



**UNAP**

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA AMAZONIA PERUANA**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y DE NEGOCIOS

ESCUELA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y TURISMO

## **EXAMEN DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

### **LOS CREDITOS DOCUMENTARIOS**

## **PARA OPTAR EL TITULO DE LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y TURISMO**

**PRESENTADO POR:**

**Bach. NIT. Mayer Miguel Hilario Huari**

IQUITOS – PERU

2019



**UNAP**

Universidad Nacional de la Amazonía Peruana

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS  
FACEN

"OFICINA DE ASUNTOS ACADÉMICOS"



**ACTA DE EXAMEN ORAL DE SUFICIENCIA PROFESIONAL  
ACTUALIZACIÓN ACADÉMICA**

En la ciudad de Iquitos, a los 25 días del mes de ABRIL del 2019, a horas 11:00 AM se ha constituido en el Auditorio de esta Facultad, el jurado designado mediante Resolución Decanal N° 0451 -2019-FACEN-UNAP, integrado por el LIC.ADM. GILBERT ROLAND ALVARADO ARBILDO, Dr. (Presidente), LIC.ADM. WINSTON JOSE RENGIFO VILLACORTA, Mgr. (Miembro) y el LIC.NIT. RILKE CHONG VELA, Mgr. (Miembro), para proceder al acto del Examen Oral de Suficiencia Profesional - Actualización Académica del Bachiller en Negocios Internacionales y Turismo MAYER MIGUEL HILARIO HUARI, tendiente a optar el título profesional de LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y TURISMO.

De acuerdo a lo establecido en el Reglamento de Grados y Títulos y sustentado en la Ley N°30220, el jurado procedió al Examen Oral sobre la Balota N°11 "LOS CREDITOS DOCUMENTARIOS".

El acto público fue aperturado por el Presidente del jurado, dándose lectura a la Resolución que fija la realización del Examen Oral.

De inmediato procedió a invitar al examinado a realizar una breve exposición sobre el tema del examen y posteriormente a los señores del jurado a formular las preguntas que crean convenientes relacionadas al acto. Luego de un amplio debate y a criterio del Presidente del jurado, se dio por concluido el examen oral pasando el jurado a la evaluación y deliberación correspondiente en privado; concluyendo que la examinada ha sido: APROBADO POR UNANIMIDAD

El jurado dio a conocer el resultado del examen en ACTO PÚBLICO, siendo las 12:30 PM se dio por terminado el acto académico.

LIC.ADM. GILBERT ROLAND ALVARADO ARBILDO, Dr.  
Presidente

LIC.ADM. WINSTON JOSE RENGIFO VILLACORTA, Mgr.  
Miembro

LIC.NIT. RILKE CHONG VELA, Mgr.  
Miembro

Summa la Universidad Resucitada más importante de la Amazonía del Perú, rumbo a la excelencia  
Calle Nanay N°352-356- Distrito de Iquitos - Maynas - Loreto  
http://www.unap.edu.pe - e-mail: facenunap@yahoo.es  
Teléfonos: #065-234364 / #065-243644 - Decanatura: #065-224342 / 544670264



**MIEMBROS DEL JURADO**



-----  
**LIC.ADM. GILBERT ROLAND ALVARADO ARBILDO, Dr.**  
Presidente  
CLAD - N°01929



-----  
**LIC.ADM. WINSTON JOSE RENGIFO VILLACORTA, Mgr.**  
Miembro  
CLAD - N°09265



-----  
**LIC.NIT. RILKE CHONG VELA, Mgr.**  
Miembro  
CLAD N°22275

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El presente informe ha sido elaborado por EL bachiller Mayer Miguel Hilario Huari en relación al tema Créditos Documentarios.

El objetivo principal del documento es dar a conocer las distintas operaciones y herramientas que se necesitan en las empresas, tanto públicas como privadas, para su desarrollo financiero óptimo.

Con el fin de lograr el objetivo descrito, se recopiló información de diversos autores para así desarrollar el tema a lo largo del presente trabajo.

El presente informe consta de cinco capítulos, los cuales se subdividen en diversos subtemas que guardan relación con el mismo y el objetivo del informe.

El primer capítulo describe conceptos básicos y la importancia de los créditos documentarios debido a que hoy en día es uno de los métodos más usados en el comercio internacional para el tema de compra y venta. Es de suma importancia que estos temas se toquen muy a profundidad y se pongan en práctica para así evitar malos sucesos.

Los cinco capítulos en conjunto, describen información que cumple con el objetivo principal de dar a conocer las herramientas útiles para este tipo de negociación.

## **INTRODUCCION**

El Comercio Exterior por su complejidad y los riesgos que tiene inmerso, requiere de mecanismos de seguridad para que las operaciones de compra-venta internacional no se vean afectados por situaciones ajenas a lo previsto en los contratos internacionales de compra-venta; es aquí donde el seguro de crédito a la exportación cumple un rol fundamental, ya que muchos son los imprevistos que pueden surgir mientras la mercancía está en tránsito, lo cual acarrea pérdidas considerables a los exportadores e importadores; para cubrirse del riesgo es necesario contratar los servicios de una compañía aseguradora.

El crédito Documentario es un instrumento maravilloso y sumamente dúctil que los bancos han puesto a disposición del cliente para facilitar la materialización y la liquidación de las operaciones comerciales en general, y las de importación y exportación en particular.

En la actualidad las cobranzas cumplen un rol muy importante en el comercio internacional debido a los riesgos que hay en estas operaciones, por eso las cobranzas es la tramitación por los bancos de documentos financieros y/o comerciales, de acuerdo con las instrucciones recibidas.

La importancia del buen desempeño de las relaciones internacionales en el desarrollo, político, comercial, cultural a nivel mundial es prioritario hoy en día para el logro del desarrollo integral de las naciones.

No hay una sola nación que pueda considerarse autosuficiente así misma y que no necesite de la participación y apoyo de los demás países, aun las naciones más ricas necesitan recursos de los cuales carecen y que por medio de las negociaciones y acuerdos mundiales suplen sus necesidades y carencias en otros lugares.

La importancia que tienen las relaciones internacionales en el campo comercial, político o cultural ha alcanzado, a nivel mundial, un profundo significado, a tal grado que no se puede hablar solamente de intercambio de bienes sino de programas de integración.

En el presente informe se analizará de manera muy amplia y precisa el riesgo de los créditos documentarios y cobranzas en el comercio internacional de mercancía.

## **LOS CREDITOS DOCUMENTARIOS**

### **1. Créditos Documentarios:**

#### **Definición**

Es un convenio en virtud del cual un Banco (Banco Emisor), obrando a petición de un cliente (ordenante) y de conformidad con sus instrucciones, se obliga a efectuar un pago a un tercero (beneficiario) o autoriza a otro Banco a efectuar dicho pago, contra presentación de los documentos exigidos dentro del tiempo límite especificado, siempre y cuando se hayan cumplido los términos y condiciones del crédito.

La compra-venta internacional (entre residentes de países diferentes) hace que este tipo de operaciones lleguen a ser más complicadas que las operaciones interiores, debido principalmente a:

- El tiempo que la mercancía está viajando.
- Los posibles percances en el viaje.
- Las formalidades aduaneras.
- Las regulaciones específicas del comercio exterior y los controles de cambio.
- La separación, por fronteras y con sistemas legales diferentes, entre comprador y vendedor. Desconocimiento mutuo.

En consecuencia, lo que se requiere en este tipo de transacciones es un instrumento que proteja los intereses de las partes implicadas. El comprador necesita saber que paga por la mercancía solicitada, y el vendedor que recibirá el pago de la mercancía enviada.

El exportador deberá presentar al banco los documentos que evidencien el envío o despacho de la mercancía requerida, contra la presentación de los documentos conformes obtendrá el pago o el compromiso de pago.

Estos documentos constituyen a menudo título sobre las mercancías de forma que el importador, además de saber qué es lo que está recibiendo, puede asegurarse el acceso a las mercancías a su llegada en destino.

Un Crédito Documentario (**CD**, "Letter of Credit" .L/C.) es un convenio en virtud del cual un Banco (Banco Emisor), actuando a petición de un importador (cliente) y de conformidad con sus instrucciones, se compromete a efectuar un pago a un exportador contra presentación de una serie de documentos exigidos dentro de un **tiempo** límite especificado, siempre y cuando se hayan cumplido los términos y las condiciones del crédito.

El Crédito Documentario es la forma más segura de cobro para el exportador y por tanto la más costosa para el importador.

Los créditos documentarios están regulados por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) a través de los Usos y Reglas Uniformes Relativas a los Créditos Documentarios (URU).

## **2. Participantes que Intervienen en un Crédito Documentario**

**1- Ordenante:** Persona o entidad que solicita la apertura del crédito a su banco, comprometiéndose a efectuar el pago. Suele ser el importador o un agente.

**2- Banco Emisor:** Banco elegido por el importador o agente que confecciona y procede a la apertura del crédito. Efectúa el pago del crédito si se cumplen las condiciones exigidas en el mismo.

**3- Banco Avisador o Notificador:** Banco corresponsal en el país del exportador del banco emisor. Avisa al beneficiario de la apertura del crédito.

**4- Beneficiario del Crédito:** Persona a cuyo favor se emite el crédito y quién puede exigir el pago al banco emisor, una vez haya cumplido con las condiciones estipuladas en el crédito.

**5- Banco Confirmador:** Cuando así lo solicite el ordenante y se indique en el crédito, puede existir un banco que haga de intermediario entre el banco emisor y el beneficiario, ampliando la garantía de cobro del beneficiario al asumir las mismas responsabilidades que el Banco emisor. Es recomendable solicitar siempre que se pida crédito documentario que sea confirmado.

**6- Banco Reembolsador o Pagador:** Banco que recibirá las instrucciones del Banco emisor para hacer efectivas las solicitudes de reembolso cursadas por el banco avisador o banco mediante el cual el exportador negocia los documentos (Banco negociador).

## **Uso de los Créditos Documentarios**

### **¿Por qué se usa un Crédito Documentario?**

Las características del mercado internacional, hacen que las compraventas internacionales sean más complicadas que las nacionales, debido principalmente a lo siguiente:

- \* El tiempo que la mercancía está viajando.
- \* Los posibles percances en el viaje.
- \* Las formalidades aduaneras.
- \* Regulaciones de comercio exterior y los controles de cambio.
- \* La diferencia de legislaciones entre países.
- \* Desconocimiento mutuo entre el importador y el exportador.
- \* Distintos idiomas, divisas, costumbres, etc.

El importador necesita saber que la mercancía le será entregada conforme al pago realizado mientras que el exportador quiere asegurarse que va a recibir el pago de la mercancía enviada.

El exportador deberá presentar al Banco los documentos que evidencien el envío o despacho de la mercancía requerida.

Contra la presentación de los documentos conformes a las condiciones establecidas en el Crédito, obtendrá el pago o compromiso. El importador con los documentos podrá retirar la mercancía.

Hay que señalar que los Bancos nunca trabajan con mercancías, siempre lo hacen con documentos.

### **Funciones del crédito documentario**

**Instrumento de pago.** - El comprador paga el precio de las mercancías objeto del contrato a través del crédito emitido por un banco, que abonará al vendedor el importe de la compra.

**Instrumento de garantía.** - Lo es para la empresa exportadora, puesto que el importe de la operación será abonado por una entidad financiera.

**Instrumento de crédito.** - En efecto, el comprador no reembolsará al banco hasta el momento en que éste le presente los documentos recibidos del vendedor.

**Ordenante,** ordena al banco emisor que emita la orden.

**Banco emisor,** emite la orden y el pago u ordena a otra entidad que la pague.

**Beneficiario,** recibe la cantidad pactada.

**Banco pagador,** puede corresponder con el emisor o con un corresponsal de este.

### **Puntos a Comprobar en el Crédito Documentario**

1. Que las condiciones del Crédito Documentario concuerden con el contrato de compraventa.
2. Que el tipo de crédito sea el acordado. Rechazar créditos revocables.
3. Que los datos (nombre y dirección) sean correctos.
4. Que haya condiciones inaceptables o que no estén bajo nuestro control.
5. Que los documentos puedan obtenerse tal y como indican las condiciones del Crédito Documentario.



6. Que la descripción de los productos y los precios unitarios coincidan con el contrato.
7. Que el importe sea correcto.
8. Somos responsables por cargos de intereses no previstos.
9. Los gastos bancarios corran por cuenta de la parte estipulada en el contrato.
10. Las fechas de embarque y vencimiento de presentación de documentos permitan un margen de tiempo suficiente para procesar el pedido, embarcarlo, obtener los documentos y presentarlos al Banco.
11. Sean correctos los puertos de embarque y desembarque o los lugares de entrega y recepción de la mercancía.
12. La mercancía pueda enviarse de la forma señalada.
13. Los Incoterms sean correctos.
14. Qué tipo de embarque (parcial) y transbordo permite. Si no especifica nada se entiende que están permitidos.
15. Si la mercancía viaja en cubierta, el crédito permita la carga "On Deck"
16. El seguro coincida con el contrato.
17. Si es pagadero a plazo o a la vista.
18. Sea utilizable en el país del exportador.
19. El Agente de Aduanas tenga una copia de las condiciones

### **Procedimiento del Crédito Documentario**

El procedimiento comienza cuando el importador instruye a su banco para aperturar un crédito documentario y se lo comunica al exportador, indicándole la documentación que debe remitir. Acto seguido, el exportador procede al envío de la mercancía al lugar convenido y, paralelamente, a través de su banco, remite al banco del importador la documentación acreditativa de que la mercancía ha sido enviada en las condiciones acordadas. El banco del importador recibe esta documentación, comprueba que está todo en regla y procede al pago.

### **3. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE UN CRÉDITO DOCUMENTARIO**

- El pago al cliente por la compra del crédito documentario de exportación se efectúa con el descuento respectivo considerando el plazo solicitado y las comisiones.
  
- Si el crédito documentario de exportación se encuentra en otro banco, se informará al banco la compra de los documentos previa confirmación de parte de ellos,

mediante carta con firmas autorizadas o mensaje SWIFT autenticado, que el crédito documentario se encuentra negociado sin discrepancias.

- Al vencimiento el banco en el cual se encuentra el crédito documentario de exportación remitirá al banco comprador los fondos respectivos.
- Mediante el Crédito Documentario el exportador minimiza los riesgos que conlleva su operación, pues el pago será efectuado por una entidad de crédito, evitando así la necesidad de evaluar la capacidad de pago de un comprador lejano y, a menudo, desconocido.
- El Crédito Documentario es el instrumento de garantía más generalizado en el comercio internacional, hasta el punto de que ha sido descrito por los jueces ingleses como “la sangre del comercio internacional”.

## **Tipos de Créditos Documentario**

### **I.- POR SU NATURALEZA**

#### ***1- Crédito Documentario Revocable***

Pueden ser anulados o modificados por el Banco emisor en cualquier momento y sin tener que avisar al beneficiario. Sin embargo el Banco emisor queda obligado por todos los pagos, compromisos, aceptaciones o negociaciones efectuadas con anterioridad al recibo de la notificación de modificación o cancelación. No es recomendable su uso, ya que no es un compromiso de pago en firme. En la práctica no se emplean nunca, salvo contadas excepciones.

#### ***2- Crédito Documentario Irrevocable***

El crédito no puede ser modificado o cancelado sin el acuerdo del Banco emisor, Banco confirmador (si lo hubiese) y del beneficiario. Es un compromiso en firme por parte del Banco emisor en favor del exportador. Nota Importante: a falta de una indicación clara en el crédito, éste será considerado como irrevocable. El Crédito Documentario Irrevocable, puede ser confirmado o no confirmado:

**Confirmado:** Doble garantía. El banco confirmador se compromete juntamente con el banco emisor a asegurar el reembolso en caso de que este último (banco del ordenante) no lo hiciera.

**No Confirmado:** El banco avisador no adquiere compromiso.

**Notificadas:** En esta modalidad, el que tiene el compromiso de pago es el banco emisor; el Banco Notificador solo se encargará de notificar o avisar del crédito al beneficiario. El pago al beneficiario se efectuará hasta que el banco emisor envíe los recursos/dinero al Banco Notificador.

## **II.- POR SU DISPONIBILIDAD Y FORMA DE PAGO**

### ***1.- Pago a la Vista***

Es aquel donde el beneficiario de la Crédito Documentario tiene derecho a recibir el pago por parte del Banco Emisor o Confirmador del Crédito al momento de la presentación de los documentos de conformidad con los requisitos bajo el crédito. Este a su vez puede ser con negociación o sin negociación.

En el crédito sin negociación, el beneficiario gira el crédito presentando al banco los documentos exigidos bajo la Carta de Crédito y el banco simplemente le paga el monto del crédito. Esto es simplemente pago de efectivo contra documentos.

En el caso del crédito con negociación, el beneficiario debe presentar los documentos y adicionalmente, una letra de cambio a la vista librada contra el ordenante del crédito o contra el Banco Emisor. Esta letra de cambio la debe negociar el banco, es decir, el banco paga al beneficiario el monto de la letra, a la vista.

La letra de cambio parece un documento superfluo ya que en el fondo lo que interesa al banco, más que la letra, son los documentos. Sin embargo, esta forma de pago, en la práctica, se utiliza en Europa.

### ***2.- Contra Aceptación***

El crédito es disponible contra presentación de los documentos y de un efecto librado a plazo contra un banco designado por el crédito (Banco aceptador) que puede ser el propio emisor.

El Banco aceptador asume, al aceptar el efecto, el compromiso de pago al vencimiento independientemente de si ha confirmado el crédito o no.

El efecto puede ser descontado si así lo considera oportuno el banco al que se presenta el efecto para descuento. Los posibles gastos de descuento son por cuenta del beneficiario presentador, a menos que el crédito disponga lo contrario.

### ***3.- Contra Negociación***

El crédito es disponible contra presentación de los documentos y de un efecto, a la vista o a plazo, librado contra el Banco emisor.

El Banco negociador se limita a financiar al beneficiario por cuenta del Banco emisor.

El Banco negociador "compra" por cuenta del emisor los derechos del beneficiario sobre el crédito. Por la compra de esos derechos el banco negociador entregará al beneficiario el valor de los documentos en la fecha de negociación, es decir, su valor nominal menos los intereses hasta la fecha de vencimiento. A menos que el crédito disponga que esos intereses sean por cuenta del ordenante.

Un crédito libremente negociable puede ser negociado por cualquier banco.

#### ***4.- Pago a Plazo mediante Pagos Diferidos***

Mediante este crédito el pago no se efectúa inmediatamente a la entrega de los documentos, sino al haber transcurrido un plazo identificado previamente en el crédito.

Se emite un Crédito Documentario con fecha de vencimiento, no se dan letras de cambio.

### **III.- POR SU TRANSMISION DE DERECHOS**

#### ***1.- Transferible***

Es aquel en el cual el primer beneficiario puede transferir el monto parcial o total del crédito, a favor de uno o de varios beneficiarios. Crédito transferible es aquél mediante el cual el primer beneficiario puede requerir al banco autorizado a pagar, aceptar o negociar, a poner el crédito total o parcialmente a disposición de uno o más segundos beneficiarios. El crédito sólo puede ser transferible una vez, el segundo o segundos beneficiarios no pueden designar a su vez terceros beneficiarios.

Es necesario que se exprese desde la emisión del crédito la posibilidad de que sea transferible. Se respetan las condiciones del Crédito Documentario, siendo lo único que se puede modificar, el importe, que se puede reducir, y el plazo de validez, que se puede acortar.

Para que un Crédito Documentario 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 e incluya la palabra "Transferible".

#### ***2.- Intransferible***

En el caso de este crédito el beneficiario no puede pedirle al banco ni obligarlo a que el pago lo haga a favor de un tercero.

## **IV.- POR SU UTILIZACION**

### ***1.- Revolvente***

Como su nombre lo indica, es un crédito que al ser utilizado, su monto se reinstala automáticamente a las condiciones originales.

El Crédito Rotativo es aquel que, una vez utilizado, queda automáticamente renovado en sus términos originales para una o varias veces y por el plazo que el propio crédito determine.

Este tipo de Crédito Documentario se utiliza para operaciones que se realizan con cierta continuidad (en inglés, operaciones *on-going*).

El Crédito Rotativo es aquel en el cual el banco abre una línea de crédito al cliente, quien puede utilizarla hasta un monto determinado, que el cliente en la medida que va cancelando los montos recibidos tiene derecho a solicitarlos de nuevo en préstamo.

Las líneas de crédito rotativas se otorgan por un período indeterminado y puede instrumentarse el uso de la línea a través de Pagarés o Letras de Cambio o mediante la cuenta corriente.

El Crédito Rotativo puede ser de uso *periódico*, es decir, que se regenera automáticamente en su valor original cada cierto lapso (mensual, trimestral, etc.) dentro del plazo de validez, tal como debe indicarse en el crédito original. Puede a su vez ser Acumulativo o No Acumulativo.

### ***2.- No Revolvente.***

El Crédito No Rotativo, por el contrario, es aquel en el cual el cliente, después de haber utilizado y cancelado debe hacer una nueva solicitud de crédito si desea un préstamo.

Por sus características es conveniente que, en lo posible, se utilicen cartas de crédito irrevocables y confirmadas.

## Modalidades del Crédito Documentario.

Modalidad del Crédito	Significado	¿Cuándo se utiliza?
1- Transferible:	<p>* El beneficiario puede dar instrucciones a su banco para que el crédito sea utilizado parcial o totalmente por una o más beneficiarios de su país o de otro país.</p> <p>* Debe figurar la mención "transferible".</p>	<p>* Cuando el exportador (comerciante) no dispone directamente de la mercancía, sino que la adquiere de sus <u>proveedores</u> (fabricantes).</p> <p>* La transferibilidad del crédito permite la garantía de cobro por los proveedores.</p>
2- "Revolving" o Rotativo:	<p>Indica que el crédito queda automáticamente renovado a su utilización, en los mismos términos y condiciones, tantas veces como el crédito lo especifique.</p>	<p>- Lo emplea el comprador cuando el suministro de la mercancía se efectúa parcialmente (importe del crédito, igual al suministro parcial).</p> <p>- Puede ser:</p> <p>* Acumulativo: el importe no utilizado se acumula para el siguiente plazo.</p> <p>* No Acumulativo: las cantidades no utilizadas quedan anuladas al cancelar el crédito.</p>
3- Con " Cláusula Roja":	<p>Permiten al exportador beneficiarse del anticipo total o parcial del importe del crédito.</p>	
4- Con " Cláusula Verde":	<p>Similar al crédito con cláusula roja, pero con la obligación adicional para el beneficiario de presentar los documentos justificativos que acrediten que está en posesión de la mercancía o que ésta se encuentra en fase de fabricación</p>	

5- Back To Back:	Se establece cuando el banco abre un crédito más importante a favor del ordenante.	Cuando el beneficiario del crédito principal ordena abrir un crédito a favor de un tercero, en general un proveedor que le suministra parte o la totalidad de la mercancía a exportar.
6- <u>Carta</u> de Crédito:	Autoriza al beneficiario a emitir giros con cargo al banco emisor hasta un importe determinado, en una o varias veces	Es utilizada preferentemente en EE.UU. con la particularidad que es negociable.

### **¿Cuándo se puede disponer del Crédito Documentario?**

Una vez cumplidos los términos y condiciones de la carta de crédito por parte del beneficiario el Banco debe preceder a abonar el importe, aceptar o negociar los documentos, en función del condicionado del propio Crédito.

- **Crédito Pagadera a la Vista:** El banco reembolsador o pagador efectuará el pago contra entrega de los documentos por parte del beneficiario, comprobando que los mismos coinciden con los exigidos en el crédito.

- **Crédito Pagadero a Plazo Fijo:** El banco efectuará el pago con posterioridad a la fecha de presentación de los documentos. Las fechas acordadas podrán ser:

- \* A un determinado vencimiento.
- \* A partir de la fecha de embarque de las mercancías.
- \* Fecha de entrega de los documentos al banco intermediario.
- \* Fecha de recepción de los documentos por parte del banco emisor.

### **¿Qué documentos se requieren?**

Siempre los que soliciten el condicionado del crédito, siendo los más habituales:

#### **1- Factura Comercial**

#### **2- Documentos de Transporte**

- a) Conocimiento de Embarque.
- b) Carta de Transporte Aéreo.
- c) Carta de parte por ferrocarril o carretera.
- d) Conocimiento de transporte combinado.

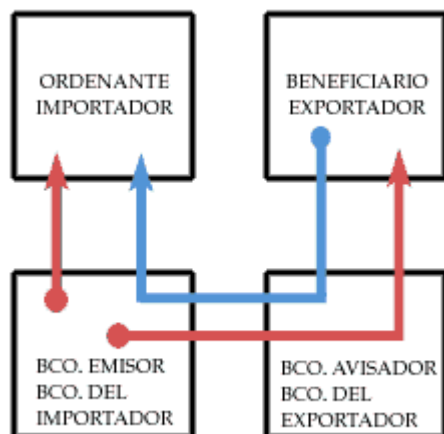
### 3- Documentos de Seguro

- a) Póliza de Seguro.
- b) Certificado de Seguro.

### 4- Otros Documentos

- a) Certificados de Origen.
- b) Certificados de calidad y/o peso.
- c) Certificado sanitario o de inspección.
- d) Factura consular.

### Utilización y Pago del Crédito Documentario.



**Circuito De Envío de Documentos.** El exportador envía la mercancía al importador y a su vez presenta los documentos justificativos del envío en su banco (Banco Avisador) para que los examinen, comprobando que coincida con los términos y condiciones del crédito. Realizada esta operación los remite al banco del importador (Banco Emisor) que dispone de un plazo para examinarlos y determinar si debe aceptarlos o rehusarlos, entregándolos en último término al importador. La importancia de la revisión de los documentos por parte de los bancos radica en que, si los documentos son acordes, con las condiciones del crédito, el vendedor recibirá su pago independientemente de que la mercancía concuerde o no con el contrato de venta.

**Circuito de Pago del Crédito:** El banco del importador (Banco Emisor) adeuda a éste el importe de la operación. Posteriormente efectúa la transferencia al banco exportador (Banco Avisador) para que pague al beneficiario del crédito.



## **El Cobro Documentario**

Consiste fundamentalmente en el cobro de los montos correspondientes a una exportación con la participación de un banco como intermediario, pero donde el banco no asume riesgo de crédito alguno. En una operación de cobro documentario, el exportador, en lugar de exigir la apertura de una carta de crédito por parte de un banco, solicita al importador que se haga la tramitación de cobro, así como la de los documentos de embarque a través de un banco, pero sin involucrar el compromiso definitivo de este al pago del precio.

En el cobro documentario el exportador entrega los documentos de embarque a un banco, que se denomina Banco Remitente, el que los transfiere a un banco corresponsal en el país del importador, denominado Banco Presentador. Entonces notifica al importador que tiene a su disposición los documentos de embarque que le entregará contra el pago de la mercancía. El banco presentador no debe, en una cobranza documentaria, entregar documento alguno al importador hasta tanto éste haya cancelado el monto de importación.

Dentro de la cobranza documentaria se identifican fundamentalmente, cinco personas:

- 1- Ordenante:** Que corresponde al exportador.
- 2- Banco Remitente:** Es al que el ordenante ha confiado la operación de cobro y remisión de documentos.
- 3- Banco Cobrador:** Es cualquier banco distinto al banco remitente, involucrado en el trámite de la orden de cobro (por supuesto, no es indispensable y pasa a ser una figura análoga al banco pagador en carta de crédito documentario).
- 4- Banco Presentador:** Presenta la cobranza, así como los documentos de embarque al importador.
- 5- El Girador:** Es decir, el importador, contra quien se presentan los giros o la cobranza y al que se deberán entregar los documentos de embarque.

## **Ventajas y desventajas del Cobro Documentario.**

La Cobranza Documentaria representa para el exportador un riesgo mayor ya que es posible que una vez que el banco presentador notifica al importador de que tiene los documentos de embarque, éste se niegue a pagar o a aceptar las letras. En este caso, el exportador, por supuesto, siempre conserva su derecho sobre la mercancía pero ya ha incurrido en ciertos gastos correspondientes a la exportación y la mercancía estará ya en vía a, o en el puerto del país del importador. Por eso las cobranzas documentarias únicamente se deben utilizar en aquellos casos en que exista una relación entre el importador y el exportador.

### **Diferencias entre el Cobro Documentario y el Crédito Documentario.**

- a) En el Cobro Documentario, ni el banco remitente ni ningún otro banco, tiene obligación frente al girador. En el Crédito Documentario (cuando es irrevocable), los bancos se obligan a pagar al beneficiario el monto de la misma.
- b) En el Cobro Documentario, la función principal del banco es cobrar al importador el importe de la cobranza, o sea su función es de cobro. En el Crédito Documentario el banco tiene como función principal, pagar al beneficiario el monto girado.
- c) En el Cobro Documentario, el exportador contrata inicialmente al banco para que realice el cobro, o sea para que el banco obtenga un pago del importador. En el Crédito Documentario, el que contrata al banco es el importador para que el banco pague al beneficiario el monto de la Carta de Crédito.

### **Ventajas para el comprador**

El comprador confirma su solvencia, ya que su banco está informando de que es merecedor de crédito por el total de la operación y, en consecuencia, puede obtener mejores condiciones de pago (al ofrecer seguridad de cobro, posiblemente solicite al vendedor mejor precio, más plazo de pago, etc.).

Seguridad de que la mercancía suministrada será la realmente solicitada según el pedido. Debe tenerse en cuenta, sin embargo, que los bancos pagarán por los documentos conformes, con independencia de que la mercancía recibida sea o no la solicitada. La conformidad de la mercancía puede, no obstante, expresarse en forma documental mediante un certificado emitido por una tercera parte independiente (Certificado de Inspección).

La mercancía será servida conforme a las condiciones acordadas en el crédito, que fija el comprador (de acuerdo con el vendedor).

### **Ventajas para el vendedor**

El comprador ha confirmado su solvencia para la operación, lo que representa una mayor garantía para el vendedor.

Es el Banco emisor quien establece el compromiso de pago, con independencia del comprador, en la forma determinada en el Crédito Documentario.

El comprador no puede, bajo ningún pretexto, retener el pago.

Si existe cualquier reclamación por defecto de la mercancía, ésta debe dirimirse fuera del ámbito de crédito. Así pues, el exportador se encuentra en la posición más fuerte en caso de litigio, puesto que ya habrá cobrado o recibido un compromiso de pago. Los pagos dentro del marco del crédito se efectúan por lo general con mayor rapidez.

## Finalidad

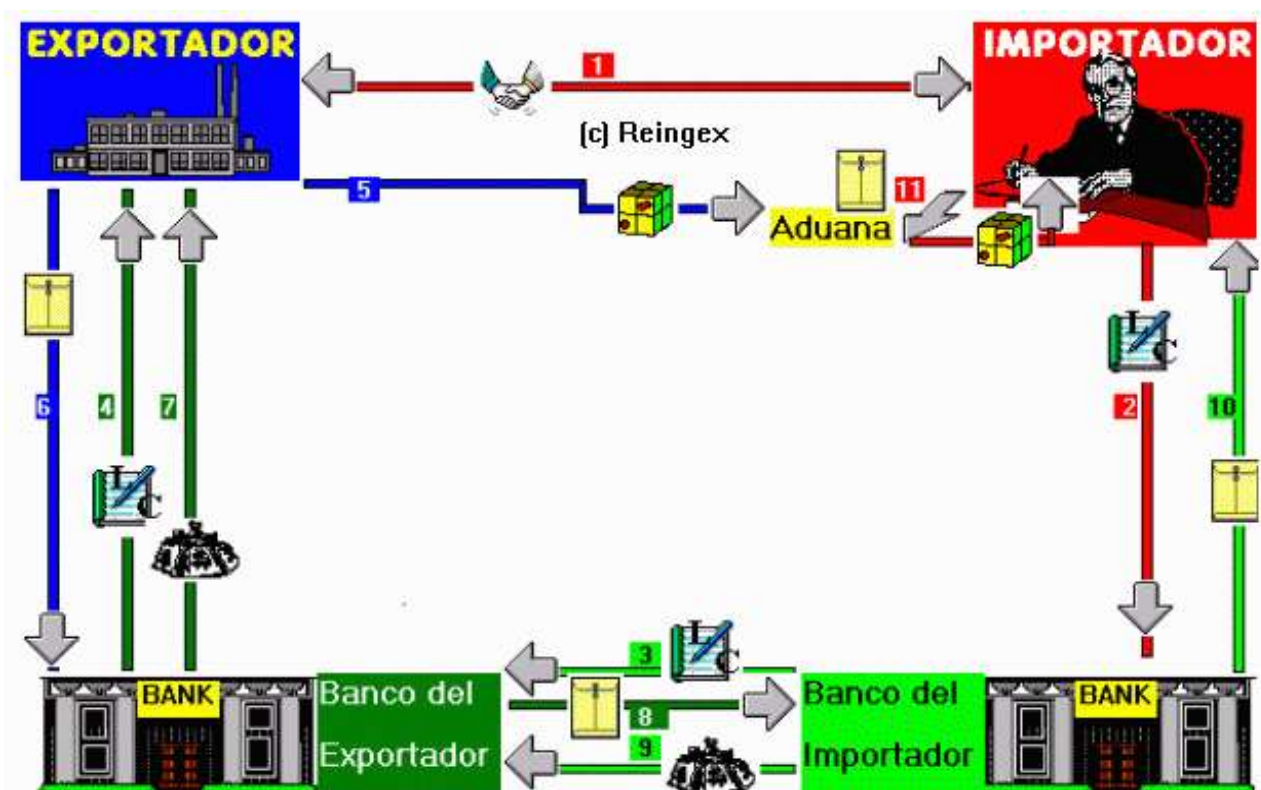
Facilitar el comercio externo e interno, eliminando la desconfianza que pudiera existir entre compradores y vendedores que desean celebrar sus operaciones como si lo hicieran en persona.

## Ventajas del Crédito Documentario

La simple observación de las distintas formas que puede tomar el crédito documentario, destaca la mayoría de las ventajas que su utilización representa para los usuarios, que son los siguientes:

- **El Ordenante** obtiene la seguridad de que **el pago sólo será efectuado contra la presentación de los documentos** que, según criterio, prueban suficientemente que el beneficiario ha cumplido con su contrato en la cantidad, y calidad de la mercadería despachada, y esto, dentro de los plazos previstos.
- **El beneficiario tiene asegurado que, si cumple con las condiciones y los plazos del crédito, indefectiblemente cobra el monto del mismo**, independientemente de la situación financiera (y eventualmente de la voluntad) del ordenante; y cuando se trata de un crédito confirmado, independientemente de la voluntad o de la situación del banco emisor.

## ESQUEMA OPERATIVO DE UN CREDITO DOCUMENTARIO



## **El crédito documentario y el seguro a la exportación**

Es importante preguntarse porque algunos exportadores cubren sus operaciones mediante un seguro a la exportación, mientras que otros siguen exigiendo la apertura de créditos documentarios irrevocables confirmados.

Esta pregunta indica que quién la hace, piensa que el crédito documentario y el seguro a la exportación son dos alternativas que puede elegir el exportador, pero que ambas cumplen exactamente el mismo fin y que tienen, por ende, características similares.

Esto no es cierto. En efecto, el seguro a la exportación no es un sustituto del crédito documentario sino que es más bien un complemento del mismo.

Ante todo, el seguro a la exportación frecuentemente cubre operaciones a más largo plazo que las cubiertas por créditos documentarios confirmados. Se podría decir que, así como en países donde todavía no se practica la “multibanca”, los bancos de inversión y los bancos hipotecarios, financian operaciones a plazos que no podrían ser considerados por bancos comerciales, las compañías de seguros para la exportación cubren riesgos que, por sus características y sobre todo por sus plazos, no pueden ser cubiertos por los bancos comerciales mediante la confirmación de créditos documentarios.

Creemos que la mejor manera de aclarar este punto es enumerar algunas de las principales diferencias entre los dos instrumentos.

### **4. Seguro de crédito a la Exportación**

#### **Definición:**

Es una póliza para cubrir una de las áreas más riesgosas a la que se enfrenta el exportador o sea el no pago ya sea debido a la insolvencia del importador (riesgo comercial) o a eventos políticos (riesgo políticos). El seguro de crédito a la exportación se menciona frecuentemente en relación con las garantías de crédito a la exportación. Sin embargo mientras que las garantías cubren los préstamos bancarios para la exportación, las pólizas se emiten en favor de los exportadores. En muchos países en desarrollo, este tipo de seguros de crédito a la exportación; difieren de país en país de acuerdo a las necesidades de la comunidad de negocios. Los seguros de crédito a la exportación más ampliamente utilizados son:

**1.- Seguro de crédito a la exportación corto plazo:** Generalmente cubre los periodos que no excedan de 180 días. Las etapas de pre y post embarque son cubiertas por este segur, y se protege contra riesgos comerciales y políticos.

**2.- Seguro de crédito a la exportación de mediano y largo plazo:** Este tipo de seguro se emite para créditos a largo plazo, hasta tres años (mediano plazo) o más largos. Proporciona cobertura para el financiamiento de la exportación de bienes de bienes de capital y servicios o costos de construcción en países extranjeros.

**3.- Seguro a la inversión:** Dentro de este tipo de pólizas, se ofrece garantía a los exportadores que inviertan en países extranjeros. La Agencia Multilateral de Garantía a las Inversiones (MIGA), afiliada al Banco Mundial, ofrece este tipo de seguros.

**4.- Seguros de comercio exterior:** Este tipo de seguros cubre pérdidas originadas por la fluctuación en los tipos de cambio respectivo de las monedas nacionales del importador y del exportador sobre un periodo de tiempo.

### **Cobertura Del Seguro Del Crédito De Exportación**

Cobertura del seguro de crédito

**a) Insolvencia declarada:** quiebra, cesación de pagos a acreedores.

**b) Insolvencia presunta (mora prolongada):** aplicado 180 días después de vencido el crédito.

### Cobertura de Riesgo Político

**a)** Cancelación de Licencias para ingresar productos a otros países después de realizado el despacho.

**b)** Embargo a la exportación-importación.

**c)** Prohibición para la transferencia de divisas para el pago de importaciones.

**d)** Confiscación, expropiación.

**e)** Guerra, guerra civil, conmoción civil, huelgas.

**f)** Cancelación unilateral del contrato por parte del gobierno de un país, siendo el Estado el comprador.

## **Crédito Bancario**

Dentro del proceso de globalización y economía de mercado que experimentamos a nivel mundial hoy en día resulta imprescindible promover y facilitar el comercio internacional. La exportación e importación de bienes extranjeros donde el comprador se sitúa en un país y el vendedor en otro es motivo de gran preocupación e incertidumbre debido al desconocimiento de los contratantes, las diferentes legislaciones mercantiles, los tipos de cambio y el control de divisas, entre otros factores; de no ser por la existencia de las cartas de crédito, las cuales son utilizadas diariamente en operaciones que representan miles de millones de dólares a nivel mundial.

Las expresiones “Crédito Documentario” y “Carta de Crédito Stand by” (en adelante “Créditos”) se refieren a todo acuerdo cualquiera que sea su denominación o descripción, por el que un banco (Banco Emisor) cobrando a petición y de conformidad con las instrucciones de un cliente (Ordenante) o en su propio nombre:

- ✓ Se obliga a hacer un pago a un tercero (Beneficiario) o a su orden, o a aceptar y pagar letras de cambio (instrumentos de giro) librados por el Beneficiario o
- ✓ Autoriza a otro banco para que efectúe el pago o para que acepte y pague tales instrumentos de giro o
- ✓ Autoriza a otro banco para que negocie,

### **Uso del crédito Bancario.**

Mediante el Crédito Documentario el exportador minimiza los riesgos que conlleva su operación, pues el pago será efectuado por una entidad de crédito, evitando así la necesidad de evaluar la capacidad de pago de un comprador lejano y, a menudo, desconocido.

El Crédito Documentario es el instrumento de garantía más generalizado en el comercio internacional, hasta el punto de que ha sido descrito por los jueces ingleses como “la sangre del comercio internacional”.

## **Riesgos**

### **Definición:**

Es la posibilidad que ocurra un hecho fortuito o circunstancial y que pueda perjudicarnos; es cualquier fenómeno aleatorio, o sea capaz de producirse o no producirse en un determinado momento. Es el evento posible e incierto, previsto en el contrato, de cuya realización depende el vencimiento de la obligación, establecida en el contrato a cargo de la aseguradora, para atender a la necesidad económica del asegurado.

## **Riesgo en el Comercio Exterior**

Existen diversos riesgos que pueden afectar el normal desarrollo del comercio internacional, los más comunes son: siniestros provocados, siniestros fortuitos, siniestros ocasionados por fenómenos naturales, incidentes político, etc.

## **Cobertura de Riesgo**

Es la acción de contratar una póliza de seguro para cubrir el riesgo.

## **Disminución del Riesgo**

El crédito documentario no cubre todos los riesgos, y que inclusive, en algunos casos, su misma utilización encierra ciertos riesgos. Muchos usuarios del crédito documentario a veces confían demasiado en él, ignorando u olvidando que, si bien el crédito documentario ofrece una serie de ventajas, no constituye un seguro absoluto contra la mala fe o el fraude.

## **Riesgos No Cubiertos Por El Crédito Documentario**

Lo que creemos más importante de subrayar, sin embargo, es que el crédito documentario no cubre todos los riesgos y que inclusive, en algunos casos, su misma utilización entraña ciertos riesgos.

Muchos usuarios del crédito documentario a veces confían demasiados en el, ignorando u olvidando que, si bien el crédito documentario ofrece una serie de ventajas, no constituye un seguro absoluto contra la mala fe, o el fraude.

Consideramos que en el establecimiento de una relación comercial entre un importador y un exportador, es primordial que ambos posean informes completos documentario puede constituir una precaución adicional, pero nunca será un sustituto para la buena moral y la buena fe de esa contraparte. Si ésta no merece confianza, no hay que cerrar una transacción con ella, ni siquiera cuando existe un crédito documentario para afianzarla.

## **Riesgo para el Ordenante**

El crédito documentario no constituye una garantía contra la mala fe de un exportador. Una de las sorpresas más frecuentes y desagradables que se lleva un importador, se refiere a la calidad de la mercadería.

Los documentos presentados para utilizar un crédito documentario pueden indicar una determinada calidad de mercadería y, pese a ello, la que llega ser realmente de otra calidad (generalmente inferior). Ningún banco tiene control sobre esto, ya que trabaja

exclusivamente en base a documentos y por ello, la apertura de un crédito no puede darle al importador ninguna clase de seguridad a este respecto.

En caso de duda, existen compañías especializadas que pueden efectuar un control de la mercadería por cuenta del ordenante y emitir un certificado de calidad. Dicho certificado es frecuentemente uno de los documentos requeridos por un crédito documentario.

Además de la mala fe, existen muchos casos de fraude, contra los que el crédito documentario no ofrece ninguna clase de garantía.

Los bancos negocian los documentos presentados sin responsabilidad en cuanto a su autenticidad. Es decir: si un banco, sin percatarse de ello, negocia documentos fraudulentos, a menos que exista una falsificación burda y evidente, no asume ninguna responsabilidad, ya que, a pesar del fraude existente (que no le incumbe directamente), habrá cumplido con su cometido específico, que se limita a la verificación de la existencia de documentos “aparentemente en orden”

Se debe insistir, pues, en que si el importador quiere evitar los riesgos de fraude, debe comenzar por efectuar una cuidadosa elección de sus contrapartes. ¿Cómo podría el banco pagador hacerse responsable por la moralidad de un beneficiario que fue elegido por el ordenante y que, frecuentemente, ni siquiera es conocido por dicho banco?

### **Riesgos para el Beneficiario**

El beneficiario de un crédito tampoco esta al abrigo de la mala fe del ordenante, lo primordial para el exportador, en estos casos, es analizar cuidadosamente las cláusulas del crédito documentario para tener la seguridad de que podrá cumplir con todas sus condiciones.

En otras palabras, tendrá que verificar por ejemplo, que el crédito no contiene una cláusula que lo convierte en un “crédito pantalla”.

Pero aunque el ordenante no haya tenido ninguna segunda intención, y haya abierto un crédito perfectamente normal, al exportador le convendrá que sea lo más sencillo y claro en sus requisitos, con el fin de evitar errores involuntarios en la confección de los documentos, que podrían ponerlo nuevamente a la merced del ordenante.

Este ultimo ordenante podrá rechazar los documentos si no responden exactamente a las estipulaciones del crédito, y aun cuando la discrepancia pueda parecer sin importancia. A veces las circunstancias cambian entre el momento en que el crédito documentario ha sido abierto y el momento en que es utilizado.



### **Riesgos para los Bancos Intervinientes.**

Para evitar verse envueltos en litigios desagradables, lo mejor que pueden hacer los bancos es elegir cuidadosamente a su clientela y asesorarla adecuadamente.

En efecto, en un caso como el que hemos citado, si bien técnicamente el ordenante tiene razón, y por ende tiene derecho a rechazar los documentos, las verdaderas razones del rechazo no son las invocadas por el, y existe una evidente mala fe de su parte. En esta situación, el banco emisor encontrara muy molesto tener que defender la posición de su cliente. (En general, el banco utilizara todos los medios de persuasión a su alcance frente a su cliente, para que el litigio se resuelva de manera justa).

Siempre es un error que el banco defienda la posición de un cliente simplemente por que es cliente, y que acepte convertirse, al hacerlo, en abogado del diablo.

Aparte de las molestias de verse envueltos en eventuales litigios entre el ordenante y el beneficiario, es obvio que los bancos intervinientes toman riesgos propios al abrir, confirmar o negociar un crédito documentario.

Estos riesgos pueden ser de carácter técnico y de carácter crediticio.

### **Riesgos para el Banco Emisor**

Para el banco emisor, por ejemplo, constituye un riesgo de carácter técnico, la correcta interpretación, o la transmisión de las instrucciones recibidas del ordenante.

Mencionamos los casos de interpretación y de transmisión porque, evidentemente, no todos los ordenantes tienen la misma preparación técnica y por consiguiente, para el banco abridor, a veces es suficiente transcribir el texto de las instrucciones recibidas del cliente, mientras que en otros casos debe interpretar y asesorar a su cliente en el momento de la apertura del crédito.

Conviene recalcar la importancia de darle al corresponsal confirmante, pagador o negociador, instrucciones precisas y claras, pues no hay que olvidar que la mayoría de los créditos mencionados son de carácter irrevocable, y ello implica que cualquier error contenido en los mismos puede ser subsanado, exclusivamente, con la conformidad del beneficiario. Si éste es inescrupuloso si simplemente su opinión no concuerda con la del ordenante, o con la del banco abridor, estos pueden encontrarse ante un problema insoluble, originado por un error de transmisión.

Sin embargo, el riesgo principal que toma el banco abridor es de carácter crediticio, pues al abrir un crédito documentario le está concediendo a su cliente ordenante lo que se llama un crédito por firma.

A pesar de que, técnicamente, la apertura de un crédito documentario es considerada como un riesgo de segunda categoría, es decir, un riesgo con garantía real (en vista del control que el banco mantiene sobre la mercadería mientras la documentación correspondiente permanece en su poder), muchos bancos comerciales en América Latina tienden a analizar el riesgo a asumir como de primera categoría, o sea, un riesgo a sola firma.

### **Riesgos para el Banco Corresponsal.**

Entre los riesgos que toma a su cargo el banco confirmante, pagador o negociador, se encuentran también los de carácter técnico y los de carácter crediticio.

Sin embargo, quizás para este banco corresponsal sean tan importantes los uno como los otros y, en algunos casos, inclusive se podría considerar que los riesgos de carácter técnico son más importantes que los de carácter crediticio.

El banco confirmante, pagador o negociador, no incurre en un riesgo crediticio “cliente” importador, sino en un riesgo “banco corresponsal”.

Este, evidentemente, puede ser tan grave como un riesgo “cliente”, ya que pueden existir instituciones de poca solidez, pero en la gran mayoría de los casos los bancos que trabajan en operaciones internacionales son entidades de cierta envergadura y seriedad que, además, son controladas por las autoridades financieras de sus países respectivos.

En lo que se refiere, por ejemplo, a los países de la zona ALADI, sus Bancos Centrales han concertado entre sí acuerdos de crédito recíproco, mediante los cuales garantizan los pagos previstos al amparo de créditos documentarios abiertos por las instituciones de sus respectivos sistemas bancarios. Por consiguiente, para los bancos Intervinientes, el riesgo de carácter puramente crediticio desaparece casi completamente.

Existe un caso en el cual el banco corresponsal tomará un riesgo “cliente” pero entonces se tratará de un riesgo tomado deliberadamente frente al beneficiario del crédito. En efecto, si este último merece la total confianza del banco pagador, confirmante o negociador, a veces éste podrá admitir pequeñas discrepancias entre los documentos presentados y los términos del crédito, contra una simple carta de garantía emitida por dicho beneficiario. En estos casos, el banco corresponsal confirmante, pagador o negociador asumirá la total responsabilidad respecto a las discrepancias frente al banco abridor. Si este último no aceptara dichas discrepancias, el banco corresponsal deberá reembolsarle cualquier pago efectuado por su cuenta. A su vez, el corresponsal estará cubierto solamente por la garantía del beneficiario, de quién, a su vez, deberá reclamar el reembolso de cualquier pago efectuado.

El riesgo de carácter técnico es sumamente importante porque el banco confirmante, pagador o negociador, es el que debe efectuar el examen de los documentos de embarque, es decir verificar si dichos documentos corresponden exactamente a los exigidos por el crédito documentario. De acuerdo al resultado de este examen, deberá decidir si efectúa o no el pago al beneficiario.

El riesgo es mayor cuando el banco es confirmante o pagador, o sea, cuando el crédito es pagadero en sus cajas, pues en estos casos el pago se efectúa sin recurso, es decir: es definitivo. Cualquier error de la interpretación del crédito, o en la revisión de los documentos, puede darle al ordenante una razón válida o un pretexto, para rechazar la documentación.

Cuando el banco corresponsal es simplemente negociador del crédito, las cosas cambian un poco, ya que los documentos pagaderos en las cajas del banco abridor, son negociados salvo buen fin; por lo tanto, en el caso en que, por una discrepancia no advertida, dichos documentos no son reembolsados por el banco emisor, el banco negociador tiene recurso contra el beneficiario. En este caso, el riesgo técnico está estrechamente vinculado al riesgo de carácter crediticio asumido por el banco al anticipar el pago de los documentos al beneficiario del crédito.

En cuanto al riesgo de carácter crediticio es cuando el banco negociador toma ante el banco emisor los siguientes aspectos:

- 1) la responsabilidad y seriedad del banco emisor;
- 2) las relaciones que ha tenido previamente con esa institución; y
- 3) la experiencia que dicho banco pueda tener en las operaciones con el exterior en general, y en la técnica del crédito documentario en particular.

Si se produce un error de poca importancia por parte del banco pagador o negociador en la revisión de los documentos, y si este actuó de buena fe, un corresponsal (emisor) tradicional o habitual del mismo, tratará hasta cierto punto de ayudarlo a salir del paso, haciendo presión sobre el ordenante para que acepte la documentación.

Por el contrario si el banco abridor no ha tenido relaciones frecuentes con el banco negociador o pagador, y o si no tiene suficientes conocimientos técnicos en materia de créditos documentarios, es probable que se aferre a la letra del crédito en defensa de los intereses de su cliente, e independientemente de si este actúa realmente de buena fe, o no.

Hay otros riesgos que el banco negociador tendrá que tomar en consideración, como el de este caso concreto:

Un banco abrió un crédito pagadero contra presentación de documentos en sus ventanillas. Los documentos fueron presentados en el país del exportador, a un banco corresponsal del banco abridor, para su eventual negociación. A pesar de que el banco abridor merecía la total confianza de su corresponsal, y a pesar de que los documentos fueron presentados en total conformidad con las condiciones del crédito, el banco corresponsal se negó a negociarlos.

La razón fue que: el crédito incluía una pequeña frase en la cual se indicaba que era pagadero contra la presentación de los documentos en las ventanillas del banco abridor, siempre y cuando los mismos fueran presentados en esas ventanillas dentro de los cinco días siguientes a la fecha de los conocimientos de embarque. Como en general los documentos negociados son remitidos al banco abridor por correo aéreo, hubiera bastado que, por cualquier motivo, el pliego que contenía los documentos fuera demorado por el correo mismo, para que el crédito perdiera toda validez.

Naturalmente, la última fecha de presentación de los documentos debe ser fijada con referencia a las cajas del banco negociador y no a las cajas del banco abridor, ya que cuando no es así, el banco negociador pierde el control sobre el eventual reembolso de los mismos.

### **5.- Marco Legal de los Créditos Documentarios**

La Cámara de Comercio Internacional publicó las “Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios” por primera vez en 1933. Posteriormente produjo revisiones de las mismas en los años 1951, 1962, 1974, 1983 y 1993.

Las reglas en vigor, a la fecha de redacción del presente libro están contenidas en la publicación No. 500 de esa Cámara de Comercio.

Cada publicación trató (y frecuentemente logró) mejorar las normas anteriores, usando un lenguaje más claro y preciso, y utilizando las experiencias adquiridas en la aplicación de las mismas. Asimismo han introducido los cambios y las adiciones necesarias para adaptarlas a las nuevas tecnologías.

La aceptación de las reglas y usos establecidos por la Cámara de Comercio Internacional fue universal y facilitó enormemente la utilización del crédito documentario en respaldo de las operaciones de comercio exterior, así como la resolución de diferendos, litigios y diferencias de interpretación.

Los individuos o empresas que quieren incursionar en el comercio internacional necesitan obligatoriamente conocer las reglas y usos uniformes que rigen a los créditos documentarios.

Es sorprendente que aún de nuestros días muchos Importadores y Exportadores ignoran el contenido de la Brochure 500. Es aún más sorprendente e imperdonable que muchos empleados y funcionarios bancarios ignoren las reglas y usos, o tengan de ellos un conocimiento superficial.

## **CONCLUSIONES**

El mecanismo por excelencia para el financiamiento del comercio internacional es la Carta de Crédito Documentario, mejor conocida como el Crédito Documentario o simplemente, Carta de Crédito. La Carta de Crédito Documentario es un instrumento emitido por un banco comercial a solicitud de un importador (denominado tomador u ordenante del crédito), y mediante el cual el banco comercial (denominado banco emisor de la carta de crédito), se obliga frente al exportador (denominado beneficiario de la carta de crédito), a pagarle una determinada suma de dinero, sujeto a la condición de que éste a su vez, le presente al banco emisor los documentos que evidencien que se han embarcado unas mercancías al importador.

Las Cartas de Crédito son créditos documentarios en el sentido de que se pagan mediante la presentación de ciertos documentos que evidencian que se ha embarcado determinada mercancía.

El efecto de la Carta de Crédito es que el pago del precio de la mercancía exportada no la realiza el importador directamente, sino que la realiza el banco emisor de la carta de crédito.

Cada tema tratado sirve para introducir un una apasionante actividad internacional de la banca a todas aquellas personas que quieran incorporarse a ella, ya que nos provee una buena visión panorámica de las principales operaciones que realiza el departamento exterior de un banco, especialmente con el riesgo de los créditos documentarios y cobranzas, porque esto conlleva a una práctica permanente de los que están directamente involucrados día a día en las operaciones de compra venta internacional de mercancías –

El crédito documentario casi siempre comprende una relación de crédito tanto entre el ordenante y el banco emisor, como entre este y el banco corresponsal que lo confirma y paga o paga, ósea el crédito documentario tiene algunas características de la orden de pago y de las garantías.

Finalmente, nadie aprender la actividad bancaria estudiándola sólo en los libros. Como se dice que el banco se aprende sobre todo en el banco.

### **RECOMENDACIONES**

- Es importante mencionar para desarrollar una transacción de operaciones de comercio internacional, se tener un conocimiento amplio y claro sobre las ventajas y desventajas, de parte del comprador como del vendedor, con respecto de los riesgos del crédito documentario y las cobranzas, para saber con exactitud cuáles son las responsabilidades del cliente así como de los bancos mediadores y su repercusión en las operaciones que se realicen, para no caer en errores y perjudicar de una u otra manera los intereses de las empresas involucradas en las mismas.
- Es recomendable recabar en los bancos toda la información que esté al alcance o que cumpla con las expectativas del interesado las cláusulas, intereses, comisiones y facilidades, para que así se pueda tomar una buena decisión.
- Se debe estar siempre asesorado por algún consultor o firma que le brinde la información necesaria para la documentación minimizando los riesgos de rechazo en las operaciones de comercio internacional.

## BIBLIOGRAFIA

1. **Marcuse Robert “ Operaciones Bancarias Internacionales en las Americas”**  
Editorial SMALL TOWN S.R.L. Perú, segunda colección, 1983.
2. **Tobar , Jose. “Enciclopedia de la Empresa Moderna: El crédito y los bancos,**  
Ediciones Deusto.
3. **Osorio Arcilla, Cristóbal “Diccionario de Comercio Internacional,** Eco  
Ediciones.
4. **Rivas Gómez Victor. “Elementos de Técnicas Bancarias,** Lima-Perú, Primera  
edición.
5. **Aduanas “Manual para la Exportación,** Publicaciones ena, Lima-Perú, Primera  
Edición, Noviembre 1999.
6. **Aduanas “Separatas de Comercio Internacional”,** Juris Aduanas SRL., Lima-  
Perú.
7. **Banco de Crédito, “Créditos Documentarios”,** Reglas y Usos Uniformes-CCI;  
Lima-Perú, 1989.
8. **Pagina Web [www.google.com](http://www.google.com)**
9. **Pagina Web [www.Altavista.com](http://www.Altavista.com)**