

## El Riesgo en las Operaciones de Comercio Exterior

Dra. Alma de los Ángeles Ríos Ruiz

### 1. Introducción

En la actualidad, el comercio exterior ha cobrado suma importancia para las economías en el mundo entero, genera un muy relevante flujo de capitales y figura entre los componentes más destacados de Producto Interno Bruto de cualquier país; en palabras de Adam Smith, es “una causa de la riqueza de las naciones”<sup>1</sup>.

Cuando la dinámica económica puso de relieve, en la política comercial de las Naciones, el valor de los Estados vecinos como potenciales mercados para la colocación de mercancías excedentes, o bien como fuentes proveedoras de materias primas y mano de obra barata, sumado ello a la eventual falta de un marco legal de regulación a la inversión extranjera, proliferó entonces la creación de empresas filiales, asociadas o subsidiarias y se multiplicó el intercambio comercial a través de las fronteras.

El comercio internacional y su expansión, suponen una serie de dificultades para los agentes económicos que lo protagonizan, que van desde los obstáculos prácticos que implica la interacción con una cultura ajena, con un lenguaje que se desconoce, con costumbres desiguales, moneda distinta, etc. hasta las dificultades en el terreno normativo derivadas leyes que generalmente no son coincidentes.

Lo anterior traducido a la experiencia empírica, nos hace reflexionar y recordar el aforismo que reza: “*piensa lo mejor pero prepárate para lo peor*”. En efecto, cuando se planea importar o exportar mercancía de un territorio aduanero a otro, el involucrado debe ser lo suficientemente prudente como para sortear, adecuadamente asesorado, los diversos tipos de complicaciones que seguramente enfrentará.

Considerando uno sólo de esos aspectos de importancia palmaria, queremos referirnos en particular al riesgo que se presenta siempre en una operación mercantil, que en este caso envuelve el traslado de

<sup>1</sup> Ortiz Wadgymar, Arturo, México en Ruinas, Instituto de investigaciones económicas, Universidad Nacional Autónoma de México, México D.F, 2010

## El Riesgo en las Operaciones de Comercio Exterior

Dra. Alma de los Ángeles Ríos Ruiz

mercancías de un lugar a otro y más precisamente, de un país a otro.

El riesgo entendido como la posibilidad de que se produzca un daño, alteración o incluso la completa pérdida de las mercancías de comercio exterior, o bien la variación de alguno de los elementos de la operación mercantil, derivada de un acontecimiento contingente y materialmente imposible de evitar.

En este contexto, si bien el riesgo es materialmente inevitable, puede sin embargo, preverse y repararse parcial o totalmente en sus consecuencias dañosas, a través de diferentes medios de recuperación o resarcimiento del posible daño sufrido.

### 2. El Seguro de Crédito

El contrato de Seguro de Crédito, tiene como principal función la de asegurar el pago ante la insolvencia o, la renuencia del deudor a realizarlo. *“En este sentido, este tipo de seguro cubre a la parte vendedora o exportadora contra una probable falta o negativa*

*de pago por parte del comprador en el extranjero”*<sup>2</sup>; con esto, la incertidumbre de una operación de comercio exterior se minimiza.

Posiblemente, la aplicación más difundida del Seguro de Crédito se presenta frente a casos de riesgo comercial como la mora o insolvencia del cliente comprador en el extranjero; no obstante, dependiendo de la aseguradora, su cobertura puede extenderse para cubrir incluso riesgos políticos.

Aunque menos frecuentes actualmente, los riesgos políticos comprenden una serie de fenómenos que pueden originar complicaciones importantes. Tal es el caso por ejemplo de modificaciones en la regulación vigente en el país del comprador-importador, que comprometan el cobro del vendedor-exportador.

Estos riesgos políticos deben ser prudentemente ponderados en función de

<sup>2</sup> Borja Tovar, Miguel Ángel, El Seguro de Crédito en México, Revista de Derecho Privado, Nueva Época, año III, número 9-10, septiembre de 2004- abril de 2005 p 35

## El Riesgo en las Operaciones de Comercio Exterior

Dra. Alma de los Ángeles Ríos Ruiz

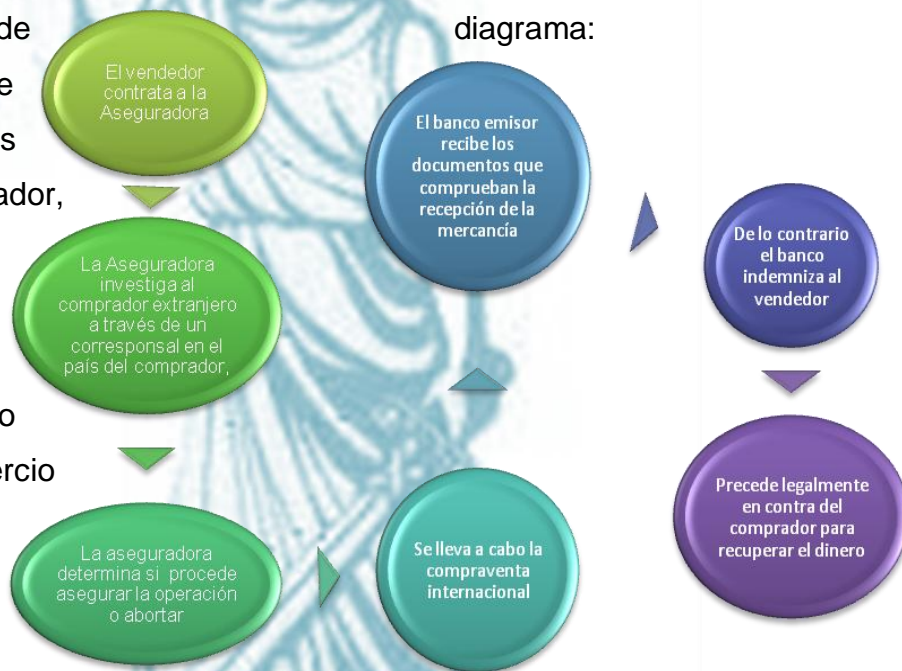
las circunstancias imperantes en los países que realizan intercambio comercial, dadas las enormes y negativas consecuencias que pueden llegar a producir.

Pensemos, por ejemplo en modificaciones regulatorias, en virtud de las cuales, se impide o somete a requisitos, la transferibilidad o la convertibilidad de divisas, o bien, cuando sobreviene un embargo, o la cancelación de las licencias de importación del comprador, o incluso, el caso extremo de una guerra y en general cualquier evento imprevisible que impacte negativamente el desenvolvimiento ordinario de una operación de comercio exterior.<sup>3</sup>

Evidentemente, en la práctica, las condiciones de contratación de este tipo de seguros, varían de aseguradora a aseguradora. A modo de ejemplo, en nuestro país, HSBC no asegura operaciones con valor inferior a 60 millones de pesos;

Mapfre, en cambio, asegura a Pymes que cuenten con respaldo gubernamental o bien que se encuentran inscritos en algún programa de fomento a la exportación.

Ahora bien, el funcionamiento de estos seguros es relativamente sencillo y lo podemos esquematizar con el siguiente diagrama:



### 3. Carta de Crédito Documentario

En su libro “La carta de crédito documentario y las aceptaciones bancarias”, el Dr. Roberto

<sup>3</sup> Sitio web de HSBC <http://www.hsbc.com.mx/1/2/es/empresas/seguros/credito/detalle>

## El Riesgo en las Operaciones de Comercio Exterior

Dra. Alma de los Ángeles Ríos Ruiz

Esteva Ruíz, señala que las “cartas de crédito” son:

*“... un documento que no reconoce, ni concede ni ordena ningún crédito; pues se reduce a una carta de favor que el dador de ella facilita a su tomador, para que éste la presente a la persona a quien va dirigida a fin de que ella, si quiere, sin necesidad ni posibilidad de aceptación o protesto (actos que la Ley prohíbe), entregue al tomador una cantidad fija o varias cantidades indeterminadas, pero comprendidas en un máximo cuyo límite se ha de señalar precisamente en la carta, bajo el concepto de que, si ésta fuere satisfecha, el expedidor quedará obligado hacia la persona a cuyo cargo dio la carta, por las cantidades que entregue al tomador respectivo. Tales son las normas de los artículos 311 al 316 de la ley de Títulos y Operaciones de Crédito”<sup>4</sup>.*

No obstante, se debe diferenciar entre las “cartas de crédito simples” y las “cartas de crédito documentario”.

Aunque la esencia de ambos tipos de cartas de crédito es la misma y participan ambas de los elementos y características apuntadas por el Doctor Esteva Ruíz, la “carta de crédito simple” puede ser cobrada por el exportador con sola su presentación, en tanto que la “carta de crédito documentario”, sólo se pagan al tomador contra la presentación de los documentos de embarque especificados en la instrucción hecha por el importador.

El uso bancario de las cartas de crédito, provocó la evolución de estos instrumentos cuando los bancos comenzaron a operar con corresponsalías en otras plazas y en el extranjero.

De esta forma, los tomadores de una carta de crédito podían acudir a los bancos corresponsales del banco dador, y cambiar el documento por efectivo. En este sentido,

<sup>4</sup> Esteva Ruiz, Roberto A., La Carta Comercial de Crédito y las Aceptaciones Bancarias, Banco Nacional de Comercio EXT, México 1964, p. 103

## El Riesgo en las Operaciones de Comercio Exterior

Dra. Alma de los Ángeles Ríos Ruiz

la adaptación al uso bancario, hizo evolucionar este instrumento hasta convertirlo en un mecanismo muy popular en las operaciones de compraventa de mercancías en el comercio exterior.<sup>5</sup>

La “carta de crédito documentario”, según la ofrece el “Banco BBV Continental” consiste en *“Un compromiso asumido por un banco emisor de poner a disposición de un vendedor (o beneficiario), a través de un banco corresponsal en el exterior y por cuenta del comprador, una suma convenida en base a documentos determinados y condiciones muy precisas.”*<sup>6</sup>

Dada la expansión actual en el uso de este instrumento, la Cámara de Madrid en su calidad de órgano consultivo y de colaboración con las Administraciones Públicas, se refiere a los “créditos

documentarios” en el comercio internacional, como “la sangre del comercio exterior”<sup>7</sup>

La trascendencia práctica de este instrumento, radica en las tres funciones que cumple:

- a. la primera de ellas, es que se configura como un instrumento de pago, ya que la “carta de crédito documentario”, se hace efectiva hasta por el valor pactado por las mercancías;
- b. como segunda función, la “carta de crédito documentario” es un instrumento que garantiza el pago siempre que se cumplen los requisitos pactados;
- c. y finalmente, configura también un instrumento de crédito, toda vez que al comprador no se le cargarán los costos y comisiones hasta que el

<sup>5</sup> Op. Cit. Esteva Ruiz, Roberto A. p 106

<sup>6</sup> Sitio Web de Banco BBV Continental, consultada el 5 de mayo de 2011  
<http://www.bbvabancocontinental.com/tlpu/jsp/pe/esp/paraempresasN/comerc/cartacreditdoc/index.jsp>

<sup>7</sup> La Cámara de Madrid desde 1887, promueve y defiende los intereses de los agentes económicos de esa región y está integrada por todas las personas, sea morales o físicas, que realizan una actividad industrial, comercial o de servicio en la comunidad de Madrid.

## El Riesgo en las Operaciones de Comercio Exterior

Dra. Alma de los Ángeles Ríos Ruiz

vendedor no exhiba los documentos con los que demuestre la recepción de la mercancía, por lo que el comprador dispondrá de una relativa solvencia.

### 3.1 Fases en la operación con “Cartas de Crédito Documentario”

Si bien la dinámica comercial difícilmente puede reducirse en una fórmula, para fines didácticos, la utilización de la “Carta de Crédito Documentario” en una operación típica de comercio exterior, podría simplificarse en las siguientes etapas:

- a) El exportador y el comprador extranjero acuerdan en el contrato de compraventa que el pago se realizará mediante el Crédito Documentario.
- b) El comprador (ordenante) pide a un banco situado en su lugar de negocio (banco emisor) que abra un Crédito Documentario a favor del exportador (beneficiario), en los términos expresados por el comprador.

- c) Dicha entidad bancaria se pone en contacto con un banco que se encuentra próximo al exportador (llamado banco avisador) para que negocie, acepte o pague el importe de la transacción contra remisión de los documentos de transporte por parte del beneficiario.
- d) El banco avisador informa al beneficiario de esta situación, y podrá negociar, aceptar o pagar la factura sin asumir riesgo alguno o confirmando el crédito abierto por el banco emisor.<sup>8</sup>

Cabe mencionar que las “cartas de crédito documentario” están reguladas por la Cámara de Comercio Internacional mediante “los Usos y Reglas Uniformes Relativas a los Créditos Documentarios”, en el marco de la Comisión de las Naciones Unidas para el Desarrollo del Derecho Mercantil.

<sup>8</sup> Carta de Crédito Bancario, documento informativo de El Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) [http://www.icex.es/staticFiles/EL%20CREDITO%20DOCUMENTARIO\\_4907\\_.pdf](http://www.icex.es/staticFiles/EL%20CREDITO%20DOCUMENTARIO_4907_.pdf)

## El Riesgo en las Operaciones de Comercio Exterior

Dra. Alma de los Ángeles Ríos Ruiz

### 4. Coberturas cambiarias.

Es evidente, que una de las variables económicas que pueden traducirse en un riesgo de alto impacto en el intercambio comercial internacional, es la fluctuación de las paridades cambiarias.

La pérdida de valor de la moneda del país donde reside el importador, respecto del valor de la divisa de pago, puede en el extremo, derivar en que una operación de comercio internacional no se concrete, o no se liquide una vez habiéndose perfeccionado jurídicamente.

Tal sería el caso, por ejemplo, del importador de una mercancía que al momento de pactar la compra con su proveedor extranjero, acepta pagar un precio de 10 mil dólares, que en ese momento le cuestan 10 mil pesos (asumiendo ficticiamente para efectos de este ejemplo, una paridad 1 a 1), pero que al sobrevenir la fecha de pago (digamos 30 días después), la adquisición de esa misma cantidad de dólares (10 mil), le supone un

costo de 20 mil pesos, tras haberse depreciado en un 100% su moneda local (lo que habría implicado un movimiento a una paridad de 2 a 1 en la fecha de pago del adeudo).

Con la incorporación de México en 1986 al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio (GATT), se incrementó importantemente el intercambio mercantil con el exterior, elevándose tanto el monto de las importaciones como de las exportaciones.

El aumento de las importaciones, supuso para las compañías mexicanas que contaban con proveedores extranjeros, el incremento de sus deudas en divisas, particularmente en dólares.

Aunque ya antes se pactaban contratos sobre el tipo de cambio del peso frente al dólar a través de la Bolsa Mexicana de Valores, fue hasta 1987, cuando el aumento de las obligaciones pagaderas en moneda extranjera (explicado en mucho por el mencionado ingreso de México al GATT),

## El Riesgo en las Operaciones de Comercio Exterior

Dra. Alma de los Ángeles Ríos Ruiz

combinado con la tendencia acelerada a la depreciación del peso, originó el uso más generalizado de los denominados Contratos de Cobertura Cambiaria de corto plazo.

Como resultado del inicio de operaciones del Mercado Mexicano de Derivados, en diciembre de 1998, este contrato fue reemplazado por instrumentos más sofisticados como lo son los denominados contratos de “futuros”.

En particular, tratándose de “futuros” del dólar, los instrumentos que se utilizan más frecuentemente en la actualidad como mecanismo de cobertura, son los denominados “forwards”, las “opciones” y los “swaps”.<sup>9</sup>

En concreto en la zona fronteriza de México, con el ánimo de difundir el uso de coberturas contra riesgos cambiarios en esta región que concentra numerosas compañías maquiladoras, las instituciones financieras ofrecen coberturas, prácticamente sin costo

para los empresarios, ya que tan sólo se hace una proyección de cuántos dólares o euros necesitará el importador en 1 o 2 meses, y se que deja un depósito en garantía para asegurar un precio de compra, el cual representa el 5 por ciento del monto total de divisas a adquirir.”<sup>10</sup>

No obstante lo anterior, el uso de mecanismos de protección contra riesgos cambiarios, sigue siendo aún precario en México y aún podría decirse que buena parte de la demanda de coberturas y futuros de divisas, es adquirida con fines especulativos, antes que por comerciantes interesados en protegerse del efecto negativo de un deslizamiento cambiario.

Caso emblemático de esto último, es sin duda el del Controladora Comercial Mexicana, que en operaciones especulativas con instrumentos financieros derivados, que tenían al dólar como subyacente, perdió en 2008 cerca de 1,080 millones de dólares,

<sup>9</sup> Fuente: <http://www.mexder.com.mx/MEX/paginaprincipal.html>  
Sitio de internet del Mercado Mexicano de Derivados.

<sup>10</sup>El siglo de Torreón **Dan certeza a negocios coberturas cambiarias**, Por: Virginia Hernández/EL SIGLO DE TORREÓN/TORREÓN, COAH.- <http://www.elsiglodetorreon.com.mx/noticia/373661.dan-certeza-a-negocios-coberturas-cambiaras.html>



## El Riesgo en las Operaciones de Comercio Exterior

Dra. Alma de los Ángeles Ríos Ruiz

poniendo en riesgo su viabilidad como empresa.<sup>11</sup>

la falta de cumplimiento por parte del proveedor.

### 5. Garantías Contractuales o Cartas de Crédito Standby.

Hay cierto tipo de operaciones de compraventa internacional en donde el comprador requiere la garantía de que el proveedor cumplirá su palabra y le dará soporte técnico y servicio post-venta sin dejarlo desamparado a su suerte; para ello, el vendedor deposita preliminarmente una suma de dinero, previamente pactada, como garantía de que cumplirá su palabra.

En el caso de que se presente demanda por parte del comprador, señalando incumplimiento del contrato, el dinero depositado queda a disposición del comprador para que supla, consiga refacciones o servicio y soporte técnico ante

Cuáles son los servicios post-venta que requieren ser garantizados: licitaciones internacionales para la realización de obras, compraventa de maquinaria industrial y tecnología o bien compraventa internacional de aparatos y mercancías que requieren una garantía de soporte y servicio técnico post-venta.

¿Por qué contar con una garantía de servicio post-venta? Un ejemplo clarísimo de la importancia de contar con este tipo de mecanismos fue el caso del incumplimiento de un servicio post-venta en México por parte de Grupo Salinas y First Auto Works (FAW) quienes dejaron sin garantía de servicio, ni refacciones a más de 5,000 personas que adquirieron dichos automóviles; “lo anterior debido a que la ejecución de este tipo de documentos es automática y al primer requerimiento”.

En este negocio Grupo Salinas-FAW, se exentaron impuestos a la importación de

<sup>11</sup> Franco Piña, Fernando. “Derivados una lección aprendida”. El Economista, 21 septiembre 2009.

## El Riesgo en las Operaciones de Comercio Exterior

Dra. Alma de los Ángeles Ríos Ruiz

hasta el 50% del valor por automóvil, con la promesa del Grupo Salinas de crear una armadora de autos FAW en México. Sin embargo, ante las bajas ventas, FAW se retiró del mercado al considerar ocioso dar servicio a 5,000 clientes en toda la república; en este sentido la carta de crédito Standby que firmó Grupo Salinas con FAW fue exigida y pagada, pues la segunda dejó sin servicio a más de 5,000 propietarios de estos autos.

### 6. Seguro de Daños.

Los seguros son coberturas que se hacen ante eventos que se ignora si van a ocurrir o no (siniestros).

La contratación de un seguro de daños durante el segmento de transporte internacional de la mercancía se hace indispensable, ya que los daños pueden ser tangibles (mojadura, rotura, merma, pérdida total, robo etc.) o intangibles (retraso en la llegada que cause daño económico). Este mecanismo es sencillo, simplemente se procede a asegurar la mercancía, antes de

que ésta sea embarcada, contra los riesgos que se deseé proteger.

En la compraventa internacional cualquiera de las partes puede contratar el seguro de daños. Para saber cuál de las dos quedará obligada debe tomarse en cuenta el momento de la transmisión del riesgo, por ejemplo:

*a) En el caso de que la compraventa incluya el transporte:*

- 1.- Cuando el vendedor entrega la mercancía al portador que las conduce al comprador.
- 2.- Cuando entrega la mercancía al portador específico que le señaló el comprador.

*b) En caso de que la compraventa no incluya el transporte:*

- 1.- Cuando el comprador se hace cargo de las mercancías.
- 2.- Cuando el comprador incumple la obligación de recibirlas.

## El Riesgo en las Operaciones de Comercio Exterior

Dra. Alma de los Ángeles Rios Ruiz

Para identificar el momento de la transmisión de riesgo es importante saber qué INCOTERM se contrató, verbigracia:

**CIF-COST, INSURANCE AND FREIGHT** (Costo, seguro y flete)- El comprador queda amparado, ya que se incluye el costo de las mercaderías, el flete marítimo y el seguro, es decir, éste es contratado por el vendedor y librado a favor del comprador.

**CIP- CARRIAGE, INSURANCE AND PAID TO** (Transporte y seguro pagados hasta el lugar destino)- El vendedor está obligado a contratar el transporte del lugar de origen al lugar pactado en el que se incluye el contrato de seguro, que cubre toda la parte de trayecto internacional.



**CIF COST INSURANCE AND FREIGHT**  
**CIP CARRIAGE INSURANCE PAID TO**

### 7. Pre inspección de mercancías en Origen.

Un riesgo muy frecuente al realizar una compra de mercancías en el extranjero es que no se envíe la mercancía adquirida; que ésta presente especificaciones (talla, color, modelo etc,) diferentes a las solicitadas al proveedor; que la mercancía venga defectuosa, en descomposición, contaminada; que se surtan mal las cantidades solicitadas, ya sea en demasía o faltantes.

## El Riesgo en las Operaciones de Comercio Exterior

Dra. Alma de los Ángeles Ríos Ruiz

Para prevenir esto puede solicitarse a una entidad verificadora (empresas globales de verificación y certificación de procedimientos y de calidad), que programe una Inspección de Lote de Mercancías en Origen (Pre Shipment Inspection), a través de alguna oficina filial o corresponsal ubicada en el país del proveedor, la cual revisa físicamente las mercancías para verificar que éstas se encuentren en buen estado, sean de la cantidad solicitada y cumplan con las especificaciones solicitadas por el comprador.

La empresa verificadora levanta un reporte, el cual envía al cliente-comprador que solicitó la inspección y, con estos elementos, puede decidir con mayor confianza entre comprar la mercancía, o bien cancelar la orden de compra, si es que la mercancía presenta problemas.

Con ello se evitan posibles controversias posteriores entre las partes, y se obtiene mayor grado de certeza sobre las

características y calidad de la mercancía a adquirir.

Los anteriores, son algunos de los elementos que deben ser considerados en el comercio internacional a fin de reducir, al mínimo posible, los diversos tipos de riesgos que supone el intercambio de mercancías en un contexto global.

Evidentemente, es imposible desterrar por completo el peligro de que una contingencia se haga presente; sin embargo, en el terreno mercantil como en la propia vida, tal vez sea verdad que los valientes nunca obvian el peligro, pero sin duda, cuando se tiene opción, siempre es preferible asumir, únicamente, los riesgos razonables.

## El Riesgo en las Operaciones de Comercio Exterior

Dra. Alma de los Ángeles Rios Ruiz

### **Bibliografía consultada**

- Borja Tovar, Miguel Ángel, El Seguro de Crédito en México, Revista de Derecho Privado, Nueva Época, año III, número 9-10, septiembre de 2004- abril de 2005 p 35
- Sitio web de HSBC  
<http://www.hsbc.com.mx/1/2/es/empresas/seguros/credito/detalle>
- Esteva Ruiz, Roberto A., La Carta Comercial de Crédito y las Aceptaciones Bancarias, Banco Nacional de Comercio EXT, México 1964, p. 103, 106.
- Sitio Web de Banco BBV Continental, consultada el 5 de mayo de 2011  
<http://www.bbvabancocontinental.com/tlpu/jsp/pe/esp/paraempresasN/comerc/cartacreditdoc/index.jsp>
- <sup>1</sup> Ward y Harfield En Esteva Ruiz, Roberto A., La Carta Comercial de Crédito y las Aceptaciones Bancarias, Banco Nacional de Comercio EXT, México 1964 p107
- Carta de Crédito Bancario, documento informativo de El Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)  
[http://www.icex.es/staticFiles/EL%20CREDITO%20DOCUMENTARIO\\_4907\\_.pdf](http://www.icex.es/staticFiles/EL%20CREDITO%20DOCUMENTARIO_4907_.pdf)
- Zorrilla Salgador, Juan Pablo, Gestión del Riesgo de Cambio, Intangible Capital, No 5, Vol. 0, Noviembre de 2004
- El siglo de Torreón **Dan certeza a negocios coberturas cambiarias**, Por: Virginia Hernández/EL SIGLO DE TORREÓN/TORREÓN, COAH.-  
<http://www.elsiglodetorreon.com.mx/noticia/373661.dan-certeza-a-negocios-coberturas-cambiarias.html>
- Banco Europeo que ha incrementado el financiamiento de las operaciones de comercio exterior en Latinoamérica desde el año 2008
- Adame Goddard Jorge, El contrato de compraventa internacional, Mc Graw Hill, México, 1995.
- 131/ cuadernos de la fundación, Instituto de ciencias del seguro, Salvador Armendáriz, Maria Amparo Madrid España, 2008
- Sitio de internet del Mercado Mexicano de Derivados  
[www.mexder.com.mx/MEX/paginaprincipal.html](http://www.mexder.com.mx/MEX/paginaprincipal.html)
- Franco Piña, Fernando. "Derivados una lección aprendida". El Economista, 21 septiembre 2009.