negociarla en el banco que mejor le convenga

No necesita de un banco notificador.

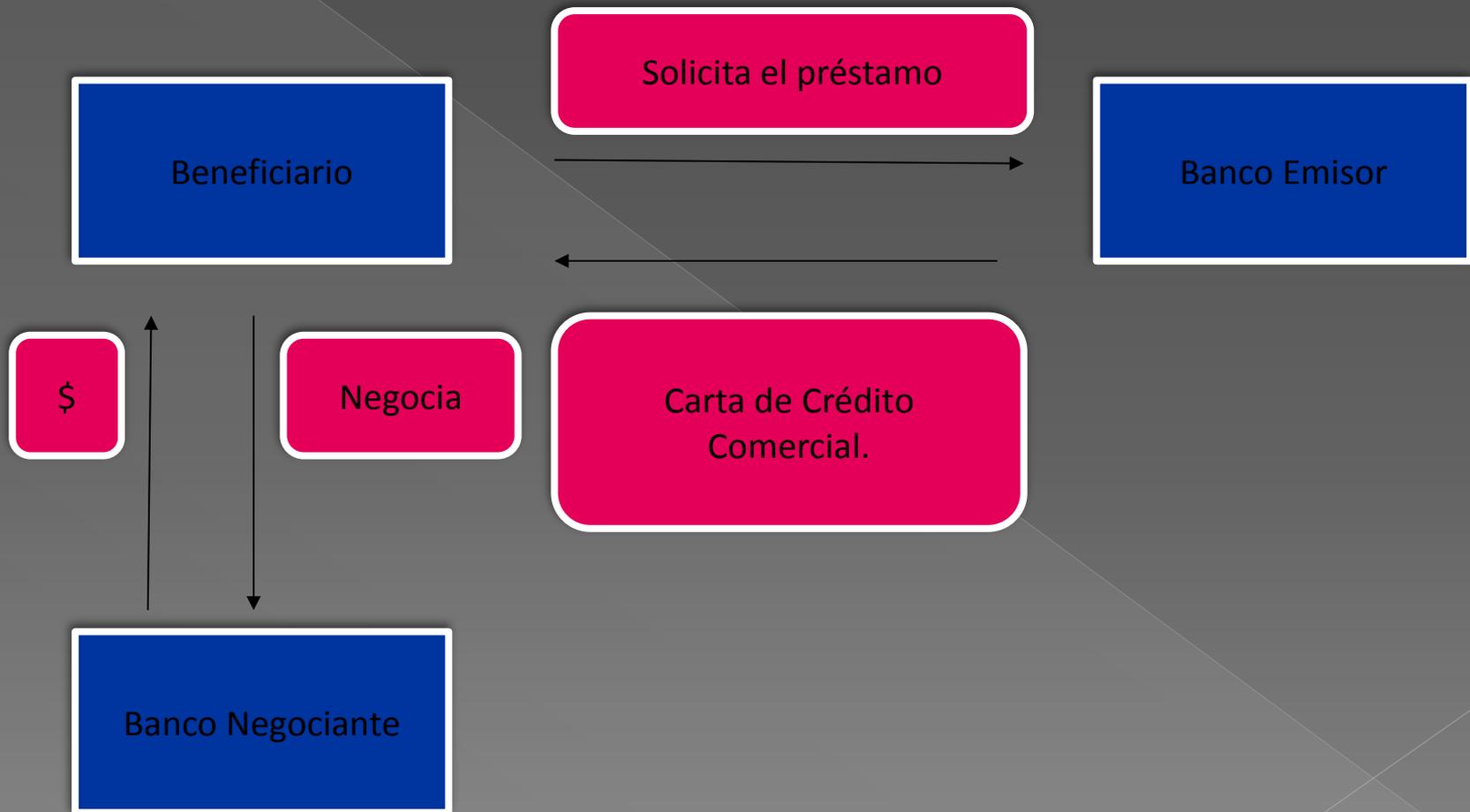
Requisitos

El banco emisor
tenga solvencia y
reconocimiento
internacional

En la carta se
especifique las
instrucciones de
reembolso que deben
seguir los bancos
negociadores

Que los documentos
vayan acompañados
de un efecto emitido
por el beneficiario a
cargo del banco
emisor por el importe
del crédito que se
quiere cobrar.

Operación



DIFERENCIAS ENTRE LA CARTA DE CRÉDITO COMERCIAL Y EL CRÉDITO DOCUMENTARIO.

CARTA DE CRÉDITO	CRÉDITO COMERCIAL
La recibe directamente el beneficiario del banco emisor	Se comunica al beneficiario a través del banco intermediario
Va acompañada con un giro	No es indispensable presentar documentos representativos de la mercancía
Puede ser utilizable en cualquier banco internacional	Se confirma en función de la solvencia del cliente y riesgo país
Una vez cancelada se devuelve al banco emisor	Solo se utiliza a través del banco internacional que indica la apertura del mismo.
Si hay modificaciones el beneficiario puede prescindir de estas sin que el banco negociador se entere.	Las modificaciones las recibe el beneficiario a través del banco emisor.

LAS CARTAS DE CONFORT O PATROCINIO.

Forma específica de garantía otorgada por las sociedades matrices frente a sus filiales para garantizar las operaciones de crédito

Obliga a la sociedad matriz a indemnizar al banco en caso de incumplimiento de su filial.

Documento en el que contiene una declaración de intenciones firmada por la sociedad matriz y dirigida a una entidad financiera que ha concedido un crédito a alguna de las filiales

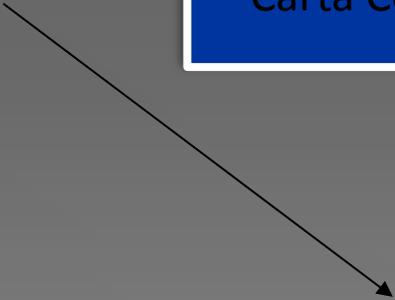
Empresa Matriz

Filial

Carta Confort

\$

Banco



Tipos de cartas de patrocinio.

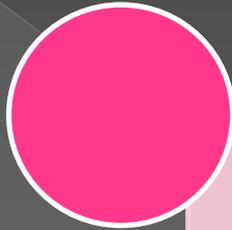
Cartas de Patrocinio declarativas.

La sociedad dominante se limita a una declaración de intenciones, sin que exista un compromiso de obligación de pago o garantía.

Cartas de patrocinio relativas a la participación en el capital.

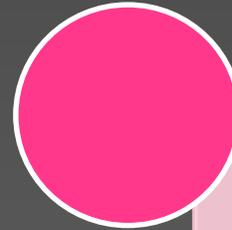
declaraciones en relación a la posición de la sociedad matriz respecto a sus filiales, cubriendo aspectos como compromiso de no alterar los porcentajes de participación en la entidad financiera como del porcentaje que se ostenta en una sociedad determinada.

Conclusión.



Las cartas de patrocinio no tienen una regulación específica

Se configuran como garantías personales.



Las sociedades cabecera se benefician mediante este tipo de garantías al no comprometer directamente sus recursos

Las sociedades financieras aprecian en estas cartas de confort una garantía personal de la sociedad matriz.