



Vicerrectoría de Estudios de Posgrado

**Trabajo final para optar por el título de:
Maestría en Administración Financiera**

Título:

**EL CREDITO DOCUMENTARIO COMO PRODUCTO DE
NEGOCIACION COMERCIAL EN LA REPUBLICA DOMINICANA:
ESTADO ACTUAL Y PERSPECTIVAS.**

Postulante:

Lic. Ancris Diana González Cabrera

Mat. 2003-0446

Tutor:

Dr. Reinaldo Ramón Fuentes Plasencia

Santo Domingo, Distrito Nacional
República Dominicana
Abril, 2015

ÍNDICE DE CONTENIDO

Adendum	i
Dedicatoria	ii
Agradecimientos	iii
Introducción	1
<i>Capítulo I. El Crédito Documentario. Generalidades.</i>	
1.1 Antecedentes Históricos.	3
1.2 Definición.	5
1.2.1 Contenido necesario en un Crédito Documentario.....	6
1.2.2 Partes Intervinientes.	7
1.2.2.1 Función que desempeñan los Bancos.	8
1.3 Conceptos importantes relacionados con el Comercio Exterior.....	9
1.3.1 Documentos Empleados en el Comercio Exterior.....	9
1.3.2 ¿Qué es e SWIFT?.	10
1.3.3 Enmiendas.	10
1.3.4 Discrepancias.....	10
1.3.5 Incoterms.	11
1.3.5.1 Funciones de los Incoterms.	11
1.4 Tipos de Créditos Documentarios.....	12
1.5 Las Cartas de Crédito.	13
1.5.1 Definición.	13
1.5.2 Tipos de Cartas de Crédito.	14
1.5.3 Documentos Requeridos.....	17
1.5.4 Formas de Pago.....	17
1.6 Cobranzas.	18
1.6.1 Definición.	18
1.6.2 Tipos de Cobranzas.	19

1.6.3 Partes Intervinientes.	19
1.6.4 Ventajas de las cobranzas	20
1.6.5 Desventajas de las cobranzas	21
1.7 Garantías.	22
1.7.1 Origen.	22
1.7.2 Definición.	22
1.7.3 Tipos de Garantías.....	23
1.8 Órdenes de Pago.....	25
1.8.1 Tipos de Órdenes de Pago.	26
1.8.2 Modalidades de la Orden de Pago.....	26
1.9 Fianzas y Avales.....	26
1.10 Ventajas del Crédito Documentario.	27
1.11 Desventajas del Crédito Documentario.....	29
1.12 Riesgos.....	29
1.12.1 Definición.	29
1.12.2 Riesgos para las partes intervinientes	30
<i>Capítulo II. Estado Actual del Crédito Documentario en La República Dominicana.</i>	
2.1 Investigación de Campo.	32
2.1.1 Investigación dirigida a los Clientes.	32
2.1.1.1 Presentación de los Resultados.....	33
2.1.2 Investigación dirigida a las Instituciones Financieras.....	34
2.1.2.1 Presentación de los Resultados.....	35
2.2 Antecedentes del crédito Documentario en República Dominicana.	42
2.3 Regulaciones del crédito Documentario en República Dominicana.....	43
2.4 Bancos Múltiples Dominicanos que ofrecen el crédito documentario.	43
2.4.1 Banco Popular.....	44
2.4.1.1 Créditos Documentarios Ofertados.	44

2.4.1.2	Requisitos Exigidos.	45
2.4.1.3	Documentación Requerida.	45
2.4.1.4	Mecánica Operativa (Procesos Involucrados).	46
2.4.2	Banco BHD-León.	46
2.4.2.1	Créditos Documentarios Ofertados.	46
2.4.2.2	Requisitos Exigidos.	47
2.4.2.3	Documentación Requerida.	47
2.4.2.4	Mecánica Operativa (Procesos Involucrados).	48
2.4.3	Banco de Reservas.	48
2.4.3.1	Créditos Documentarios Ofertados.	48
2.4.3.2	Requisitos Exigidos.	49
2.4.3.3	Documentación Requerida.	49
2.4.3.4	Mecánica Operativa (Procesos Involucrados).	50
2.4.4	Banco BDI.	50
2.4.4.1	Créditos Documentarios Ofertados.	50
2.4.4.2	Requisitos Exigidos.	50
2.4.4.3	Documentación Requerida.	50
2.4.4.4	Mecánica Operativa (Procesos Involucrados).	51
2.5	Costos y Comisiones Involucrados en el Crédito Documentario.	51
2.6	Principales sectores económicos donde se utiliza el crédito documentario.	51
2.7	Principales ventajas y obstáculos para el uso del crédito documentario en República Dominicana.	53
2.7.1	Principales Ventajas.	53
2.7.2	Principales Obstáculos.	53
2.8	Uso del crédito documentario en la República Dominicana.	54
<i>Capítulo III. Perspectivas del Crédito Documentario en República Dominicana</i>		
3.1	Perspectivas de incremento del uso del crédito documentario.	57
3.2	Nuevas Propuestas de crédito Documentario.	60

Conclusión.....	62
Recomendaciones	67
Bibliografía.....	69
Anexos.	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No.1 Importaciones y Exportaciones en la República Dominicana 2009-2013	59
Tabla No.2 Cálculo Tasa Crecimiento Importaciones en República Dominicana, período 2009-2013.....	59
Tabla No.3 Cálculo Tasa Crecimiento Exportaciones en República Dominicana, Período 2009-2013	60

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura No.1 Partes que Intervienen en los Créditos Documentarios	8
--	---

Adendum

El presente estudio tuvo como propósito determinar el estado actual y las perspectivas del crédito documentario en el país. Por sus características, esta investigación fue de tipo Histórica, *Documental*, *Descriptiva* y *Explicativa*. Las técnicas empleadas fueron *Revisión Bibliográfica* y *Entrevista*. Mientras que los métodos implementados fueron el *Analítico* y el *Deductivo*. En base a los resultados obtenidos a través de las entrevistas realizadas se pudo definir que en el país los instrumentos del crédito documentario más empleados en las negociaciones internacionales y nacionales son: *La Carta de Crédito*, *Cobranzas*, *Garantías* y *Avales*. Teniendo una mayor aplicación en *importadores*, y en menor proporción en *exportadores*. Estos últimos, lo utilizan para garantizar la recepción de los pagos. Mientras que los primeros lo emplean por exigencias de sus proveedores, así como obtener mayor seguridad, confiabilidad y evitar pérdidas financieras. Los sectores donde se destaca esta la construcción, telecomunicaciones, agricultura, salud, electrodomésticos, entre otros. En lo que respecta a los requisitos, documentación requerida, costos y mecánica operativa, son similares en las entidades financieras. Ya que este tipo de instrumento es regulado internacionalmente. En lo que refiere a la proporción de clientes, se determinó que a lo sumo lo emplean aproximadamente un 10% , y la perspectiva de crecimiento es reducida, pero se espera que crezca en base a la dinamización de la economía (entre un 8.23% (exportaciones) y un 15.19% (importaciones). Finalmente, para promover dicho crecimiento se recomienda que todos los organismos, instituciones y empresas relacionadas tracen planes y programas que promuevan su uso.

DEDICATORIA

A mi esposo Hugo Minaya, quien siempre me ha motivado a prepararme, por acompañarme en cada momento de este recorrido.

A mis padres Antonio González y Cristina Cabrera, quienes siempre han estado presentes en cada etapa de mi vida, son parte de este logro.

A mi hija Diana Sofía para que le sirva de inspiración.

A mis Hermanos Hugo y Geffry, quienes de una forma u otra siempre me han ayudado y motivado.

AGRADECIMIENTOS

A Dios mi ayudador, quien me da las fuerzas cada día y me llena de sus bendiciones, por siempre estar a mi lado y por permitirme cumplir esta meta. Todo se lo debo a él.

A mi esposo Hugo Minaya, por ser fuente de inspiración, ser mi compañero, mi amigo, por ser paciente en las horas tomadas a la familia para dedicarlas a la maestría y sobre todo por siempre apoyarme.

A mis padres Antonio González y Cristina Cabrera, por siempre estar dispuestos a ayudarme en todo momento, e inspirarme a ser mejor cada día.

A la Lic. Elizabeth Castillo, mi amiga incondicional, gracias por escucharme, comprenderme, ayudarme y enseñarme en todos estos años. Eres parte muy importante de este logro.

A la Lic. Josefina Amparo, Lic. Gabriela Ramírez, Lic. Lisette Alcántara, Lic., Ramón Arias y demás personas relacionadas que permitieron la realización de este trabajo.

Al Dr. Reinaldo Fuentes, por sus valiosos consejos e instarnos a dar la milla extra.

A la Universidad Apec, a mis compañeros de maestría por su ayuda, a los profesores quienes aportaron sus conocimientos y experiencias.

A todos los que de una forma u otra colaboraron en este trayecto.

INTRODUCCIÓN

El proceso de globalización ha ocasionado una apertura de los diferentes mercados, es decir, ha permitido un incremento constante en negociaciones entre empresas y hasta personas físicas localizadas en países de distintas latitudes, pues ya la distancia no es un factor negativo en el comercio mundial. No obstante, como en toda negociación existe incertidumbre sobre la seguridad, garantía o legitimidad de ambas partes; y esta se enfatiza en el comercio internacional pues ambas partes en una primera negociación no se conocen, e incluso existen legislaciones mercantiles diferentes, tipos de cambio y el movimiento de las divisas, entre otros factores. Tal realidad, ocasiono la creación del crédito documentario (carta de crédito) como medio de seguridad, garantía y respaldo de las negociaciones comerciales.

Es válido resaltar que las Cartas de Crédito, como explica BBVA Bancomer (2011), grupo financiero mexicano, es un medio de pago, regulado internacionalmente en la mayoría de los casos, donde un Banco, emite y tramita de acuerdo a las instrucciones recibidas por parte del cliente (ordenante) *un pago* a un tercero (beneficiario) siempre y cuando se reciba la documentación que avale el cumplimiento de las condiciones del crédito y los términos establecidos previamente.

La finalidad del presente estudio fue determinar el estado actual y las perspectivas del instrumento de pago referido en el país. Por sus características, esta investigación fue de tipo Histórica, *Documental, Descriptiva y Explicativa*.

Fue histórica debido a que se indagó el origen y la evolución del crédito documentario así como su crecimiento. Además, fue documental porque se requirió indagar en informaciones escritas por otros autores. A la vez fue descriptiva-explicativa porque se requirió detallar y explicar las razones del uso de este tipo de instrumento y los procesos involucrados en el mismo.

En otro sentido, es válido resaltar, que para el logro de los objetivos planteados se emplearon las técnicas *Revisión Bibliográfica* y *Entrevista*. La primera permitió recolectar las informaciones secundarias relevantes relacionadas con la base teórica (definición, características, tipos, importancia, entre otros aspectos), mientras que la segunda contribuyó a conocer el uso de estos instrumentos en el país, detallando los procesos involucrados (solicitud, aplicación, entre otros), los tipos de créditos documentarios más utilizados, requisitos para su emisión, regulaciones que los amparan, sectores en el país que con mayor frecuencia lo emplean, así como los costos relacionados. Asimismo se pudo visualizar la perspectiva de este tipo de instrumento financiero.

Por otro lado, en lo que respecta a los métodos, fueron implementados el *Analítico* y el *Deductivo*. El primero se empleó para analizar la situación actual de este tipo de crédito en el país, mientras que el segundo permitió promover organización de las ideas, pues se partió de premisas generales hasta arribar a premisas particulares. De ahí el orden de los capítulos, en el primero se expone los aspectos generales sobre el crédito documentario. Mientras que en el segundo capítulo se describe el uso del mismo en la República Dominicana. Y en el tercer y último capítulo se evalúan las perspectivas potenciales de este.

CAPITULO I. EL CREDITO DOCUMENTARIO.

GENERALIDADES.

CAPITULO I. EL CREDITO DOCUMENTARIO. GENERALIDADES.

En el presente capítulo se exponen los fundamentos teóricos que sustentan el tema objeto de este estudio. En el mismo, se inicia explicando los antecedentes históricos de concepto “Crédito Documentario”, para luego dar su definición, tipos, ventajas, desventajas, requisitos, así como el riesgo que el uso de este acarrea, entre otros tópicos considerados importantes para promover un mayor entendimiento sobre el tema.

1.1 Antecedentes Históricos.

El origen del crédito documentario se remonta a la aparición del comercio. Villacres, H. (2010) Pág. 12 refiere que su evolución ha seguido el desarrollo del comercio, el transporte y los sistemas de comunicación internacional.

Para 1519 explica el autor antes citado que las ordenanzas de Bilbao son el antecedente más remoto, en las mismas se encontraron evidencias de la existencia de un instrumento similar al crédito documentario. En el año 1837 ya las libranzas eran reguladas, así como existían vales de comercio y las cartas órdenes de crédito, estas últimas debían especificar el monto máximo que se debía entregar, política que en la actualidad todavía se exige.

Para finales del siglo XIX, el incremento de las negociaciones a nivel bancario en los diferentes aspectos del comercio ayudó a una utilización más frecuente del crédito documentario. En esa época se definió incluso la mecánica operativa de este tipo de instrumento, aunque con algunas variaciones a las ejecutadas en la actualidad, no obstante, continua siendo similar lo relacionado a la responsabilidad de las partes intervinientes, sus obligaciones, el análisis de los documentos y las condiciones que son requeridas en cada documentación y su posterior apreciación.

Después del final de la primera guerra mundial y las consecuencias económicas a nivel mundial que la misma provocó es que el crédito documentario toma mayor

auge, es decir, se comienza a emplear en un alto volumen de transacciones comerciales. Incluso, a mediados del siglo XX, en la práctica comercial angloamericana se inicia su frecuente utilización como medio de pago y de financiación.

El autor antes citado, expone que el primer proyecto formulado para la regularización internacional del crédito documentario así como la definición de reglas estandarizadas para su uso, fue elaborado por la Cámara Internacional de París en 1929 en Ámsterdam, pero no recibió el apoyo esperado, pues solo llamó la atención de muy pocos países.

En efecto, las reglas adoptadas a través del folleto N° 74 fueron revisadas en Viena durante el VII Congreso de la Cámara de Comercio Internacional en 1933, y tampoco contó con una gran aceptación. Lo anterior, se debió a que las mismas fueron diseñadas sustancialmente por los bancos sin tomar en cuenta los intereses de los operadores comerciales; Por esa razón, y a fin de promover una mejora de su operatividad y mayor aplicación, fue revisado nuevamente en 1951 (folleto N° 151). No obstante, es con la revisión de 1962 (folleto N° 222) cuando los bancos y los agentes económicos de los países del mundo occidental lo aceptaron como práctica uniforme.

Las Reglas y Usos Uniformes fueron nuevamente revisadas. Incluso, la Cámara de Comercio Internacional elaboró en el año 1974 una versión que su utilización se inició a partir del primero de octubre de 1975, en todas las operaciones que impliquen el establecimiento de un crédito.

Es válido resaltar, según refiere el autor, que el crédito documentario permitió que se redujera la incertidumbre derivada de las diferentes reglas que algunos grupos de bancos habían establecido de manera independiente, como el Reglamento de París (Francia) o el Regulativ des Akkreditives chäfts der Berliner Stempelvereinigung (Alemania).

La versión de 1974 (Folleto N° 290) fue reconocida por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (Cnudmi), o también conocida por sus siglas de Uncitral en inglés. La comisión admitió la nueva versión unánimemente en su sesión de 17 de abril de 1975, y la misma fue considerada como un importante medio que promovería el buen funcionamiento y desarrollo de los intercambios internacionales, recomendando que se emplee por parte de los operadores internacionales.

Posteriormente, esta versión fue modificada en 1984, cuando fue puesto en vigencia El Folleto N° 400, a partir del primero de octubre de 1984. Es importante incluir que en ese decenio se elaboraron importantes instrumentos dentro del aspecto jurídico del comercio internacional: la Convención de Viena de 1980 relacionada con la compraventa de mercancía internacionalmente y los Incoterms (Términos del Comercio Internacional), producto del desarrollo de la teleinformática y de los nuevos medios del transporte surgieron con nuevas características. La situación antes descrita, provocó la ocurrencia de divergencias en la operatividad documentaria dando origen al folleto N° 500, vigente a partir del primero de enero de 1994 en casi todo el sistema financiero internacional.

En la actualidad a las reglas y usos uniformes de la Cámara de Comercio Internacional tienen vigencia en más de doscientas naciones a nivel mundial.

En la actualidad el último folleto emitido por el organismo internacional es el Número 600, revisión que data del año 2007, y es por el cual se rigen actualmente las operaciones de comercio que incluyen el crédito documentario. Según el Banco BHD León (2015) Pag.21

1.2 Definición.

El *Crédito Documentario*, según explica Villacres, H. (2010) pág.23. Un banco asume el compromiso de emitir un pago en nombre del comprador (ordenante) a favor del beneficiario, el monto que se indicada en un giro o documento. Este

pago será efectuado siempre que se dé fiel cumplimiento a los términos y condiciones establecidos entre las partes.

Por otro lado, Rodner, J. (1999) Pág. 1, define el concepto antes citado afirmando que una *Carta de Crédito* siempre será un crédito documentario, es decir, que el beneficiario podrá girar sobre esta solo cuando se presenten los documentos. Los documentos referidos, según resalta el autor, sirven de evidencia de que la mercancía fue embarcada y se cumplieron los requisitos exigidos por el tomador y las formalidades que apliquen según sea el caso, como son los seguros correspondientes, las certificaciones técnicas entre otros.

Continúa el autor antes citado, pág. 10. Explicando que en el crédito documentario, el exportador realiza una transferencia del riesgo de crédito que tenía contra el importador, a un riesgo de crédito del banco que emite el crédito documentario.

En otro sentido, y exponiendo las características del crédito referido, Villacres, H. (2010) Pág.42, sostiene que este es irrevocable: esa es la naturaleza, esencia y razón de ser, la revocabilidad es una excepción, una circunstancia particular, que deja sin solución la inquietud e interés de las partes, especialmente del beneficiario, de superar su incertidumbre.

El Banco Sabadell de España (2015) define el crédito documentario como un instrumento de garantía y un mecanismo de financiamiento, así como también un medio de pago.

1.2.1 Contenido necesario en un Crédito Documentario.

Según se explica en el informe del BHD León (2015) Pág. 30 relacionado con los medios de pago del comercio exterior, el contenido del crédito documentario es:

- Datos del comprador o importador.
- Datos del vendedor o exportador.
- Divisas e importe del crédito.

- Lugar y fecha de vencimiento.
- Indicar si el crédito será notificado y/o confirmado.
- Disponibilidad o forma de pago.
- Documentación requerida.
- Descripción de la mercancía.
- Incoterms.
- Lugar de embarque y destino. Fecha de embarque.
- Embarques parciales permitidos o no permitidos.
- Transbordos permitidos o no permitidos.
- Instrucciones especiales.

1.2.2 Partes intervinientes

Las figuras que forman un papel determinante en el crédito documentario según Villacres, H. (2010). págs.28 y 29 son las detalladas a continuación:

- El comprador, importador u ordenante.
- El vendedor, exportador, embarcador o beneficiario.
- El Banco Emisor.
- El Banco avisador y/o confirmante.

El comprador, importador u ordenante: Es el que da las indicaciones a su banco refiriéndose al banco emisor, para que sea emitido un crédito a favor del vendedor.

Puesto que el Crédito Documentario es un compromiso condicional, el pago se realiza en nombre del comprador contra documentos que pueden representar a la mercadería y conferirle al comprador derecho de propiedad.

El vendedor, exportador, embarcador o beneficiario: Es el que vende la mercancía u ofrece un servicio, este recibe instrucciones del banco avisador. Con el Crédito Documentario, el vendedor puede dar la responsabilidad al banco por el pago; sin embargo como el compromiso es condicional, el vendedor sólo tiene derecho de

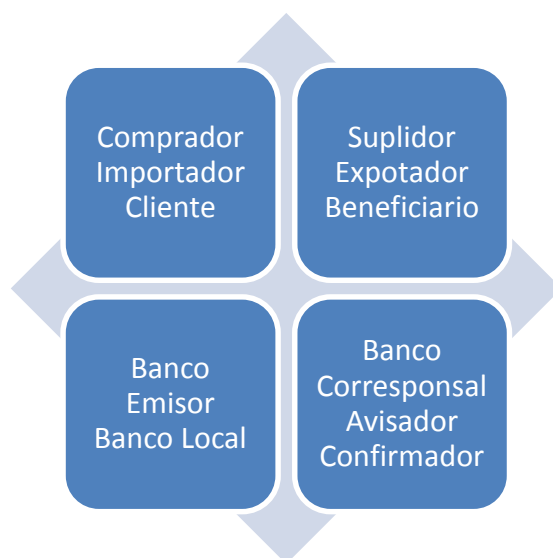
solicitar el pago si cumple todos los requisitos previos del contrato de compraventa de la mercancía.

El Banco Emisor: Es el Banco que lleva a cabo la emisión de la carta de crédito en nombre y orden de su cliente, es decir el banco del comprador.

El Banco Avisador o confirmador: Puede tener dos funciones dependiendo de dos situaciones: Puede ser solamente notificador del crédito, advirtiéndolo de esta circunstancia al vendedor, en este caso el banco no asume el compromiso de pagar al vendedor. Por otra parte, el banco puede convertirse en banco confirmante, esto quiere decir que el banco asumirá el pago, aceptará o negociará los documentos, tomando en cuenta que todos los documentos estén en orden y los requisitos del crédito han sido cumplidos. Según Villacres, H. (2010).Pág.30.

Figura No.1 Partes que Intervienen en los Créditos Documentarios

Fuente: Banco BHD León



1.2.2.1 Función que desempeñan los Bancos.

Según explica la Lic. Josefina Amparo, segunda Vicepresidenta de Banca Corporativa del Banco BHD León, los bancos tienen una función vital entre las partes que intervienen en las negociaciones comerciales a nivel internacional, básicamente cuando se utiliza el crédito documentario, a través de estos se

obtiene confianza y seguridad en las mismas. Específicamente, el banco *notificador* tiene la responsabilidad de no pagar la suma estipulada o promovida si las condiciones del crédito no fueron cumplidas totalmente. Asimismo, el banco *emisor* debe defender, en la medida de lo posible, los intereses del comprador, conforme las reglas internacionales. Ya que este lo asesora desde que se emite el crédito hasta la presentación y negociación (pago) de los documentos.

1.3 Conceptos importantes relacionados con el Comercio Exterior.

Antes de continuar con la fundamentación teórica del crédito documentario es importante aclarar algunos conceptos importantes relacionados con el comercio exterior, a fin de promover un mayor entendimiento del lector de esta investigación. Estos se desarrollan en el actual subtema, ya en el 1.4 se continúa abordando el tema objeto de este estudio.

1.3.1 Documentos Empleados en el Comercio Exterior.

Los documentos empleados en las negociaciones comerciales a nivel internacional según se resalta en el informe del Banco BHD León "*Medios de Pagos del comercio exterior* " (2015) pág. 23. Indispensables para el manejo de toda transacción de Comercio Exterior son:

- Factura Comercial.
- Conocimiento de embarque (B/L).
- Guía Aérea (AWB).

Otros documentos:

- Letra de cambio.
- Certificado de Origen.
- Lista de Empaque.
- Certificado de Calidad.

- Certificado de Análisis.
- Entre otros.

1.3.2 Que es el SWIFT

Por sus siglas en ingles que significa **Sociedad de Telecomunicaciones Financieras Interbancarias Mundiales**. Según explica el Banco BHD León (2015) Pág.29. Es una sociedad creada con el objetivo de tramitar todo mensaje financiero entre las instituciones financieras, sin importar donde estén ubicadas físicamente.

Es una plataforma de comunicación privada a través de la cual el sector bancario y las diversas empresas corporativas realizan sus operaciones de negocios de forma rápida, segura y fiable.

1.3.3 Enmiendas.

Son los cambios o modificaciones que se realizan en las condiciones originales de una carta de crédito, estas pueden originarse durante la emisión y negociación de las mismas. Banco BHD León (2015) Pág. 14.

Las modificaciones más comunes son:

- Prorroga en la fecha de embarque/ Vigencia C/C.
- Aumento o disminución del valor. Cambios en el detalle de la mercancía.
- Condición de embarque, entre otros.

1.3.4 Discrepancias.

Se define como la diferencia que puede surgir entre los documentos de embarque presentados por el vendedor y la carta de crédito. (BHD León (2015). Pág.15.

Las discrepancias más comunes son:

- Carta de crédito vencidas.
- Documentos exigidos en la C/C no presentados.

- Embarque no consignado en la forma descrita.
- Embarque realizado desde un puerto distinto al especificado en la C/C, entre otros.
- Exceso en el monto de la documentación, con relación a la Carta de Crédito.

1.3.5 INCOTERMS

Los INCOTERMS (International comercial Terms) por sus siglas en inglés, de acuerdo con el Banco Sabadell (2015) son un conjunto de normas que han sido definidas y recopiladas por la cámara de comercio internacional a fin de estandarizar las prácticas más comunes del comercio.

Se puede decir que la finalidad de los mismos es detallar desde qué punto el vendedor es tiene la responsabilidad sobre la mercancía, que gastos correrán por cuenta de este y que por ende están incluidos en el precio.

1.3.5.1 *Funciones de Los INCOTERMS*

El Banco Sabadell (2015) resalta que la función principal de los incoterms es determinar tres principales aspectos como son el reparto de los gastos, la transmisión del riesgo y donde se entregara la mercancía.

- *El reparto de los gastos:* Esto se refiere a que cada una de las partes intervinientes tanto el vendedor como el comprador conocen con exactitud el momento y lugar hasta el cual le corresponde asumir los gastos que conlleva la operación de compra y venta.
- *La transmisión del riesgo:* En este punto los iconterms permiten conocer donde finaliza la responsabilidad de la parte quien vende y donde inicia la responsabilidad de la parte que compra con relación a la mercancía.
- *El sitio dispuesto para la entrega del bien negociado:* Estos iconterms especifican de forma exacta la ubicación para el depósito y

almacenamiento de la mercancía, así como donde el comprador debe pasar a recoger la misma.

1.4 Tipos de Créditos Documentarios.

Villacres, H. (2010) Pág. 34 refiere que en la práctica, el crédito documentario, adopta según las condiciones y cláusulas, diversas modalidades, ya que es una operación que se adecua a la exigencia de cada transacción, y, en consecuencia, surgen diferentes tipos. Este menciona los siguientes:

- Cartas de Crédito.
- Cobranzas del Exterior.
- Órdenes de Pago.
- Aceptaciones Bancarias.
- Garantías.
- Fianzas y Auales.

Por su parte Rodner, J. (1999) Pág. 10 lo clasifica en dos tipos principales:

- Carta de crédito revocable e irrevocable.
- Carta de crédito confirmada y no confirmada.

La *carta de crédito revocable*, según refiere el autor antes citado, en esta modalidad el banco que emite la carta de crédito puede revocar el pago sin la previa notificación al beneficiario, por lo regular atendiendo las indicaciones del ordenante. Antes de que sea presentada la documentación relacionada al embarque de la mercancía ante el banco que tiene la responsabilidad de realizar el pago. Por su parte, la irrevocable al contrario de la anterior no permite revocación del pago por las partes, es decir ni los bancos ni el ordenante.

De acuerdo con el Banco BHD León (2015 Pág. 11) e en *El crédito Irrevocable no Confirmado (Avisado)* el banco tiene la labor de notificar o avisar el crédito al beneficiario y no tiene la obligación de pagar con sus recursos ya que el pago debe enviarlo el banco emisor. El banco notificador no tiene la obligación de realizar pagos por ende no tiene que asumir riesgos, sin embargo si debe revisar

cuidadosamente los documentos y certificar que todo cumple con las condiciones del crédito y los términos previamente establecidos.

El crédito Irrevocable Confirmado significa para el banco confirmador un la obligación de realizar el pago con sus propios recursos al beneficiario una vez sea verificado el cumplimiento de los términos y condiciones del crédito. Es decir que no solo avisa o notifica el crédito al beneficiario, sino que además se compromete a pagarle con sus propios recursos, sin esperar a que el Banco emisor le envíe tales fondos. Según destaca Banco BHD León (2015) Pág. 11.

1.5 Las Cartas de Crédito.

1.5.1. Definición

Para **BBVA Bancomer** (2011), grupo financiero mexicano, es un medio de pago, regulado internacionalmente en la mayoría de los casos, donde un Banco, emite y tramita de acuerdo a las instrucciones recibidas por parte del cliente (ordenante) *un pago* a un tercero (beneficiario) siempre y cuando se reciba la documentación que avale el cumplimiento de las condiciones del crédito y los términos establecidos previamente.

Villacres, H. (2010) Pág. 34 define este instrumento como un compromiso escrito que asume un banco en este caso el emisor, para realizar el pago a un beneficiario por cuenta de sus cliente, de acuerdo a las condiciones establecidas y las instrucciones acordadas como el monto a pagar, el tiempo de entrega entre otras condiciones anteriormente convenidas.

De acuerdo con el Banco BHD León (2015) la carta de crédito es una obligación asumida por el Banco que emite la carta de crédito en nombre de su cliente para a ejecutar el pago a un tercero, cuando los términos y condiciones previamente establecidos en el crédito se cumplan.

1.5.2 Tipos de Cartas de Crédito.

- *Cartas de crédito Confirmada:* Cuando el existe una confirmación por parte del banco corresponsal, este a su vez pasa a ser el responsable del pago de forma solidaria en representación del Banco que emite la carta originalmente y a favor del beneficiario. Villacres, H. (2010) pág. 44.
- ***Cartas de crédito Notificada:*** El Banco emisor es el solidario pagador de la obligación en representación del ordenante frente al beneficiario de la carta de crédito. El banco corresponsal actúa como correo pero no se responsabiliza del pago; el exportador se cubre del riesgo país.

Esta no le da mayor seguridad al exportador pero resulta más barata para el importador ya que no hay comisiones al banco corresponsal. Villacres, H. (2010) Pág. 45.

- *Carta de Crédito Transferible:* El beneficiario de la carta de crédito original ordena al Banco corresponsal que sea emitida una nueva carta a un segundo beneficiario, por un valor total o parcial de la carta de crédito original. Villacres, H. (2010) Pág. 45.
- *Carta de Crédito Back to Back:* El beneficiario, exportador y proveedor de la carta de crédito exige directamente al comprador o importador la emisión de esta modalidad de carta, porque necesita garantizar un crédito para uso doméstico o internacional a favor de un segundo beneficiario o de varios beneficiarios, a fin de cancelar impuestos, fletes, materias primas o mercaderías terminadas en el país de origen. Villacres, H. (2010) Pág. 47.
- *Carta de crédito cláusula Verde:* Este tiene lugar cuando para el pago no solo se requiere la promesa de pago. Sino que además previo a la

presentación de ciertos documentos, tales como recibos de almacenes fiscales que certifican que la mercancía se ha almacenado a nombre del banco según aplique. Villacres, H. (2010) Pág.47.

- *Carta de crédito cláusula Roja*: El exportador a través de esta carta de crédito solicita al pagador banco corresponsal o emisor según el caso, el pago por adelantado total o parcial de la carta de crédito, con la finalidad de producir, recomprar mercancía, pagar impuestos o transportes en el país de origen. Villacres, H. (2010) Pág. 48.
- *Carta de crédito cláusula Rotativa (Revolving)* : Se refiere una modalidad que luego de su uso, vuelve a estar disponible automáticamente de acuerdo a las condiciones originalmente establecidas, no es necesaria la modificación. El valor y los términos de la Carta de Crédito original luego de ser utilizado total o parcialmente, vuelve a su estado original durante un período determinado de tiempo. Villacres, H. (2010) Pág. 49.
- *Carta de crédito domestica*: Es un crédito documentario en moneda nacional su función básica es asegurar transacciones en lugar donde se emite. Villacres, H. (2010) Pag.51.
- *Carta de crédito a la vista*: Es una modalidad en la cual los pagos son realizados cuando se presentan los documentos referentes al embarque por parte del exportador al banco emisor o corresponsal según aplique. A la vista representa pagos al contado, luego que el banco recibe y revisa la documentación requerida y esta se encuentre de acuerdo a las condiciones requeridas previamente. Villacres, H. (2010) Pág. 51.
- *Carta de crédito a Plazos*: Son aquellos créditos que tienen como condición establecida que el pago del mismo será realizado en un vencimiento determinado luego de que se presenten los documentos, generalmente

pueden darse estos tres casos: el vencimiento está ya fijado en las condiciones del crédito, las condiciones estipulan que el pago será realizado a determinados días de que se reciba la mercancía, las condiciones estipulan que el pago será efectuado a determinados días de que la mercancía haya sido embarcada. Villacres, H. (2010) Pág. 51

- *Carta de crédito con pago diferido:* Los créditos por pago diferido el banco confirmante o el banco emisor según sea el caso, se compromete a realizar el pago cuando sean presentados los documentos en un plazo especificado anteriormente. Al comprador se le otorga el crédito con un plazo de pago definido, el beneficiario deberá esperar al vencimiento para recibir el pago. Villacres, H. (2010) Pág.51.
- *Carta de crédito Stand By.:* El Banco BHD León (2015) pág.33, lo define como un instrumento de garantía utilizado cuando se asume y se asegura el cumplimiento de pago de una de las partes, ante compromisos de índole financiera o comercial contraídos con un beneficiario. Esta sirve de respaldo o garantía disponible si eventualmente no se cumple con lo establecido por una de las partes. Se emiten con la intención de que solo se ejerzan ante incumplimientos pues su propósito es servir como garantía, más que un instrumento de pago.

En caso de incumplimiento, el beneficiario de esta modalidad de crédito está habilitado para cobrarlo con la presentación de una carta de incumplimiento.

Por lo regular de la carta de crédito Stand-By conlleva un contrato entre el ordenante y el beneficiario, donde se estipulan las obligaciones de pago del ordenante por los compromisos contraídos con el beneficiario (por transacciones financieras o comerciales) y donde, en caso de incumplimiento, autoriza al beneficiario a ejercer el crédito Stand-By. Refiere el citado banco.

1.5.3. Documentos Requeridos

Para las cartas de crédito existen documentos necesarios que son los que permiten que la operación pueda llevarse a cabo de manera correcta y de acuerdo con Rodner J. (1999) Pág. 8 La documentación necesaria en las negociaciones comerciales compuesta por la factura comercial y el conocimiento de embarque, es decir, la certificación que confirme el embarque de las mercancías por la vía de transporte utilizada ya sea avión, barco, tren, camión, destinado al ordenante.

Por su parte Villacres H. (2010) Pág. 39 destaca la Declaración Aduanera Única y notas de pedido debidamente aprobado por el Banco Central, o los bancos corresponsales. El certificado de origen que da prueba del origen de las mercancías y coincide con el autor citado anteriormente en cuanto a la factura comercial que es el documento a través del cual la parte que vende notifica a la parte que compra las especificaciones, características y la valoración de los bienes o servicios negociados.

1.5.4. Formas de Pago.

En la actualidad existen varias formas de pago para las cartas de crédito, esto permite una mayor diversidad en las negociaciones comerciales internacionales y locales. Según se refiere en un informe del Banco BHD León (2015), titulado "*Medios de Pago del Comercio Exterior*", las formas de pago que se emplean en la actualidad son:

- *A la vista*: este término refiere que la parte beneficiada recibirá la suma acordada después de que se presente la documentación, en el plazo establecido y en el momento en que el banco notificador/confirmador certifica que todos los términos condiciones se han cumplido.
- *A plazo o contra aceptación*: este se refiere a la venta a plazo de crédito que otorga el vendedor al comprador. Estos se formalizan a través de una letra de cambio y a su vez pueden ser de tres plazos de pagos detallados a continuación.

- *Días Vistas*: se refiere al pago a partir de la fecha que el banco certifica que los documentos están en orden.
- *Días Fechas Factura*: se refiere al pago luego de que es emitida la factura y que el banco certifica que los documentos están en orden.
- *Días Fecha Embarque*: Se refiere al pago a partir fecha de bordo, envío o despacho que muestre el documento de embarque y que el Banco certifique los documentos están en orden.
- *A plazo mediante pagos diferidos*: Significa que el banco notificador/confirmador emitiendo una Carta Compromiso, tiene la obligación de realizar el pago al beneficiario con su propios fondos, el valor de los documentos presentados al amparo del crédito documentario, si esta es confirmada, o realizar el pago con los fondos enviados por banco emisor si la Carta de Crédito es avisada.

1.6 Cobranzas

1.6.1 Definición

Villacres H. (2010) Pág. 54 define las cobranzas como una orden de cobro que el ordenante solicita a un banco para que gestione el cobro al girado. Resalta que las instrucciones de la orden de cobro deben ser detalladas y precisas para evitar problemas en el cobro.

Continuando la idea, en el informe el Banco BHD León (2015), en el informe "*Medios de Pago del Comercio Exterior*" expone que las cobranzas son un servicio financiero que ofrecen los bancos a sus clientes para dar curso a las indicaciones, para iniciar una gestión de cobro y la aceptación de documentos de índole financieros y/ o comerciales.

Este instrumento permite al exportador mantener el control de los bienes, cuando estos son embarcados y a su vez permite al importador mantenerse enterado de forma oportuna la llegada de la mercancía. Hasta que sea realizado el pago, la función del banco es custodiar la documentación que representa la mercancía.

Asimismo, la institución financiera antes citada explica que en las cobranzas se manejan los documentos comerciales y/o documentos financieros, tomando en cuenta las indicaciones recibidas, con la finalidad de que se obtenga el pago y dar cumplimiento a las condiciones estipuladas en la carta remesa o carta de instrucción.

1.6.2 Tipos de Cobranzas

Villacres, H. (2010) Pág. 56 clasifica las cobranzas como: la cobranza documentaria, la cobranza Limpia y la cobranza directa. Mientras que en el informe del Banco BHD León (2015) pág. sólo las subdivide en las dos (2) primeras. Estas se detallan a continuación:

- *Cobranza Documentaria*: Es una gestión de cobro, los bancos tramitan el cobro a través de documentos comerciales y /o financieros.
- *Cobranza Limpia*: Es un convenio a través del cual el vendedor gira solamente una letra de cambio a cargo del comprador por el valor de la mercancía o servicio. En este caso el banco envía e giro para ser cobrado por un banco corresponsal por regular ubicado en el comprador.

1.6.3 Partes intervinientes

Las partes que intervienen en las cobranzas, según resalta Villacres H. (2010) Pág. 58 son:

- *El Ordenante*: Es quien solicita o dispone la acción de cobro a la entidad de intermediación. La diferencia con las cartas de créditos es que el ordenante en una transacción internacional es el importador, mientras que

en la cobranza es el exportador. El ordenante en una cobranza es el remitente de la orden de cobro.

- *Banco Remitente:* Es aquel escogido por quien ordena la cobranza para que realice la acción de cobro. Usualmente es un banco de la localidad del exportador o de la Persona que requiere que se realice la gestión de cobro mediante cualquier tipo de documento a una persona natural o jurídica en el exterior.
- *Banco Cobrador:* Es el banco que participa en la transacción y que de alguna manera interviene en el trámite de la orden de cobro.
- *Girado:* Es quien realizara el pago de la transacción y presentara la acción de cobro.

El Banco Popular (2015) define las partes intervinientes de las cobranzas como sigue:

- Girador. La parte que a través del giro hace el requerimiento (Vendedor)
- Girado. La parte a la cual se le hace el requerimiento de pago.(Comprador)
- Consignatario. La parte a la cual se le dirige la mercancía a través del conocimiento de embarque.
- Banco Remitente. La parte que a través del giro hace el requerimiento. Vendedor.
- Banco Cobrador. Es el banco del girador al que se le han entregado los documentos para iniciar el proceso de cobro.
- Banco Presentador. Es el banco elegido por el banco cobrador cuando no se tiene acceso al girado.

1.6.4 Ventajas de las Cobranzas

Las cobranzas a su vez ofrecen diferentes ventajas, Villacres H. (2010) Pág. 63 expone las siguientes:

- El grado de confianza que existe en una cobranza es mucho mayor del existente en una carta de crédito; ya que se basa en el grado de

confiabilidad entre las partes. Por lo que debe hacerse de hecho, cuando exista un mutuo conocimiento de las partes y una completa seguridad de que el pago se efectúe al momento del vencimiento.

- En la cobranza existe la ventaja que se adquiere garantía con la constancia de envío de documentos y el exportador recibe el pago. Esto no ocurre con los giros, puesto que el exportador envía los documentos al comprador junto con la mercadería y al recibido enviará el pago, por lo tanto solamente existe una confianza entre las dos partes.

1.6.5 Desventajas de las Cobranzas

Para el banco del comprador surgen diversas desventajas, puesto que cuando llega una cobranza del exterior en mucho de los casos los importadores no son clientes de éste y tienen que obtener toda la información pertinente, urgente y necesaria para que acepten la letra de cambio, resalta Villacres, H. (2010) Pág. 64.

El autor antes citado, resalta que una de las desventajas es este tipo de crédito cobranza es un mecanismo de pago riesgoso, ya que en ella no existe una clara intervención de la banca y por consecuencia no hay responsabilidad por parte de ésta.

Si el importador no desea cancelar (falta de seriedad) no hay ningún agente intermediario que pueda actuar para que se efectúe el pago, por lo que el exportador estará a expensas de éste (el importador) y no contará con la seguridad absoluta de que se le entregue lo adeudado, Por lo tanto solicita el nombramiento del gerente para saber cuál es el representante legal y una copia del documento de identidad para estar seguros de que el aceptante (representante del importador) de la letra de cambio sea la persona correcta. El

exportador conservará la propiedad y el control de las mercaderías representadas por la documentación remitida. Según Villacres H. (2010) pág.64.

1.7 Garantías

1.7.1 Origen

El Banco Sabadell (2015) en su informe La garantía y el crédito documentario, Pág.9, menciona una breve reseña histórica sobre el uso de la Garantía, se dice que el origen de este instrumento se remonta a finales de los años setenta con el alza que reflejó el petróleo en esa época, se dice que en Europa surge a partir de la fianza y la necesidad de los compradores de obtener seguridad por parte del vendedor, denominada garantía independiente.

En el caso de los Bancos americanos surge de manera diferente ya que no contaban con la figura de la fianza, es decir no podían afianzar obligaciones a terceros, lo que conllevó el uso del instrumento con el que contaban en ese momento, el crédito documentario. Esto permitió al crédito documentario convertirse en un contingente desprendiéndose de su finalidad como medio de pago, surgiendo lo que hoy día se conoce como la carta de crédito Stand By.

Dando continuidad a lo expuesto por la citada institución, La función del Stand By y la función de la Garantía es la misma, en los dos casos se busca dar cobertura al beneficiario en si llegara a incumplir algún término o condición por parte del ordenante en el contrato de por medio, ambos sustituyen el depósito o pago en efectivo.

1.7.2 Definición

El Banco Sabadell (2015) en su informe La garantía y el crédito documentario pág. 10 define la garantía como una promesa de carácter abstracto emitida por un banco (garante o emisor) quien tiene la obligación ante un tercero (Beneficiario) de pagar una suma determinada a su reclamación. Esta puede estar acompañada

de documentos o no, estos documentos pueden ser copia de facturas, declaración de incumplimiento o laudo arbitral.

Continuando con la entidad antes referida en la pág. 11 de su informe resalta que la garantía es una operación contingente no una forma de pago como tal, esta se presenta como una segunda opción. El beneficiario no puede hacer uso de esta sin que el ordenante haya incumplidos las obligaciones del contrato.

Según el Banco BHD León (2015) Pág.33 las garantías se emiten con la finalidad de no ser utilizadas, son un respaldo en caso de incumplimiento, su propósito no es ser un medio de pago. A esto obedece a su nombre *en espera de*. Este se utiliza para asegurar el pago de compromisos financieros o comerciales contraídos entre las partes, sirviendo como respaldo a un eventual incumplimiento.

De acuerdo con el Lic. Ramón Arias encargado de tramitación de cartas de crédito, del área de negocios internacionales del Banco Popular Dominicano, este refiere que en el mercado dominicano las cartas de crédito Stand By pueden utilizarse a nivel local e internacional, mientras que las Garantías son utilizadas localmente.

1.7.3 Tipos de Garantías

Los principales tipos de garantías utilizados a nivel internacional son los siguientes de acuerdo con el Banco Sabadell (2015) Pág.12.

- *Garantía de Licitación* : Su función principal es asegurar que quien participe en una licitación, no retire o altere su oferta hasta el momento de su adjudicación y que en caso de que obtenga la licitación acepte lo términos del contrato y firme de forma conforme el mismo.
- *Garantía de Buena Ejecución*: Permite asegurar al comprador un pago en caso de incumplimiento por parte del vendedor no cumpla adecuadamente las condiciones de entrega, así como el tiempo de entrega.

- *Garantía de mantenimiento (o Fiel Cumplimiento)*: Mantiene una cobertura durante un tiempo determinado, que se establece previamente en el contrato, durante el cual el suministrador es responsable del uso de la maquina.
- *Garantía de pago anticipado*: Garantiza que sea devuelto el importe total dado como anticipo y en caso de que aplique los intereses.
- *Garantía de Pago*: Estas pueden ser usadas para asegurar el pago de obligaciones de compraventa y servicios prestados.
- *Garantías ante autoridades aduaneras u organismos comunitarios*: este tipo de garantía es usada generalmente para pago de obligaciones aduanales, avales de tránsito entre otras obligaciones.
- *Carta de Garantía*: No refiere un uso específico, sin embargo se puede utilizarse cuando se presentan inconvenientes con los documentos de compraventa o transporte de mercancía.
- *Facilidades Crediticias*: Son garantías a favor de entidades financieras con la finalidad de tomar prestamos u otras facilidades de crédito a favor del afianzado o alguna de sus filiales.
- *Contragarantía*: Este tipo de garantía se emite a favor de una entidad financiera contra la que se emitirá la garantía final a favor del afianzado. Por lo regular se utiliza cuando por razones comerciales o legales el beneficiario requiere que la garantía se establezca por un banco de su país.

El Banco BHD León (2015) pág.36 clasifica las cartas de crédito garantía o Stand By en Comerciales y Financieras, las comerciales por lo regular usadas para adquirir bienes y servicios. No requieren documentación, las stand by financieras que por su parte son utilizadas como amparo para préstamos otorgados por instituciones financieras y empresas en desarrollo, estas requieren la documentación que avale la transacción que se trate. Y Stand by locales se utilizan para garantizar el pago de una venta o servicio prestado.

En ese mismo orden el Banco BHD León (2015) pág.37 refiere que las garantías o Stanby Locales son solicitadas por los clientes de manera regular y se observa una demanda importante para las licitaciones, las más utilizadas son las detalladas a continuación:

- De cumplimiento
- De mantenimiento de la oferta
- De seriedad de la oferta
- Suministro de materiales
- Suministro de equipo

1.8 Órdenes de Pago.

De acuerdo con De Jaime Eslava & Gómez Cáceres Diego (2006) Pag.40, Las órdenes de pago se basan en la solicitud que realiza un cliente (importador) a su banco para que este a través de un segundo banco pague una suma de dinero al exportador. En resumen el pago se realiza por medio de una transferencia.

Dos figuras importantes son el *Beneficiario* a favor de quien se emite la orden de pago y recibirá la transferencia y el Banco reembolsador es aquel que tiene la responsabilidad de mediar entre los dos bancos cuando las negociaciones se realizan en diferentes.

1.8.1 Tipos de Órdenes de Pago.

Resaltan De Jaime Eslava & Gómez Cáceres (2006) Pág. 43 que en la actualidad se pueden destacar dos tipos de órdenes, la de Pago Simple y la de Pago Documentaria, estas se definen a continuación:

- *Orden de pago Simple:* En este tipo de orden de pago se realiza la transferencia o pago sin necesidad de enviar algún documento comercial o financiero que represente la mercancía salvo los que indiquen el receptor de la mercancía. Los documentos y la mercancía se manejan directamente entre importador y exportador.
- *Orden de Pago Documentaría:* En este tipo de orden la transferencia es realizada solo cuando son recibidos los documentos comerciales y financieros enviados por el exportador.

1.8.2. Modalidades de la Orden de Pago:

Las órdenes de pago simple tienen varias modalidades

- Por la forma de Emisión
- Por la forma de Abono al Exportador-Vendedor
- Por el conducto Utilizado
- Por la forma de Autenticación.

1.9 Fianzas y Aavales

Según Banco Sabadell (2015) los Aavales son un compromiso asumido por el banco y que tiene como *finalidad respaldar el cumplimiento de las obligaciones* que el cliente haya contraído antes terceros. Este permite al cliente contar con la solvencia y la agilidad de la entidad que lo emite.

En la entidad referida se promueven las modalidades siguientes:

- Preaval.
- Aval Técnico.
- Aval Económico-Comercial.
- Aval Económico- Financiero.

Mientras que las *Fianzas* son una garantía de carácter accesorio que solo pueden reclamadas cuando existe un incumplimiento demostrable. La misma requiere de la evidencia del incumplimiento del deudor principal. Esta puede llegar a consistir en una sentencia judicial de cobro. Este producto financiero es regido por la Cámara de Comercio Internacional a través de las Reglas Uniformes relativas a las fianzas contractuales (URSV 524).

1.10 Ventajas del Crédito Documentario.

El comercio es uno de las principales vías para lograr desarrollo económico de un país, para que este pueda fluir debe reducirse el nivel de incertidumbre inherente a toda negociación comercial. De ahí, el uso del crédito documentario. Según un informe de Bancomex (2013) el uso de este genera diversos beneficios, entre estos se puede mencionar las siguientes ventajas:

- Genera confianza entre las partes (comprador – Vendedor) que intervienen en la negociación.
- Ofrece a las partes la certeza de que serán cumplidas las indicaciones previamente acordadas por escrito.
- Disminución en los potenciales costos financieros.
- Permite contar con el respaldo de la entidad que emite el crédito documentario.
- Seguridad al momento de realizar negociaciones internacionales y de gran envergadura.
- La entidad que emite el crédito documentario se compromete a supervisar la mercancía este acorde con lo exigido antes de realizar los pagos.

Una idea similar, la explica la institución financiera Bancomer (2013), donde resaltan que la importancia de este instrumento se puede verificar en las razones para su uso, las cuales se detallan a continuación:

- *Seguridad*: pues son documentos con regulación internacional, por lo que se verifica que existe un alto nivel de seguridad que se cumplirán las condiciones estipuladas en el mismo.
- *Sencillez*: la operación e instrumentación del mismo no es compleja.
- *Internacionalidad*: las cartas de crédito, refiere la institución comercial antes citada, es reconocida mundialmente.
- *Rapidez*: ya que el mismo se puede llevar a cabo a través de prepago.
- *Garantía*: refiere Bancomer (2013) que si existe algún desvío en la transacción (mora o control cambiario del país de origen), estos instrumentos no se dejan de ejecutar pues deben honrarse.
- *Prevención de Costos*: al estar la negociación enmarcada en un instrumento internacional, las posibilidades de incurrir en gastos o costos adicionales se minimizan.
- *Respaldo*: pues el contratante cuenta con un Banco reconocido mundialmente.

Villacres H. (2010) Resalta algunas de las ventajas del crédito documentario en el comercio exterior. Entre estas se pueden citar las siguientes:

- El comprador reconoce que el pago solo podrá ser aplicado cuando el vendedor ha justificado la presentación de los documentos que han sido especificados en el crédito, los cuales garantizan que la mercancía adquirida fue despachada.
- Se puede seleccionar diversas modalidades según lo requieran, permitiendo una mayor versatilidad en las negociaciones.
- El vendedor puede llevar a cabo el pedido y enviar las mercancías, desde que es recibida la confirmación de que el crédito fue abierto, favoreciendo así una mayor agilidad tanto a nivel comercial como financiero.

1.11 Desventajas del Crédito Documentario.

De acuerdo con el Banco Sabadell (2015) Pág.22 el crédito documentario presenta inconvenientes tanto para el vendedor como para el comprador.

Los inconvenientes para el vendedor pueden mencionarse un mayor costo y la rigurosidad exigida en los documentos requeridos. En cuanto al los inconvenientes para el comprador esta la obligación de realizar el pago si los documentos están en orden, aun cuando no se haya recibido la mercancía, en ese mismo sentido al momento de realizar alguna modificación a las condiciones de crédito se necesita que la otra parte este de acuerdo para proceder.

Villacres H. (2010) Pág. 27, resalta que se necesita documentación que requiere de un riguroso formalismo y requisitos para su nacimiento, desarrollo y existencia. Lo cual demanda un acopio de documentación con mucha precisión en tiempos y los plazos y revisión por las partes intervinientes y en el comercio esto se transmite en disminución de ingresos y en el peor de los casos pérdidas financieras.

Otras limitante es el elevado costo, que por lo regular se toma del porcentaje del precio FOB de la exportación, debido a situaciones de modificaciones, ampliaciones.

El riesgo país también incide en los costos y la confirmación del crédito cuando interviene un segundo banco.

1.12 Riesgos.

1.12.1 Definición.

A juicio de la autora, todo negocio u actividad comercial presenta riesgo, pues el mismo es la posibilidad de que ocurra algo no esperado. Existen diferentes tipos de riesgos, refiere Besley, S. & Brighman, E. (2009), Pág. 488; el riesgo de negocio que es el que se enfoca en este estudio, se define como el que se relaciona con la no obtención de los rendimientos que se esperan. En los

siguientes subtemas se exponen los diferentes riesgos relacionados con el crédito documentario, objeto de esta investigación.

1.12.1 Riesgos para las partes intervinientes

Entre los riesgos que se presentan entre las partes intervinientes se encuentran los siguientes:

- *Riesgos para el ordenante:* Para Villacres H. (2010 Pág. 33) El crédito documentario no constituye una garantía para el importador en lo relacionado a baja calidad que presente la mercancía debido a que ningún banco tiene el control sobre esto, ya que trabaja exclusivamente en base a documentos cuya responsabilidad es determinar su autenticidad y verificar la existencia de que los documentos presentados se encuentren en orden, por consiguiente la apertura de un crédito no puede darle al importador una tranquilidad absoluta a ese respecto.
- *Riesgo para el beneficiario:* El crédito documentario no constituye una garantía contra malas intenciones por parte del ordenante; El exportador analiza las cláusulas del crédito para tener la seguridad de cumplir con todas las condiciones estipuladas, por eso le conviene al exportador que las cláusulas del crédito sea lo más claro y sencillo para evitar errores involuntarios que le permita al comprador sacar ventaja de esta situación como excusa para rechazar los documentos de embarque actuando de mala fe y renunciando a la operación. Según Villacres H. (2010 pág.33).
- *Riesgo para los Bancos que intervienen:* Los bancos son más afectados por el riesgo de incumplimiento por parte de sus clientes, lavado de activos y fraudes. El Banco BHD León (2015 Pág. 42) clasifica los riesgos que pueden presentarse como sigue:

- *Riesgo Operativo*: Este incluye mal manejo de la información del cliente, Incumplimiento de las regulaciones de comercio exterior, error en negociación de documentos, mal manejo en las enmiendas y discrepancias.
- *Riesgo Comercial*: Este tipo de riesgo se da por Incumplimiento, quiebra, extensión crédito, retraso en los pagos, No pago, Ejecución.
- *Riesgo Económico*: tiene lugar cuando por la convertibilidad, transaccional Fluctuación, Transferibilidad.
- *Riesgo País*: Tiene lugar en el ámbito Político, económico, social, convertibilidad y transferibilidad.
- *Riesgo Legal*: Este sucede por violaciones a las normas locales, incumplimiento a las normas y regulaciones locales.
- *Riesgo de Reputación*: se refiere a la opinión pública negativa, Pérdida de credibilidad, mal servicio o errores frecuentes en el mismo, imagen negativa.

**CAPÍTULO II. ESTADO ACTUAL DEL CRÉDITO
DOCUMENTARIO EN LA REPÚBLICA DOMINICANA**

CAPÍTULO II. ESTADO ACTUAL DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO EN LA REPÚBLICA DOMINICANA.

En el presente capítulo se presentan los aspectos relacionados con el estado actual del crédito documentario en el país. En el mismo se expone en primer lugar el origen de este en la República Dominicana, así como las instituciones financieras radicadas en el país que lo ofrecen a su cartera de clientes, las leyes que amparan el uso del mismo, para finalmente abordar los aspectos específicos de su uso en la actualidad. Para la recolección de estas informaciones se realizó una investigación de campo a través de entrevistas a oficiales y encargados que laboran en entidades bancarias del país, así como entrevistas a algunos clientes que importan productos y exportan.

Antes de iniciar con el desarrollo del capítulo, se expone la metodología empleada en la investigación de campo referida, así como los resultados de la misma.

2.1 Investigación de Campo

Para la recolección de las informaciones pertinentes para conocer el estado actual del uso del crédito documentario en el país se dividió el estudio en dos investigaciones. Una dirigida a los usuarios de este tipo de producto financiero y la otra dirigida a las instituciones mismas que ofertan este. En esta parte del estudio se presenta la metodología implementada.

2.1.1 Investigación dirigida a los Clientes.

Una población según refiere Levin, R. & Rubin, D. (2004) Pág. 9, es un todo. En este estudio estuvo compuesta por todos los usuarios del crédito documentario del país. Debido a razones de tiempo y costo se empleó una muestra calculada en base a un muestreo aleatorio no probabilístico, pues todos los elementos de la

población no contaron con la misma oportunidad de ser escogidos; ya que la selección de estos obedeció a la posibilidad de contactarlos.

Los objetivos formulados fueron:

- Conocer el nivel de conocimiento de los usuarios acerca del crédito documentario.
- Definir las razones que motivaron a los usuarios a solicitar el crédito documentario.
- Investigar los requisitos que le fueron exigidos por la institución financiera para la obtención de dicho crédito y el proceso que tuvieron que desarrollar.
- Investigar los beneficios que los usuarios del crédito han obtenido con la utilización del mismo y si han tenido algún inconveniente en la aplicación de este.

Para la recolección de las informaciones se diseñó un cuestionario con siete (7) preguntas abiertas. (Ver Anexo No.2). La aplicación del mismo se realizó entre los días 10 a 12 de marzo del año en curso.

2.1.1.1 Presentación de los Resultados.

Se contactaron a varios clientes, específicamente al Sr. Maicol Velásquez, socio de la empresa Artesanías Velásquez, ubicada en la calle José Martí. Este especifico que ellos importan bisuterías e hilos. Especificando que emplean como medio de pago transferencias bancarias y tarjetas de crédito. Pues utilizar el crédito documentario requiere una mayor formalidad de sus estados financieros, por tal razón no han empleado este tipo de instrumento financiero.

Asimismo se contactó al Lic. Anderson Rosado, dueño de Calzados Rosado, quienes importan todo tipo de calzado, y explico que también manejan sus pagos a través de tarjetas de crédito y transferencias bancarias.

Adicional a lo anterior, se contactó a un representante de la empresa “Plásticos del Caribe”, no se especifica el nombre porque la autora del escrito no fue autorizado por dicho representante. Este especifico que emplean el crédito documentario porque sus proveedores se lo han exigido. Han utilizado garantías, cartas de crédito y cobranzas. Los mismos han sido utilizados para importar mercancías tales como materia prima propias de su empresa (tinta, resina sintética, alcohol, entre otros). Es válido resaltar, que el representante resalto que a nivel personal ha tenido buenos resultados con el uso de estos instrumentos, no obstante, prefiere el uso de crédito con el suplidor, debido a que puede manejar la extensión de los plazos de crédito sin riesgo a pago de comisiones o penalidades, que el banco si aplica. Aunque, con la utilización del crédito existe menos riesgos.

2.1.2 Investigación dirigida a las Instituciones Financieras.

La población de estudio es Finita, debido a que en el país sólo existen doce (12) bancos múltiples. De estos fueron escogidos para formar parte de la muestra cuatro (4), aplicando un muestreo probabilístico no aleatorio o de juicio, pues la selección obedeció a criterios personales de la autora del estudio (posibilidad de contacto).

Los objetivos formulados fueron los siguientes:

- Conocer si ofertan el producto financiero “Crédito Documentario” y desde que tiempo, así como los diferentes tipos de estos que promueven.
- Investigar cuales son las ventajas o bondades del uso de este que ellos han podido contactar tanto para sus clientes como para ellos mismos.
- Definir el uso del crédito documentario, abordando sus requisitos, procesos, tipos, razones que justifican su solicitud.
- Indagar las regulaciones que amparan el uso del crédito documentario en las diferentes negociaciones comerciales a nivel internacional y/o nacional.
- Definir la cantidad aproximada de usuarios de este tipo de producto financiero.

- Investigar los sectores comerciales que demandan con mayor frecuencia este tipo de producto financiero.
- Investigar cuales perspectivas ellos visualizan para este tipo de producto.

El instrumento de recolección empleado fue un cuestionario, el cual contó con nueve (9) preguntas abiertas. (Ver Anexo No.3). La aplicación del mismo se realizó entre los días 10 a 12 de marzo del año en curso.

2.1.2.1 *Presentación de los Resultados.*

En este subtema se exponen los resultados que se obtuvieron a través de las entrevistas realizadas a los oficiales y encargados de las instituciones financieras dominicanas antes mencionadas.

1. *Resultados Entrevista Banco Popular*

Entrevistado: Lic. Ramón Arias, Oficial Encargado de las Cartas de Crédito del Departamento de Negocios Internacionales ubicado en la Torre Popular.

Entrevistada: Lic. Yisel Dorvil, Oficial Encargada de Tramitación de Cobranzas del Departamento de Negocios Internacionales ubicado en la Torre Popular.

<u>Preguntas</u>	<u>Banco Popular</u>
<i>Créditos Documentarios Ofrecidos</i>	Cartas de Cr Cobranzas Garantías y Avaes
<i>Requisitos Exigidos</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Carta Cr:</i> línea de crédito, formulario. • <i>Cobranzas:</i> Ser importador, cuenta activa en el Bco. • <i>Garantías y Avaes:</i> línea de cr, carta de compromiso.
<i>Documentación Requerida</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Carta de Cr:</i> varía de acuerdo al tipo de cr, si es FOB (factura y B/L). Si es CIF (además de la factura, B/L un certificado seguro). Si es

CFL (factura, B/L y lista empaque).

- *Cobranza:* los doc. Dependen del tipo de mercancía, puede tener carta de remesa, factura, lista de empaque, certificado origen, certificado fitosanitario, de calidad y cantidad.
- *Garantías:* un contrato, pues el bco respalda al cliente. También una carta de ejecución de pago y un certificado de incumplimiento de pago.

Mecánica Operativa

- *Carta de Cr y garantía:* cliente se acerca sucursal a solicitar línea de cr, suministra los doc. Legales y estados financieros. Llena el formulario de solicitud. El bco luego realiza el proceso de verificación y formalización del cr. Se envía al depto. Internacional los contratos y demás docs. Y luego se emite la carta de cr o garantía.
- *Cobranza:* El bco. recibe los docs. De forma física o vía correo, las notificaciones y comunicación con el girador se realizan a través de S:W:IF:T y se procede a hacer la gestión.

Sectores que lo utilizan

- *Carta de Cr:* Construcción, Telecomunicaciones, Productos Agrícolas, Fertilizantes, Concesionarios de Vehículos.
- *Cobranzas:* Ferreteros, Centro de Gomas, Repuestos, Dealers, Productos Químicos, etc.
- *Garantías:* Ministerios (Educación, Salud, Despacho de la Primera Dama, DGII, DGA, Constructores, Cementeras, etc.

Regulaciones	Prácticas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios de la Cámara de Comercio Internacional. Publicación 600, revisión 2007. Ley Monetaria y Financiera (Ley No. 183-02) Código de Comercio de la República Dominicana.
Razones de Uso Cliente	Para promover seguridad, garantía, reducción de riesgo.
Estadísticas	Poseen el 25% del mercado nacional.
Costos y Comisiones	0.75% del valor de la factura en las cobranzas.
Involucrados	4% anual en las garantías.

2. Resultados Entrevista Banco BHD León.

Entrevistada: Lic. Josefina Amparo, Vicepresidente de Banca Corporativa, y Lic. Gabriela Ramírez, Oficial de Banca Empresas. Ambas ubicadas en la Torre BHD León.

<u>Preguntas</u>	<u>Banco BHD León</u>
Créditos Documentarios Ofrecidos	Cartas de Cr (de Importación, de Exportación y Locales, Prepagadas). Cobranzas Garantías Stand By
Requisitos Exigidos	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Carta Cr y Garantías</i>: línea de crédito, tener cuenta corriente en el bco, contrato de apertura de crédito comercial, documentación legalizada y estados financieros, llenar formulario de solicitud “Contrato de Crédito Comercial”. Nota: si el cliente no posee línea, le ofrece prepagar el monto de la carta de cr.

-
- *Cobranzas*: Ser importador, cuenta activa en el Bco.

***Documentación
Requerida***

- Los documentos exigidos son de uso estándar a nivel mundial a través de las normas y usos dispuestos por la Cámara de Comercio Internacional. De ahí, que son los mismos exigidos en el banco popular.

Mecánica Operativa

- *Carta de Cr y garantía*: el cliente debe una vez completados los requisitos, suministrar una documentación legal debidamente registrada en la Cámara de Comercio y los Estados Financieros avalados por un Contador Público Autorizado (CPA). Luego llenar la solicitud de contrato de carta de crédito. Los requisitos pueden variar de acuerdo al tipo de garantías, ya sean prendarias, solidarias o hipotecarias.
- *Cobranza*: se obtiene la letra (pago y/o aceptación), luego se entrega los documentos contra dicho pago y/o aceptación. Finalmente, se entregan los docs. Según términos y condiciones estipulados en la carta de remesa o instrucción.

Sectores que lo utilizan

- *Carta de Cr y Garantías*: Productos Agrícolas especialmente Cacao, Importadores de Electrodomésticos, Equipos Médicos, Equipos de Salones de Belleza..

Regulaciones

Prácticas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios de la Cámara de Comercio

	Internacional. Publicación 600, revisión 2007. Ley Monetaria y Financiera (Ley No. 183-02) Código de Comercio de la República Dominicana.
Razones de Uso Cliente	Se lo exige el proveedor internacional. También para disminuir riesgos y es una garantía.
Estadísticas	No especificaron
Costos y Comisiones Involucrados	De 1.5% a 4% anual en las Cartas de Crédito, luego de la fecha acordada se cobra un cargo adicional.

3. Resultados Entrevista Banco de Reservas

Entrevistado: Lic. Harleim José Compres, Oficial de Negocios Comercial de la Oficina Jiménez Moya.

<u>Preguntas</u>	<u>BanReservas</u>
Créditos Documentarios Ofrecidos	Cartas de Crédito Cobranzas Avales
Requisitos Exigidos	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Carta Cr</i> : necesita el cliente línea de crédito o certificado de depósito o prepago de esta, tener cuenta corriente en el bco, contrato de apertura de crédito comercial, documentación legalizada y estados financieros, factura proforma. • <i>Cobranzas</i>: carta de remesa y la factura proforma. • <i>Avales Financieros</i>: línea de crédito y factura de la institución que desembolsará los fondos. • <i>Avales Comerciales</i>: línea de crédito, la letra y los documentos de embarque (B/L).

<p>Documentación Requerida</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Carta de Cr:</i> certificado que garantice la emisión de la carta, solicitar la carta de inmovilización de fondos y bloqueo, prepagar la carta de cr y tener la aprobación bajo transacción especial por el Comité de Crédito. • <i>Cobranzas:</i> carta de remesa, B/L, factura comercial, factura consular, certificado de seguro y de agente, el Bill of Lading..
<p>Mecánica Operativa</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Carta de Cr:</i> el mismo proceso del Bco Popular y del Bco BHD León. • <i>Cobranza:</i> el exportador utiliza el banco como agente de cobro, una vez registrados los documentos que serán presentados como valor de cobro, se realiza el giro, el cual es el instrumento empleado como financiamiento por medio del cual el exportador demanda el pago del importador.
<p>Sectores que lo utilizan</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>No lo especifico el entrevistado.</i>
<p>Regulaciones</p>	<p>Prácticas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios de la Cámara de Comercio Internacional.</p> <p>Publicación 600, revisión 2007.</p> <p>Ley Monetaria y Financiera (Ley No. 183-02)</p> <p>Código de Comercio de la República Dominicana.</p>
<p>Razones de Uso Cliente</p>	<p>En búsqueda de reducción de riesgos y porque su contacto en el exterior se la exigen.</p>
<p>Estadísticas</p>	<p>No especificaron</p>
<p>Costos y Comisiones Involucrados</p>	<p>De 1.5% a 4% anual en las Cartas de Crédito, luego de la fecha acordada se cobra un cargo adicional de 0.5% por cada mes adicional a los 90 días/min</p>

US\$50.00. Estos valores, es válido resaltar, dependen del tipo de la carta de crédito. También se aplican cargos por cancelación antes del vencimiento, así como por aviso, por franqueo, por cable (SWIFT), entre otros servicios.

4. Resultados Entrevista Banco BDI

Entrevistada: Lic. Lissette Alcántara, Ex VP de Banca Corporativa.

<u>Preguntas</u>	<u>Banco BDI</u>
Créditos Documentarios Ofrecidos	Cartas de Crédito y Garantías (de exportación, de Importación y Stand By) Cobranzas Avales
Requisitos Exigidos	<ul style="list-style-type: none"> Los mismos requisitos pues están regidos a nivel internacional.
Documentación Requerida	<ul style="list-style-type: none"> Similar a las exigidas en el Bco Popular y el Bco BHD León..
Mecánica Operativa	<ul style="list-style-type: none"> Procesos involucrados son los mismos que en las demás entidades..
Sectores que lo utilizan	<i>Carta de Crédito:</i> Suministro de materia prima que no se comercializa en el país, Productos derivados de harina, equipos especializados de medición y construcción, materiales gastables. En épocas estacionarias como diciembre, productos para elaborar canastas navideñas.

Regulaciones	Prácticas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios de la Cámara de Comercio Internacional. Publicación 600, revisión 2007. Ley Monetaria y Financiera (Ley No. 183-02) Código de Comercio de la República Dominicana.
Razones de Uso Cliente	En búsqueda de reducción de riesgos y porque su contacto en el exterior se la exigen.
Estadísticas	No especificaron
Costos y Comisiones Involucrados	Garantías y Aavales tienen un costo de 1.5% del monto negociado.

2.2 Antecedentes del Crédito Documentario en República Dominicana.

No existe un documento que especifique el origen del crédito documentario en el país. No obstante, se entrevistó al Lic. Ramón Arias, Oficial de Tramitación Cartas de Crédito del Banco Popular, entidad financiera dominicana que cuenta con más de 60 años en el país, quien refirió que el departamento de negocios internacionales fue creado aproximadamente hace treinta (30) años; que es cuando en la República Dominicana se inicia de forma intensa intercambios comerciales a nivel internacional, lo cual amerita el uso de este tipo de crédito. Resalta el mismo, que anterior a la fecha expuesta, es decir en las década de los sesenta (60) y setenta (70) existían muchas limitantes en el país, pues el comercio no era libre. Es con la globalización que se da la apertura de los mercados creándose así diferentes productos financieros que pudieran apoyar o garantizar las negociaciones internacionales.

2.3 Regulaciones del Crédito Documentario en República Dominicana.

El Crédito Documentario, según refieren la Lic. Josefina Amparo, Segundo Vicepresidente de Banca Corporativa del Banco BHD León, es regulada internacionalmente a través de la Cámara de Comercio Internacional. Este organismo es el que es el responsable desde el año 1933 de la emisión de las reglas y normativas que rigen las negociaciones de comercio a nivel internacional, a través de publicaciones denominadas *Prácticas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios*, la publicación más reciente es la No. 600 que fue revisada en el año 2007. La Licda. Amparo refiere que estas normas tienen el objetivo de unificar las diferentes formas de interpretación y expresión al aplicar dicho tipo de producto. Es válido resaltar, que la República Dominicana también acoge las medidas dictadas por este organismo internacional, aunque a la vez aplica las medidas dictadas en Ley Monetaria y Financiera (Ley No. 183-02).que rige las entidades de intermediación financiera. A su vez los Bancos comerciales deben remitir informes a la superintendencia de Bancos relacionada al volumen de las transacciones manejadas a través de estos productos según refiere el Lic. Ramón Arias oficial de tramitaciones de Cartas de Crédito del Banco Popular Dominicano.

2.4 Bancos Múltiples Dominicanos que ofrecen el crédito documentario.

En la página web de la Asociación de Bancos Comerciales (ABA) del país, se expone que existen diecisiete (17) bancos múltiples. Verificando su catálogo de productos en las diferentes páginas de los mismos se encontró que sólo doce (12) ofertan el crédito documentario como producto financiero. Es importante resaltar que algunos de estos no ofrecen todas las clases incluidas en el mismo. Estos son:

- Banesco.
- Banco BDI.

- BanReservas.
- Banco Promerica.
- Banco Santa Cruz.
- Banco Progreso.
- Banco Lafise.
- Scotiabank.
- Banco BHD León.
- Banco Caribe.
- Banco Popular.
- Citibank.

De los bancos antes mencionados se hizo un muestreo no probabilístico que según Levin, R. & Rubin, D. (2004), Pág. 237, es cuando el autor utiliza su opinión personal y conocimiento para identificar cuales elementos del universo constituirán su muestra. Las instituciones financieras seleccionadas fueron: BanReservas, Banco Popular, Banco BHD León y Banco BDI, los cuales en la actualidad concentran un gran porcentaje de los clientes bancarizados del país.

2.4.1 Banco Popular.

2.4.1.1 *Créditos Documentarios Ofertados.*

Según los resultados de la entrevista (Ver Anexo No. 2) realizada al Lic. Ramón Arias, Oficial Encargado de las Cartas de Crédito, y a la Lic. Yisel Dorvil, Oficial Encargada de Tramitación de Cobranzas, ambos del Departamento de Negocios Internacionales; Los productos del crédito documentario que la entidad ofrece a sus usuarios los siguientes:

- *Cartas de Crédito*, que le ofrece según refieren estos, un medio de pago a través del cual la entidad actúa por mandato del comprador, garantizando de esa manera el pago a favor de un beneficiario contra la revisión de ciertos documentos, si este ha cumplido las condiciones y términos dispuestos en el crédito.

- *Cobranzas*, que les permite a la entidad cobrar el valor que se consigne en los documentos al comprador.
- *Garantías y Aavales*, en donde el banco se responsabiliza de parte de su cliente ante un tercero con diferentes instrumentos financieros de garantía en moneda local o extranjera conocido como aval.

2.4.1.2 *Requisitos Exigidos.*

Los requisitos exigidos por el Banco Popular, según resaltan los entrevistados varían de acuerdo al tipo de crédito solicitado. En la *carta de crédito*, se exige una línea de crédito aprobada y un formulario de carta de crédito debidamente llenado, firmado y sellado. Mientras que para las *cobranzas* necesitan ser importadores, tener una cuenta en la institución y no requiere línea de crédito, para las *garantías y aavales* el cliente debe tener una línea de crédito aprobada y suministrar una carta de compromiso.

2.4.1.3 *Documentación Requerida.*

El Lic. Ramón Arias explicó que en lo que respecta a *la Carta de Crédito documentarias de exportación e importación* los documentos requeridos varían de acuerdo al tipo de carta de crédito y en función de los acuerdos entre las partes. Si es bajo el término FOB (Libre a bordo) debe ser presentada la factura proforma y el conocimiento de embarque (B/L). En cambio si es CIF (Costo, Seguro y Flete) se requiere además de los documentos presentados bajo la característica FOB, el certificado del seguro de una compañía tercera. Asimismo si es CFL (Costo y Flete) aplican la factura proforma, el B/L y lista de empaque.

Arias resalta también que si el producto comercializado es perecedero se necesita un certificado fitosanitario, así como documentos de fumigación, calidad y cantidad. Para las cartas de crédito Stand By Local e internacional se requiere el contrato. Ya que no existen bienes de por medio, sino que el banco respalda al cliente en caso de incumplimiento deben presentarse además una carta de ejecución de pago y un certificado de incumplimiento de pago.

Por otro lado, en lo que se refiere a las *Cobranza* los documentos que acompañan la misma a su vez dependerán del tipo de mercancía que negocien las partes, puede incluir carta de remesa o presentación que es donde se detallan las instrucciones sobre el cobro a ejecutar por el banco. La factura comercial, lista de empaque, conocimiento de embarque (BL). Y si requiere también es necesario el certificado de origen, certificado Fitosanitario, certificado de fumigación así como certificado de calidad y cantidad.

2.4.1.4 Mecánica Operativa (Procesos Involucrados).

El Lic. Lic. Ramón Arias explico que en primer lugar el cliente debe acercarse a la sucursal a solicitar la línea de crédito para los fines y obtener los montos y cupos para cartas de crédito y garantías, esto a su vez implica suministrar los documentos legales de la empresa como las actas que indiquen y autoricen las personas correspondientes a representarles en caso de empresas así como también los estados financieros de la empresa, a su vez la información relacionadas a la empresa. Luego continúa un proceso de verificación y formalización del crédito. El tercer paso consiste en que el departamento internacional recibe los contratos y demás documentos necesarios para cada tipo de crédito documentario y procede con la emisión de la carta de crédito o garantía.

Para las cobranzas no es un requisito de la institución que el cliente tenga una línea de crédito. El banco recibe los documentos de manera física vía correo, y las notificaciones y comunicación con el girador se realizan a través de mensajes utilizando la sociedad de telecomunicaciones financieras interbancarias mundiales S.W.I.F.T. (Por sus siglas en inglés) y procede a hacer la gestión correspondiente.

2.4.2 Banco BHD-León.

2.4.2.1 Créditos Documentarios Ofertados.

El banco BHD León según entrevista realizada (Ver Anexo No. 2) a la Lic. Josefina Amparo segundo Vicepresidente de Banca Corporativa y la Lic. Gabriela Ramírez oficial de Banca Empresas de la referida institución, ofrece los siguientes créditos documentarios a sus clientes en la actualidad:

- Cartas de crédito de importación.
- Cartas de crédito de exportación.
- Cartas de crédito locales.
- Cartas de Crédito Stand By y Garantías tanto internacionales como locales.
- Cobranzas.
- Cartas de crédito Pre pagadas. En esta modalidad el cliente deposita sus fondos y con garantía de los mismos se emite la carta de crédito o garantía. Sin necesidad de tener que formalizar una línea de crédito con el banco.

2.4.2.2 Requisitos Exigidos.

El banco BHD León según explico la Lic. Amparo requiere a los solicitantes tanto para formalizar Cartas de Crédito en sus diferentes modalidades así como para las garantías una línea de crédito con cupos aprobados para cartas de crédito según sea el tipo, además es necesario tener una cuenta corriente en el banco y contrato de apertura de crédito comercial, y toda la documentación legal actualizada y registrada en la Cámara de Comercio y Producción correspondiente. Así como los Estados financieros requeridos, a fin de poder aprobar la línea y los cupos antes mencionados. En caso de que el cliente no posea línea, aclaro la Lic. Que puede pre pagar la carta de crédito, ya sea con una comunicación dirigida al banco autorizando a debitar de su cuenta o un cheque a nombre del banco BHD León. Es válido aclarar, que luego el cliente debe completar de forma manual o a máquina, la solicitud "Contrato de Crédito Comercial". Este formulario debe ser firmado por la persona autorizada para tomar préstamos y debe estar sellado.

En el caso de las cobranzas, el usuario debe ser cliente del banco y tener su cuenta activa.

2.4.2.3 Documentación Requerida.

Como los documentos son de uso estándar a nivel mundial regidos a través de las normas y usos dispuestos por la Cámara de Comercio Internacional, al igual que

en el Banco Popular dependiendo del tipo de carta de crédito, las condiciones que acuerden las partes y los incoterms, dependen la documentación requerida al cliente. Si se pacta bajo el término FOB (Libre a bordo) se debe presentar la factura proforma y el conocimiento de embarque (B/L). En cambio si es CIF (Costo, Seguro y Flete) se requiere además de los documentos presentados bajo la característica FOB, el certificado del seguro de una compañía tercera. Asimismo si es CFL (Costo y Flete) aplican la factura proforma, el B/L y lista de empaque. A su vez si el producto comercializado es perecedero se necesita un certificado fitosanitario, así como documentos de fumigación, calidad y cantidad.

2.4.2.4 Mecánica Operativa.

El proceso es similar al descrito en el Banco Popular. Si es una carta de crédito el cliente debe una vez completados los requisitos, suministrar una documentación legal debidamente registrada en la Cámara de Comercio y los Estados Financieros avalados por un Contador Público Autorizado (CPA). Luego llenar la solicitud de contrato de carta de crédito. Es válido explicar, según aclaro la Lic. Josefina Ampara, que los requisitos pueden variar de acuerdo al tipo de garantías, ya sean prendarias, solidarias o hipotecarias.

En lo que respecta a las cobranzas, explico la Lic. Gabriela Ramírez, que se obtiene la letra. Luego se entrega los documentos cuando es recibido el pago o la aceptación. Finalmente, se entregan los documentos según términos y condiciones estipulados en la carta de remesa o instrucción.

2.4.3 Banco de Reservas.

2.4.3.1 Créditos Documentarios Ofertados.

El Lic. Harleim José Compres, Oficial de Negocios Comercial de la Oficina Jimenez Moya, explico que el BanReservas le ofrece a sus clientes los siguientes créditos documentarios:

- *Cartas de Crédito*: son un medio de pago que está sujeto a reguladas a nivel internacional. Con el mismo BanReservas paga contra la entrega de documentos específicos, a solicitud del cliente. El Banco promueve los tipos prepagadas o con depósito previo, sin prepago o sin depósito previo y stand by.
- *Cobranzas*: es un servicio que esta entidad ofrece a sus clientes con la finalidad de que puedan negociar de manera eficiente a nivel internacional.
- *Avales*: BanReservas le ofrece a sus clientes dos tipos de avales, el comercial y el financiero.

2.4.3.2 *Requisitos Exigidos.*

En las cartas de crédito los requisitos exigidos son similares a los otros bancos, se necesita una línea de crédito, o certificado de depósito o prepago de la misma. También una solicitud de carta de crédito comercial firmada y sellada en la que se especifiquen todos los términos de esta, así como una factura proforma, la cual explica el Lic. Compres debe contener la forma de pago, el nombre y dirección del beneficiario y la misma debe estar sellada y firmada por el suplidor incluyendo un membrete de la compañía. Mientras que en las cobranzas se requiere una carta de remesa y la factura y no requiere línea de crédito. En tanto que los avales financieros es requerida una línea de crédito y se debe presentar una factura u otro documento que haya sido emitido por la institución que desembolsará los fondos. Mientras que si es comercial se necesita la línea de crédito, la letra y los documentos de embarque.

2.4.3.3 *Documentación Requerida.*

Los documentos requeridos relacionados a la emisión de las cartas de crédito, se necesita un certificado que garantice la emisión de la carta de crédito, también el cliente debe solicitar una carta de inmovilización de fondos y bloqueo, a la vez necesita pre pagar la carta de crédito y tener la aprobación bajo transacción especial por el Comité de Crédito. Mientras que en la cobranza, se requiere los documentos: carta de remesa, conocimiento de embarque, factura comercial,

factura consular, certificado de seguro, certificado de agente, Bill of Lading, y especifican que en esta no se aceptan protesto.

2.4.3.4 Mecánica Operativa.

En lo que respecta a las cobranzas, el exportador utiliza el banco para la gestión de cobro, una vez registrados los documentos que serán presentados como valor de cobro, se realiza el giro, el cual es el medio empleado como financiamiento a través del cual el exportador requiere el pago del importador.

Por otro lado, en relación a la carta de crédito es el mismo proceso del Banco Popular y del Banco BHD León.

2.4.4 Banco BDI

2.4.4.1 Créditos Documentarios Ofertados.

En la actualidad el Banco BDI ofrece según explico la Lic. Lissette Alcántara antes VP de banca corporativa del Banco BDI, dentro de su catálogo de productos créditos documentario *Cartas de Crédito (de exportación, importación y Stand By)*, *Cobranzas y Avals*. La misma especifica que las cartas de crédito son un servicio financiero que les ofertan a sus clientes para la adquisición de mercancías a través de una carta de instrucción que es emitida a favor de un beneficiario exportador/suplidor. Mientras que las cobranzas permiten que a través del banco el cliente tenga la posibilidad de gestionar los cobros de las mercancías que le suplen desde el exterior.

2.4.4.2 Requisitos Exigidos.

Los requisitos exigidos en las diferentes clases de cartas de crédito y cobranzas son los mismos que fueron descritos en el Banco Popular.

2.4.4.3 Documentación Requerida.

Según refiere la Lic. Alcántara la documentación requerida es similar a la de las otras entidades bancarias, pues las mismas son reguladas a nivel internacional.

2.4.4.4 *Mecánica Operativa.*

Los procesos involucrados son los mismos que en las demás entidades.

2.5 Costos y Comisiones Involucrados en el Crédito Documentario.

Los costos para el usuario según los datos obtenidos en las diferentes entidades financieras (Bancos Múltiples) que formaron parte de la muestra de este estudio, los costos varían desde un 1.5% hasta un 4% anual en las *Cartas de Crédito*, de acuerdo a una fecha acordada que es aproximadamente 90 días, luego de la misma se le aplica un cargo adicional, como en el BanReservas que es de 0.5% por cada mes adicional a los 90 días./min US\$50.00. Es importante resaltar que dichas comisiones dependen del tipo de la carta de crédito. El Lic. Harleim José Compres, Oficial de Negocios Comercial del BanReservas, explico que se aplican cargos por cancelación antes del vencimiento (como en las cartas de créditos locales RD\$1,000 en el banco donde labora), así como por aviso, por franqueo, por cable (swift), entre otros servicios.

En lo que respecta a las *Cobranzas* el costo es aproximadamente de 0.75% del monto de la factura, explico la Lic. Yisel Dorvil. Mientras que la Lic. Lissette Alcántara, explico que las comisiones en las *Garantías y Avals* en promedio son un 1.5% del monto negociado.

2.6 Principales sectores económicos donde se utiliza el crédito documentario.

Luego de realizar un levantamiento de información a través de los usuarios del crédito documentario, así como los diferentes bancos comerciales que ofrecen estos productos (Ver Anexo No.2) y una revisión de documentos de organismos gubernamentales como el Banco Central de la República Dominicana y el Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana CEI- RD se pudo identificar que los principales sectores económicos que emplean el crédito documentario son los importadores en primer lugar y en una segunda posición los

exportadores. De los primeros, el Lic. Ramón Arias del Banco Popular explico que la carta de crédito es solicitada con mayor frecuencia por sectores como *Construcción, Telecomunicaciones, Productos Agrícolas, Fertilizantes, Concesionarios de Vehículos (Dealers)*. Mientras que en el Banco BHD León, la Lic. Gabriela Ramírez, los sectores son *Productos Agrícolas* especialmente Cacao; También, *Importadores de Electrodomésticos, Equipos Médicos, Equipos de Salones de Belleza*. Y la Lic. Lissette Alcántara del BDI, indico que muchos de sus clientes empleaban la carta de crédito para el suministro de materia prima que no se comercializan en el país; también productos derivados de harina, equipos especializados de medición y construcción, materiales gastables. En épocas estacionarias como diciembre, productos para elaborar canastas navideñas.

En lo que se refiere a las Cobranzas la Lic. Yisel Dorvil explico que tanto clientes minoristas como mayoristas utilizan este tipo de crédito, tales como: *Ferreteros, Centro de Gomas, Repuestos, Dealers, componentes Químicos*, por mencionar algunos de los que más lo requieren.

En lo que respecta a las Garantías a nivel local, expuso la Lic. Yisel Dorvil que lo utilizan los diferentes instituciones gubernamentales como el Ministerio Educación, Ministerio de Salud pública y asistencia social, El Despacho de la Primera Dama, así como La *Dirección General de Aduanas*. También a nivel internacional, *Constructores, Cementeras*, entre otros. Asimismo, la Lic. Josefina Amparo explico que estas son usadas en *suministro de materiales, medicinas, materiales de construcción, equipos telefónicos, computadoras, alquileres, expendio de combustibles, franquicias*.

Finalmente, si existe una discrepancia o si se requiere alguna enmienda, el Banco cobra aproximadamente una comisión de US\$50.00 por cada enmienda.

2.7 Principales ventajas y obstáculos para el uso del crédito documentario en República Dominicana.

2.7.1. Principales Ventajas

En base a los resultados obtenidos a través de las entrevistas a los usuarios y entidades financieras, se pudo percibir que el crédito documentario ha permitido a las empresas realizar sus operaciones de forma más efectiva. Debido a que se pueden llevar a cabo compras de mercancías sin ser necesario recurrir a desembolsos de dinero considerables, lo cual puede afectar el flujo de caja de dicha empresa. Además, representa un ahorro en lo relacionado al valor del dinero en el tiempo, según refirió la Lic. Lissette Alcántara antes VP de banca corporativa del Banco BDI. Igualmente, permite realizar negociaciones con proveedores sin necesidad de que estén presentes. Y un factor muy importante es que el banco o entidad financiera funge como respaldo del cliente a nivel mundial.

Por último, según explico el Lic. Ramón Arias, el crédito documentario contribuye a que exista una verificación de los documentos y que se cuente con las certificaciones de calidad. Promoviendo así la calidad y buen estado del producto y seguridad en el pago.

2.7.2. Principales Obstáculos

De acuerdo con el Lic. Ramón Arias oficial encargado de tramitaciones de cartas de crédito del Banco Popular Dominicano, dentro de los principales obstáculos para el incremento del uso del crédito documentario se encuentra la poca información que se le comunica a los clientes acerca de los productos, o no poca sino difusa, que en algunos casos provoca que los mismos no visualicen con claridad los beneficios y/o ventajas que ofrece el uso del crédito documentario en sus negociaciones.

Otro factor importante que no ha permitido que el crecimiento del uso del crédito documentario sea mayor es el alto grado de informalidad de las empresas medianas y pequeñas dominicanas con relación a sus estados financieros, estos

se muestran débiles y no pueden evidenciar capacidad de pago para formalizar los créditos y acceder a las ventajas que ofrecen los créditos documentarios.

Las pequeñas empresas, los exportadores e importadores individuales en muchos casos no cuentan con garantías aceptables requeridas por las entidades bancarias en este tipo de productos comerciales. Esta realidad, fue evidenciada por la autora de este estudio, pues cuando se trato de contactar a diferentes importadores conocidos para ser entrevistados, ellos explicaron que realmente no usan el crédito documentario, sino que usan instrumentos menos formales para realizar su pago, como son el uso de tarjetas de crédito y transferencias directas, aunque esta realidad implique un mayor riesgo y un alto costo financiero.

En otro sentido, refiere la Lic. Gabriela Ramírez, oficial de Banca Empresa del BHD León, que el uso del crédito documentario exige que los documentos no presenten anomalías y que las informaciones expuestas no tengan errores, cuando ocurre alguna discrepancia que requiere una enmienda, esto puede acarrear pérdidas para el usuario del crédito documentario, como: retraso en la elaboración de productos, disminución en las ventas de las empresas.

2.8 Uso del crédito documentario en la República Dominicana.

En el país no existen estadísticas que reflejen de forma específica la cantidad de personas tanto físicas como jurídicas que emplean actualmente el crédito documentario como instrumento de pago o medio de garantía. No obstante, en base a las informaciones ofrecidas por los entrevistados se pudo inferir que este tipo de instrumento tiene una mayor aplicación en las empresas o personas que son *importadores*, aunque en una menor proporción lo emplean los exportadores. Estos últimos, básicamente, lo utilizan para garantizar la recepción del pago de la mercancía vendida, es decir, tener una constancia de dicha transacción. Ya el uso de los importadores es diverso, pues como se dijo anteriormente en base a las entrevistas realizadas, estos lo emplean porque sus proveedores se lo exigen, también para promover una mayor seguridad en las negociaciones realizadas y

lograr que se garantice el éxito de la transacción comercial, sin que existan pérdidas financieras.

Continuando la idea anterior, las personas entrevistadas explicaron que no podían ofrecer un número específico global sobre la cantidad de clientes que usan el crédito documentario en la organización, pues esos datos son internos y no les permitían acceder a ellos. No obstante, a nivel particular, la Oficial Lic. Gabriela Ramírez, del Banco BHD León explico que la misma maneja una cartera de ciento cuarenta y tres (143) clientes, de los mismos aproximadamente el 75%, es decir, 107 son importadores y/o exportadores. De esta cantidad solo seis (6) clientes utilizaron en el último año algún tipo de crédito documentario, en especial las cartas de crédito. Es decir, un 5.6% de la cartera de sus clientes. Denotando la cifra anterior que existe una baja proporción en el uso de este tipo de documento. Sin embargo, la misma explico que la cifra varía constantemente pues la misma depende de la necesidad del cliente, pero que los ciento siete clientes (107) tienen línea de crédito, que cuando necesiten utilizar cualquier tipo de crédito documentario sólo estos deben solicitarlos, y cumplir con la documentación que le sea requerida. Además, la oficial antes citada, expuso que su equipo de trabajo cuenta con diez (10) ejecutivos, y que la cantidad de clientes que en actualmente están utilizando el crédito varía de cinco (5) hasta catorce (14) clientes, pero que la proporción varía pues el volumen de sus carteras es distinta, aunque no sobrepasan los doscientos cincuenta clientes (250), de ahí que la proporción del uso del crédito documentario es inferior al 10%.

Asimismo, refiere la Lic. Lissette Alcántara, ExVP del Banco BDI, que el uso del crédito bancario en el país es poco, ya que en promedio de diez (10) clientes, aproximadamente uno (1) lo emplea, resaltando que lo utiliza porque se lo exige el proveedor internacional. La misma afirma que esta realidad se debe a que, aunque ofrece muchos beneficios, exige demasiados requisitos, lo cual provoca que los clientes prefieran emplear otro tipo de producto del banco, tales como transferencia directa, la tarjeta de crédito, entre otros. Además, en la República

Dominicana existe una muy baja proporción de empresas con la capacidad para cumplir los requisitos exigidos, resalta la misma, lo que ha impedido el incremento en el uso de estos.

También, afirma la Lic. Alcántara, que no sólo son los requisitos requeridos, sino que a nivel interno el proceso es muy burocrático, exigiendo una gran cantidad de subprocesos que provocan plazos extensos, resaltando que a veces la recepción de una carta de crédito puede ser de más de veinte (20) días. La misma expuso una situación que se le presentó con un cliente, donde su proveedor exigió que el proceso se ejecutara con un banco de Estados Unidos, con el cual existía una situación interna que dificultaba el proceso (la línea abierta con este no era suficiente para tal transacción, según le explicó la Cámara de Comercio Internacional), aunque se pudo resolver dicho problema, el plazo de la aceptación de la carta se extendió a más de veinte (20) días. Por tal razón, una alta proporción de la cartera que ella manejaba prefería emplear otro tipo de productos que le permitieran agilizar el proceso de negociación, y que fuera también seguro.

No obstante, el Lic. Ramón Arias, Oficial del Banco Popular, considera que aunque el uso o utilización de los diferentes créditos en la República Dominicana es reducido, en el último año se ha incrementado, pues incluso a nivel local se ha aumentado su uso, por parte de los ministerios (Educación, Salud Pública, entre otros), el ayuntamiento, y otras empresas que no son públicas. Pero resalto que todavía se necesita trazar planes u programas que incentiven su uso.

Asimismo, la Lic. Josefina Amparo, Segundo Vicepresidente de Banca Corporativa del Banco BHD LEON, explica que el uso mayor de este tipo de instrumento se encuentra en las empresas a nivel corporativo, ya que muchas de ellas, prefieren realizar sus negociaciones tanto nacionales como internacionales a través de estos, pues estos instrumentos le proveen un mayor control en cuanto a la mercancía, las notificaciones de retraso, mora y/o compensación de este; además de la presencia de un banco que tiene como papel ser responsable de la otra parte interviniente.

**CAPÍTULO III. PERSPECTIVAS DEL CRÉDITO
DOCUMENTARIO EN REPÚBLICA DOMINICANA.**

CAPÍTULO III. PERSPECTIVAS DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO EN REPÚBLICA DOMINICANA.

El siguiente capítulo presenta las perspectivas en el uso del Crédito Documentario en el país, tomando como base las informaciones la investigación de campo realizada y el análisis de las estadísticas encontradas.

3.1 Perspectivas de incremento del uso del crédito documentario.

Tomando como soporte los resultados de las entrevistas realizadas se pudo determinar que las perspectivas de incremento en el uso del crédito documentario son reducidas, debido a las características de este tipo de instrumento, refirió la Lic. Lissette Alcántara, quien explico que no vislumbra un aumento sustancioso en el mismo.

Asimismo, la Lic. Gabriela Ramírez, Oficial del Banco BHD León, ofreció una información similar, pero resalto que de haber un aumento en la utilización de los diferentes tipos de créditos documentarios sería mínimo.

No obstante, el Lic. Ramón Arias, del Banco Popular, considero que a medida que se incrementen las negociaciones internacionales, ya sean importaciones y/o exportaciones; y se dinamicen la economía del país, la utilización del crédito documentario en el país se incrementará en proporción a dicho crecimiento. No obstante, necesita el apoyo del gobierno y cambio de algunas políticas, aunque los requisitos y documentaciones no se pueden modificar pues son medidas exigidas a nivel internacional.

El Lic. antes citado resalto, que una medida favorable para el aumento del uso del tipo de producto referido fue la dictada por el gobierno en relación a la variación en el presupuesto público específicamente en la partida educación, lo cual provocó la necesidad de que los constructores necesiten de este tipo de producto. Ya que la presentación de las garantías y cartas de crédito stand by locales formaban parte de los requisitos exigidos para participar en las licitaciones. Cabe resaltar que no

sólo en el Ministerio de Educación, sino también fueron utilizados y siguen siendo empleados por el Ministerio de Salud Pública con las compras de medicinas, material gastable de oficina y médico, sábanas, entre otras. Además, en los ayuntamientos para compras de fundas de basura, entre otros.

En ese mismo orden, la Lic. Josefina Amparo, Segundo Vicepresidente de Banca Corporativa del Banco BHD León, opinó que el uso del crédito documentario es poco probable que se reduzca, debido a que este va acorde a la dinamización de las negociaciones tanto nacionales como internacionales. De ahí, que considera que su uso va a mantener un crecimiento constante dependiendo de la situación económica de los países involucrados en las transacciones, y sobre todo la situación económica de nuestro país.

Por último, en vista de las aseveraciones de los entrevistados se decidió calcular la tasa de crecimiento promedio de las exportaciones e importaciones, para así ofrecer una aproximación probable de crecimiento de la utilización del crédito documentario en el país, pues como expresaron los oficiales se estima que se incremente en base a la dinamización de la economía.

Para la aproximación referida se aplicó la herramienta estadística “media geométrica” tomando como datos el volumen en millones de las exportaciones e importaciones de la República Dominicana en el período 2009-2013 extraídos de los informes del Banco Central en esos años. Es importante aclarar que no se pudo incluir los volúmenes del año 2014 pues cuando se visitó el organismo antes citado, explicaron que el informe de dicho año está en proceso de elaboración y publicación. (Ver tabla No.1 y No.2).

Tabla No.1 Importaciones y Exportaciones en la República Dominicana 2009-2013

Año	Importaciones	Exportaciones
2009	12,295.90	5,482.90
2010	15,298.90	6,598.10
2011	17,436.00	8,612.20
2012	17,739.40	9,069.10
2013	16,873.00	9,651.10

Fuente: Informe Económico Banco Central

Tabla No.2 Cálculo Tasa Crecimiento Importaciones en República Dominicana, período 2009-2013

Año	Importaciones	Factor crecimiento		
2009	12,295.90	-		
2010	15,298.90	1.244227751		
2011	17,436.00	1.139689782	Media Geométrica	8.23%
2012	17,739.40	1.01740078		
2013	16,873.00	0.951159566		

Fuente: Elaboración Propia

*Tabla No.3 Cálculo Tasa Crecimiento Exportaciones en República Dominicana,
período 2009-2013*

Año	Exportaciones	Factor crecimiento		
2009	5,482.90	-		
2010	6,598.10	1.203396013		
2011	8,612.20	1.305254543	Media Geométrica	15.19%
2012	9,069.10	1.053052646		
2013	9,651.10	1.064173953		

Fuente: Elaboración Propia

En base a las estimaciones realizadas, se podría entonces inferir que la utilización del crédito documentario se incrementaría en un 8.23% (en las importaciones) y 15.19% (en las exportaciones).

3.2 Nuevas Propuestas de crédito Documentario

La Lic. Lissette Alcántara, Ex VP del Banco BDI, resalta que para que se promueva un incremento en el uso del crédito documentario se necesita un proceso de cambio de 360 grados en el mercado dominicano. La misma sugirió que cree que se deben crear mecanismos de pago que promuevan los beneficios que se obtienen al emplear los diferentes tipos que incluye el producto objeto de estudio, pero con menos documentaciones y requisitos para que puedan acceder al mismo la alta cantidad de empresarios y personas físicas que tengan una menor capacidad comercial. No obstante, reconoce la dificultad de esta acción, pues este tipo de producto es regulado internacionalmente. Incluso sugiere que las entidades bancarias podrían promover otros tipos de instrumentos de pagos.

Por su parte, el Lic. Ramón Arias, oficial del Banco Popular, resalta que en un futuro podría el gobierno crear un organismo que promueva el uso de este tipo de instrumento con el aumento de las negociaciones tanto a nivel internacional como nacional.

En ese mismo sentido, la Lic. Josefina Amparo Segunda Vicepresidente de Banca Corporativa del Banco BHD León, explicó que las transacciones comerciales se inician básicamente con el empleo de las cartas de crédito. De ahí, que para incentivar su uso se debe promover los créditos documentarios a la población potencial de clientes, enfatizando los beneficios que el mismo ofrece. Igualmente, expreso que aunque el punto focal de este tipo de instrumento son las empresas a nivel corporativo, para incluir a las pequeñas y medianas empresas se podría dar a conocer la opción de transferencias financiadas para sus negociaciones tanto locales como internacionales.

CONCLUSIÓN

En base a los resultados obtenidos a través de las entrevistas a oficiales y encargados de las cuatro (4) instituciones bancarias que formaron parte del estudio (Banco Popular, Banco BHD León, BanReservas y Banco BDI), se pudo definir que en el país los instrumentos del crédito documentario que son más empleados en las negociaciones internacionales y nacionales son: *la Carta de Crédito, la Cobranza, Garantías y Avals*.

En ese mismo sentido, se pudo inferir que estos tienen una mayor aplicación en las empresas o personas que son *importadores*, aunque en una menor proporción lo emplean los exportadores. Estos últimos, básicamente, lo utilizan para garantizar la recepción del pago de la mercancía vendida, es decir, tener una constancia de dicha transacción. Ya el uso de los importadores es diverso, estos lo emplean porque sus proveedores se lo exigen, también para promover una mayor seguridad en las negociaciones realizadas y lograr que se garantice el éxito de la transacción comercial, sin que existan pérdidas financieras.

En lo que respecta a los requisitos exigidos por las entidades financieras, estas exigen los mismos. En la *carta de crédito y garantías* deben tener línea de crédito o certificado de depósito o prepago de la misma. Asimismo le exigen tener activa una cuenta corriente en dicha institución, así como llenar el contrato de apertura del crédito comercial, diversos documentos legalizados y los estados financieros además de la factura proforma. Mientras que en las *cobranzas* exigen una carta de remesa y la factura proforma, pero no es necesario poseer una línea de crédito.

Continuando la idea anterior, en relación a los *avales financieros* se exige una línea de crédito y factura de la institución que desembolsará los fondos, mientras que en los *Avales Comerciales* se requiere línea de crédito, una letra, y los documentos de embarque (B/L).

En otro sentido, los documentos requeridos pueden variar según el tipo de crédito documentario. No obstante, es similar en todas las instituciones pues este tipo de

instrumento financiero está regido por Normas Internacionales, por lo que son de uso estándar. Específicamente, en relación a las cartas de crédito varían de acuerdo al tipo de crédito, si es FOB se exige la factura proforma y documentos de Embarque (B/L). Mientras si la negociación es en base al CIF, además de la factura proforma y de los documentos de embarque (B/L) se requiere un certificado seguro. En cambio, si la condición es en base a CFL se requiere la factura proforma, documento de embarque (B/L) y la lista empaque. Por otro lado, si el crédito documentario se refiere a la *Cobranza*, los documentos dependen del tipo de mercancía, puede requerir una carta de remesa, así como la factura proforma, lista de empaque, certificado origen, certificado fitosanitario, de calidad y cantidad. Mientras que en las *Garantías* se exige un contrato, una carta de ejecución de pago y un certificado de incumplimiento de pago.

Por otro lado, la Mecánica Operativa se refiere al proceso de solicitud externa del crédito documentario por parte de los clientes y la institución financiera. En relación a la misma, se encontró que aunque existen algunas diferencias, el mecanismo es igual en todos los tipos de créditos. La persona debe acercarse a la institución a solicitar una línea de crédito, o abrir una cuenta, e incluso a veces pre-pagar la carta de crédito. Además, cuando se contacta la institución, el cliente debe enviar la documentación requerida, el banco la analiza y si es aprobada la transacción se procede a la firma de contratos; para finalmente emitir la carta de crédito, garantía y avales. Es válido aclarar, que en relación a las cobranzas, luego de que el banco recibe los documentos, este se comunica con el girador a través de Swift y se realiza la gestión de cobro.

En otro sentido, las Regulaciones del crédito documentario son internacionales, específicamente el proceso de este instrumento se ampara en la Cámara de Comercio Internacional a través de las Prácticas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios y la Publicación 600 que es la de más reciente revisión. Además, de la Ley Monetaria y Financiera de la República Dominicana, específicamente la Ley No. 183-02; así como por el Código de Comercio de la República Dominicana.

Con respecto a los costos y comisiones involucrados en estos tipos de negociaciones, se encontró que varían de acuerdo a la clase de crédito documentario solicitado. En las cartas de crédito, el banco cobra entre 1.5% a 4%, en las cobranzas se exige un 0.75% del valor de las facturas, y en las garantías un 4%. Es válido resaltar, que también en algunos casos si no cumplen la fecha acordada se cobra un cargo adicional. Además, la institución bancaria cobra cargos por cancelación, así como por aviso, por franqueo, por cable (Swift), y cualquier otro servicio adicional.

Por otro lado, los sectores en donde se utilizan actualmente los diferentes tipos de crédito documentario son: En la *Carta de Crédito* (Construcción, Telecomunicaciones, Productos Agrícolas, Fertilizantes, Concesionarios de Vehículos, Importadores de: Electrodomésticos, de Equipos Médicos, de Equipos de Salones de Belleza, para comprar materia prima para las canastas navideñas). Asimismo, en las cobranzas las emplean Ferreteros, Centro de Gomas, Repuestos, Dealers, Productos Químicos, entre otros. En cambio en Garantías a nivel local, lo utilizan los diferentes Ministerios (Educación, Salud, Despacho de la Primera Dama), La Dirección General de Aduanas. También a nivel internacional, Constructores, Cementeras, entre otros. Asimismo, en suministro de materiales, medicinas, materiales de construcción, equipos telefónicos, computadoras, alquileres, expendio de combustibles, franquicias.

Por otro lado, es importante resaltar que las personas entrevistadas explicaron que no podían ofrecer un número específico global sobre la cantidad de clientes que usan el crédito documentario en la organización, pues esos datos son internos y no les permitían acceder a ellos. No obstante, explicaron que la proporción de clientes que emplean el mismo en sus negociaciones es a lo sumo un 10%. La Lic. Lissette Alcántara, Ex VP de Banca Corporativa del Banco BDI, explico que este porcentaje se debe a que, aunque ofrece muchos beneficios, exige demasiados requisitos que impiden que empresas pequeñas, medianas y hasta las informales puedan acceder a él, lo cual ha provocado que un volumen alto de clientes

prefieran emplear otro tipo de producto del banco, tales como transferencia directa, la tarjeta de crédito, entre otros. También, resalta que no sólo son los requisitos requeridos, sino que a nivel interno el proceso es muy burocrático, exigiendo una gran cantidad de subprocesos que provocan plazos extensos.

No obstante, el Lic. Ramón Arias, Oficial del Banco Popular, considera que aunque el uso o utilización de los diferentes créditos documentarios en la República Dominicana es reducido, en el último año se ha incrementado, pues incluso a nivel local ha aumentado su uso, ya que diferentes ministerios (Educación, Salud Pública, entre otros), el ayuntamiento, y otras empresas que no son públicas lo requieren en los procesos de compras y contrataciones. Pero resalto que todavía se necesita trazar planes u programas que incentiven su uso.

Asimismo, la Lic. Josefina Amparo, Segundo Vicepresidente de Banca Corporativa del Banco BHD León , explica que el uso mayor de este tipo de instrumento se encuentra en las empresas a nivel corporativo, ya que muchas de ellas, prefieren realizar sus negociaciones tanto nacionales como internacionales a través de estos, pues estos instrumentos le proveen un mayor control en cuanto a la mercancía, las notificaciones de retraso, mora y/o compensación de este; además de la presencia de un banco que tiene como papel ser responsable de la otra parte interviniente.

Por último, en relación a las perspectivas en el uso del crédito documentario, se pudo inferir que las expectativas de crecimiento de este son reducidas. Es decir, aumentará pero en una baja proporción. No obstante, el Lic. Ramón Arias, del Banco Popular, considero que a medida que se incrementen las negociaciones internacionales, ya sean importaciones y/o exportaciones; y se dinamicen la economía del país, la utilización del crédito documentario en el país se incrementará en proporción a dicho crecimiento. No obstante, necesita el apoyo del gobierno y cambio de algunas políticas, afirmación que también comparte la Lic. Josefina Amparo, Segundo Vicepresidente de Banca Corporativa del Banco BHD León. En base a estas aseveraciones es que se decidió calcular la tasa de

crecimiento de las exportaciones e importaciones del país para brindar una aproximación probable del crecimiento del uso de este tipo de producto financiero y comercial, se empleó como herramienta estadística la media geométrica, dando como resultado un 8.23% en las importaciones y 15.19% en las exportaciones.

RECOMENDACIONES

En base a las conclusiones expuestas se recomienda lo siguiente a fin de incentivar el uso del crédito documentario y promover un incremento mayor al esperado por los involucrados. Se recomienda lo siguiente:

- Las instituciones financieras deben utilizar mecanismos de promoción del crédito documentario dirigidos a sus carteras de clientes, resaltando los beneficios y/o ventajas que ofrecen los mismos en las transacciones comerciales, para promover su empleo en estas.
- Los organismos relacionados a las áreas de comercio, tanto a nivel nacional como internacional, pueden enfocar sus esfuerzos a la creación de programas que incentiven el uso del crédito documentario.
- El Gobierno dentro de su política de desarrollo de las áreas Educación, Salud y Agricultura, debe continuar exigiendo a sus proveedores y licitantes créditos documentarios, pues esto a su vez permite al Estado reducir los riesgos de incumplimiento de dichas negociaciones, lo cual se traduce en beneficios para el mismo y como consecuencia para el país en general.
- Las universidades dominicanas deben reforzar los programas educativos incluyendo en materias afines al comercio, al área bancaria y al área financiera, programas que contengan informaciones de este tipo de crédito, a fin de promover un mayor conocimiento sobre el tema, y a la vez el uso del mismo.
- El Gobierno podría crear una entidad financiera dirigida a los productores dominicanos que le permita acceder a un crédito documentario con

requisitos y concesiones que en la banca privada no puede ofrecer por motivos de regulación.

- Dar a conocer en las diferentes asociaciones empresariales, como ADOEXPO, EL CONEP, entre otras; los beneficios que representaría el uso del crédito documentario en sus negociaciones.
- Destacar la importancia de que las empresas se formalicen en materia de estados financieros, documentación legal y otros documentos propios de estas, a fin de que se reduzca el comercio informal y las mismas puedan acceder al crédito documentario a la hora de realizar negociaciones tanto locales como internacionales.
- Los consultores empresariales deben profundizar y actualizar sus conocimientos sobre el crédito documentario, de forma que puedan asesorar a sus clientes y los mismos puedan obtener ventajas competitivas.

BIBLIOGRAFIA

Lopez Cubino, R. &. (2009). La Entrevista y la Cronica. Espana: Publicaciones Mediascopio.

Lopez Cubino, R., & Lopez Sobrino, B. (2009). La Entrevista y la Cronica. Espana: Publicaciones Mediascopio.

Rodner, J. O. (1999). El crédito documentario (la carta de crédito comercial, la carta contingente y la garantía bancaria independiente, 2ª Ed., Caracas 1999, capítulos 1, 2 y 3.

Rodriguez Moguel, E. A. (2005). Metodologia de la Investigacion . Mexico: Universidad Suarez Autonoma de Tabasco.

Villacrés Ruiz, H. M. (2010). "Mecanismos de Financiamiento del Comercio Internacional". Ecuador, Ecuador.

Zorob, I. (2008). Guia Elaboracion de la Monografia. Republica Dominicana: Universidad APEC.

Elizondo Lopez, A. (2002). Metodologia de la Investigacion Contable. Mexico:Thompson.

D'Oleo, F. (2004). Manual de Investigacion Cientifica. Santo Domingo, República Dominicana.

Cegarra Sanchez, J. (2004). Metodologia de la Investigacion Cientifica y Tecnologica. Madrid: Ediciones Diaz de Santos.

Bernal, C. A. (2010). Metodologia de la investigacion. In C. A. Bernal. Bogota, Colombia.

losario.asp?opcion=op1Bancomex. (2013, Enero 15). Bancomex.com. Retrieved from

Banco BDI. (n.d.). Retrieved Marzo 15, 2015, from www.bdi.com.do/Index.php/division-Internacional

Banco de Reservas. (n.d.). Retrieved Marzo 1, 2015, from www.Banreservas.com.do/pages/negocioexterior.aspx

Banco Popular. (n.d.). Retrieved marzo 5, 2015, from www.popularenlinea.com/Empresarial/paginas/Home.aspx

Bancolombia, G. (2015). grupo Bancolombia. Retrieved from <http://www.grupobancolombia.com/pyme/corporativo/servicioCliente/centroAyuda/g>
<http://www.bancomext.com/Bancomext/secciones/servicios-financieros/cartas-de-credito/cartas-de-credito-de-exportacion.html>

BBVABancomer. (n.d.). Bancomer.com. Retrieved from <https://www.bancomer.com/gobierno/pdf/carta-de-credito.pdf>

Centro de Exportacion e Inversion de la Republica Dominicana. (2015, Enero).

Teminos Comerciales Internacionales. Retrieved from http://www.cei-rd.gov.do/mapa_ruta/MRI/presentacion/web/pdf/ci/guiaComercioInter.htm

Dom, B. d. (2015). Banreservas.com. Retrieved from <http://www.banreservas.com.do/Pages/BancosCorresponsales.aspx>

exterior.es, C. (n.d.). Comercio- exterior.es. Retrieved from <http://www.creditos-documentarios.es/faq>

EXTERIOR.ES, D. C. (2015). DICCIONARIO COMERCIO - EXTERIOR.ES. Retrieved from <http://www.comercio-exterior.es/>

Banco BHD Leon 2015 Retrieved from http://www.bhdleon.com.do/app/do/empresas_producto_det.aspx?id=149

Sabadell, B. (2015). Banco Sabadel . Retrieved from <https://www.bancsabadell.com/cs/Satellite/SabAtl/Garantias-y-cartas-de-credito-standby/1191360340870/es/>

A N E X O S

ANEXO #1: ANTEPROYECTO



Vicerrectoría de Estudios de Posgrado

**Anteproyecto del trabajo para optar por el título de:
Maestría en Administración Financiera**

Título:

**EL CREDITO DOCUMENTARIO COMO PRODUCTO DE
NEGOCIACION COMERCIAL EN LA REPUBLICA DOMINICANA:
ESTADO ACTUAL Y PERSPECTIVAS.**

Postulante:

Lic. Ancris Diana González Cabrera

Mat.2003-0446

Tutor:

Dr. Reinaldo Ramón Fuentes Plasencia

Santo Domingo, Distrito Nacional
República Dominicana
Enero, 2015

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El proceso de globalización ha ocasionado una apertura de los diferentes mercados, es decir, ha permitido un incremento constante en negociaciones entre empresas y hasta personas físicas localizadas en países de distintas latitudes, pues ya la distancia no es un factor negativo en el comercio mundial. No obstante, como en toda negociación existe incertidumbre sobre la seguridad, garantía o legitimidad de ambas partes; y esta se enfatiza en el comercio internacional pues ambas partes en una primera negociación no se conocen, e incluso existen legislaciones mercantiles diferentes, los tipos de cambio y el movimiento de las divisas, así como otros factores inciden. Tal realidad, ocasiono la creación del crédito documentario (carta de crédito) como medio de seguridad, garantía y respaldo de las negociaciones comerciales.

Es válido resaltar que las Cartas de Crédito, como explica BBVA Bancomer (2011), grupo financiero mexicano, es un medio de pago, regulado internacionalmente en la mayoría de los casos, donde un Banco, emite y tramita de acuerdo a las instrucciones recibidas por parte del cliente (ordenante) *un pago* a un tercero (beneficiario) siempre y cuando se reciba la documentación que avale el cumplimiento de las condiciones del crédito y los términos establecidos previamente.

Actualmente en el país, la utilización de las cartas de crédito se ha extendido notablemente según refiere la Licda. Josefina Amparo, segunda VP de Banca de Corporativa del Banco BHD León. Esta resalta que incluso una alta proporción de proveedores internacionales exigen como medio de respaldo de toda transacción comercial este documento y hasta para transacciones (negociaciones) locales, como por ejemplo, contratos entre dos empresas locales y el gobierno en las licitaciones para compras y contrataciones exigen crédito documentario como requisito.

En este mismo orden el Centro de Exportación e inversión en República Dominicana (CEI –RD) en su plan de crecimiento de las exportaciones en el país, reconoce la importancia de este instrumento en las negociaciones para los exportadores dominicanos.

Es por la importancia del tipo de crédito descrito que la presente investigación tiene el propósito de conocer a profundidad el estado actual en el país del mismo, así como sus potenciales perspectivas.

OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS DE LA INVESTIGACIÓN.

La realización del presente estudio exige la formulación de los siguientes objetivos:

OBJETIVO GENERAL.

Determinar el estado actual y las perspectivas del crédito documentario como producto de negociación comercial en República Dominicana.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- Profundizar en los aspectos generales relacionados con el crédito documentario, tales como: definición, características, tipos, e importancia, entre otros.
- Describir el uso del crédito documentario en la República Dominicana nivel comercial, identificando los tipos más utilizados, procesos empleados, requisitos para su emisión, beneficios, regulaciones del país, así como su uso en los sectores comerciales.
- Evaluar las perspectivas potenciales del crédito documentario en el país.

JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACION.

El tema seleccionado para la presente investigación es *“El Crédito Documentario como producto de negociación comercial en República Dominicana: Estado Actual y Perspectivas”*. Con el mismo se pretende conocer a profundidad este instrumento comercial, la aplicación de este en el mercado dominicano, tanto en el comercio internacional como local, así como indagar las potenciales perspectivas de su uso.

Las razones que justifican el desarrollo de la presente investigación se exponen en los siguientes subtemas:

1.1 Justificación Teórica.

El comercio es una de las principales vías para lograr el desarrollo económico de los países, para que este pueda fluir, debe reducirse el nivel de incertidumbre inherente a toda negociación comercial. De ahí, el uso del crédito documentario. Según un informe de Bancomext (2013) el uso de este genera diversos beneficios, entre ellos se pueden mencionar las siguientes ventajas:

- Genera confianza entre las partes (comprador – vendedor) que intervienen en la negociación.
- Ofrece la seguridad de que se cumplirán las indicaciones previas del acuerdo entre las partes.
- Disminución de los potenciales costos financieros.
- Permite contar con el respaldo de la entidad que emite el crédito documentario.
- Seguridad al momento de realizar negociaciones internacionales y de gran envergadura.
- La entidad que emite el crédito documentario se compromete a supervisar la mercancía este acorde con lo exigido antes de realizar los pagos.

Una idea similar, la explica la institución financiera Bancomer (2013), donde resaltan que la importancia de este instrumento se puede verificar en las razones para su uso, las cuales se detallan a continuación:

- *Seguridad:* pues son documentos con regulación internacional, por lo que se verifica que existe un alto nivel de seguridad que se cumplirán las condiciones estipuladas en el mismo.
- *Sencillez:* la operación e instrumentación del mismo no es compleja.
- *Internacionalidad:* las cartas de crédito, refiere la institución comercial antes citada, es reconocida mundialmente.
- *Rapidez:* ya que el mismo se puede llevar a cabo a través de prepago.
- *Garantía:* refiere Bancomer (2013) que si existe algún desvío en la transacción (mora o control cambiario del país de origen), estos instrumentos no se dejan de ejecutar pues deben honrarse.
- *Prevención de Costos:* al estar la negociación enmarcada en un instrumento internacional, las posibilidades de incurrir en gastos o costos adicionales se minimizan.
- *Respaldo:* pues el contratante cuenta con un Banco reconocido mundialmente.

En adición a lo antes expuesto el crédito documentario también es requerido en ciertas transacciones bursátiles contempladas en la ley de mercado de valores de la República Dominicana.

1.2 Justificación Metodológica.

Los estudios exploratorios son el primer nivel de conocimiento científico. Estos permiten crear un marco de referencia. De ahí, la importancia de conocer la evolución, uso y perspectiva del crédito documentario.

1.3 Justificación Práctica.

El centro de exportación e inversión dominicana (CEI-RD) resalta que toda venta internacional de mercancía debe producir paralelamente una orden de pago al comprador. Lo cual, crea un nivel de desconfianza entre el comprador y el vendedor pues están localizados en países distintos. Se crean dos situaciones, una el comprador no desea pagar hasta que no esté seguro de que la mercancía solicitada ya ha sido expedida, y la segunda es que el vendedor por su lado no desea expedir la mercancía hasta que no tenga la seguridad de que será seguro cobrar el precio pactado. Debido a tales situaciones, es que los bancos intervienen y proporcionan a ambas partes garantía. Tal garantía es el crédito documentario.

El CEI-RD resalta que en la actualidad en la República Dominicana el “crédito documentario” es una manera muy segura y utilizada para las negociaciones. De ahí, la importancia de conocer el uso, evolución y perspectivas del mismo.

Los diferentes bancos comerciales del país a su vez, ofrecen este producto dentro de sus portafolios de productos de comercio exterior, siendo notable el aumento de las solicitudes de este producto por parte de los clientes para uso local. Es por lo antes descrito, que es importante conocer cuál es la situación actual y perspectivas en el país de este documento, así las empresas que todavía no lo están utilizando puedan aprovechar las ventajas que el mismo brinda.

Tipos de Investigación

Según (D'Oleo, 2004) los tipos de investigación se clasifican de acuerdo a tres tópicos que se fundamentan en diferentes características del proceso de investigación. Este explica que de acuerdo al propósito del estudio se clasifican en pura y aplicada). Mientras que en base al grado de conocimiento se subdividen en exploratorio, descriptivo y explicativo. Además, en concordancia a la estrategia utilizada por el investigador para la obtención de informaciones primarias y secundarias puede ser: documental, de campo y experimental.

De acuerdo a las características de la investigación propuesta, esta recae en los tipos:

- *Histórica*: debido a que esta evalúan y analizan eventos pasados y lo relacionan con la actualidad, según refiere Bernal, C. (2010) pág.111; en este estudio se pretende indagar el origen y la evolución del crédito documentario así como su crecimiento en la República Dominicana.
- *Documental*: que según Bernal, C. (2010), pág.112, son las que revisan informaciones escritas por autores sobre el tema de la investigación. En este estudio es importante indagar en primer término informaciones que fundamentan su parte teórica como son la definición del crédito documentario, los tipos de estos más utilizados, características, requisitos exigidos para su uso, entre otros aspectos.
- *Descriptiva*: debido a que en el estudio se busca conocer los diferentes usos del crédito documentario, así como los principales sectores donde es utilizado, y los beneficios para las partes que intervienen, entre otros. De acuerdo con Bernal, C. (2010) Pág.113, este tipo de estudio resaltan los rasgos o cualidades del objeto a analizar.
- *Explicativa*: tal como refiere Bernal, C. (2010) Pág.115, este tipo de investigaciones permite dar razones del porqué de los fenómenos, los objetivos planteados en el estudio conllevan a indagar el estado actual del uso comercial del crédito documentario, su importancia en el comercio además de sus potenciales perspectivas.

MARCO TEORICO REFERENCIAL.

Este subtema permite exponer las teorías que sustentan el tema de estudio.

El *Crédito Documentario*, según explica Villacres, H. (2010) Pág. 23, Un banco asume el compromiso de emitir un pago en nombre del comprador (ordenante) a favor del beneficiario, el monto que se indicada en un giro o documento. Este pago será efectuado siempre que se dé fiel cumplimiento a los términos y condiciones establecidos entre las partes. Como se pudo visualizar en dicha definición, las partes que intervienen en el mismo son:

- El comprador, importador u ordenante
- El vendedor, exportador, embarcador o beneficiario
- El Banco Emisor
- El Banco avisador y/o confirmante

En otro sentido, y exponiendo las características del crédito referido, Villacres, H. (2010) sostiene que este es irrevocable: esa es la naturaleza, esencia y razón de ser, la revocabilidad es una excepción, una circunstancia particular, que deja sin solución la inquietud e interés de las partes, Especialmente del beneficiario, de no poder superar su incertidumbre. A su vez refiere que en la práctica, el crédito documentario, adopta según las condiciones y cláusulas, diversas modalidades, ya que es una operación que se adecua a la exigencia de cada transacción, y, en consecuencia, surgen diferentes tipos. Este menciona los siguientes:

- Cartas de Crédito.
- Cobranzas del Exterior.
- Órdenes de Pago.
- Aceptaciones Bancarias.
- Garantías.
- Fianzas y Avales.

Por su parte Rodner, J. (1999) lo clasifica en dos tipos principales:

- Carta de crédito revocable e irrevocable.
- Carta de crédito confirmada y no confirmada.

define el concepto antes citado afirmando que una *Carta de Crédito* siempre será un crédito documentario, es decir, que el beneficiario podrá girar sobre esta solo cuando se presenten los documentos. Los documentos referidos, según resalta el autor, sirven de evidencia de que la mercancía fue embarcada y se cumplieron los requisitos exigidos por el tomador y las formalidades que apliquen según sea el caso, como son los seguros correspondientes, las certificaciones técnicas entre otros.

La *carta de crédito revocable*, según refiere el autor antes citado, es aquella que puede ser revocada por el banco emisor (normalmente por instrucciones del tomador), sin notificación previa al beneficiario, en cualquier momento antes de la presentación de los documentos de embarque al banco pagador de la carta de crédito. Mientras, que la irrevocable es cuando no puede ser revocada o modificada por el importador o el banco.

MARCO TEORICO CONCEPTUAL.

Los conceptos que permitirán una mayor comprensión en torno al tema de estudio se detallan a continuación:

- **Aval de Letras:** son instrumentos financieros que garantizan al suplidor el pago de la mercancía importada en el tiempo establecido, expresada por una firma “aval” sobre la letra que acepto el importador previamente. Según Banco BHD León (2015).

- **Aceptación Bancaria:** Son letras de cambio que gira el comprador a favor del vendedor de bienes y servicios. Estas tienen lugar cuando el girador solicita a la entidad de intermediación financiera que sea responsable del pago oportunamente. Según Bancolombia (2015).
- **Banco Avisador:** Se encarga de recibir los documentos solicitados. En este caso el banco no asume el compromiso de pagar al vendedor. Villacres, H. (2010).
- **Banco Corresponsal:** El Banco Corresponsal es el banco intermediario entre el Banco que emite el pago y el Banco que recibe los fondos. Banco de Reservas de la Rep. Dom. (2015)
- **Banco Emisor:** Es el Banco que lleva a cabo la emisión de la carta de crédito en nombre y orden de su cliente, es decir el banco del comprador. Villacres, H. (2010).
- **Banco Negociador:** Esta entidad tiene la responsabilidad de adelantar fondos cuando sean presentados los documentos de acuerdo a las condiciones de apertura. Comercio-Exterior.es (2015).
- **Cartas de crédito Confirmada:** Tienen lugar cuando el banco corresponsal procede a confirmar la carta de crédito convirtiéndose en el pagador solidario de la obligación en representación del banco que emitió la misma y favoreciendo al beneficiario. Villacres, H. (2010) Pág. 44.
- **Cartas de crédito Notificada:** El Banco emisor es el solidario pagador de la obligación en representación del ordenante frente al beneficiario de la

carta de crédito. El banco corresponsal actúa como correo pero no se responsabiliza del pago; el exportador se cubre del riesgo país. Esta no le da mayor seguridad al exportador pero resulta más barata para el importador ya que no hay comisiones al banco corresponsal. Villacres, H. (2010) pág. 45.

- **Carta de Crédito Transferible:** En esta modalidad quien se beneficiara de la carta de crédito original solicita al Banco corresponsal que se emita una nueva carta de crédito a nombre de un segundo beneficiario, por un valor total o parcial de la carta de crédito original. Villacres, H. (2010) Pág. 45.
- **Carta de Crédito Back to Back:** El beneficiario, exportador y proveedor de la carta de crédito exige directamente al comprador o importador la emisión de esta modalidad de carta, porque necesita garantizar un crédito para uso doméstico o internacional a favor de un segundo beneficiario o de varios beneficiarios, a fin de cancelar impuestos, fletes, materias primas o mercaderías terminadas en el país de origen de las mercaderías. Villacres, H. (2010) Pág. 47.
- **Carta de crédito cláusula Verde:** El crédito se vuelve con cláusula verde cuando la demanda de pago no se basa en una simple promesa, sino previo a la presentación de ciertos documentos, tales como recibos de almaceneras que prueben que la mercadería ha sido embodegada a nombre del banco confirmante o notificador. Villacres, H. (2010) Pág.47.
- **Carta de crédito cláusula Roja:** El exportador a través de esta carta de crédito solicita al pagador banco corresponsal o emisor según el caso, el pago por adelantado total o parcial de la carta de crédito, con la finalidad de producir o recomprar mercadería o pagar impuestos o transportes en el país de origen. Villacres, H. (2010) Pág. 48.

- **Carta de crédito cláusula Rotativa (Revolving):** Se refiere a una modalidad que luego de su uso, vuelve a estar disponible automáticamente de acuerdo a las condiciones originalmente establecidas, no es necesaria la modificación. El valor y los términos de la Carta de Crédito original luego de ser utilizado total o parcialmente, vuelve a su estado original durante un período determinado de tiempo. Villacres, H. (2010) Pág. 49.
- **Carta de crédito domestica:** Es un crédito documentario en moneda nacional su función básica es asegurar transacciones en lugar donde se emite Villacres H. (2010) Pág. 51.
- **Carta de crédito a la vista:** Es una modalidad en la cual los pagos son realizados cuando se presentan los documentos referentes al embarque por parte del exportador al banco emisor o corresponsal según aplique. A la vista representa pagos al contado, luego que el banco recibe y revisa la documentación requerida y esta se encuentre de acuerdo a las condiciones requeridas previamente. Villacres, H. (2010) Pág. 51.
- **Carta de crédito a Plazos:** Son aquellos créditos que en su condicionamiento establecen que el pago del mismo será efectuado a un determinado vencimiento posterior a la presentación de los documentos y principalmente pueden darse estos tres casos: el vencimiento está ya fijado en condicionado del crédito, el condicionado del crédito estipula que el pago se efectuará a determinados días vista de la recepción de la mercadería o el condicionado del crédito estipula que el pago se efectuará a determinados días de la fecha de embarque de la mercadería. Villacres, H. (2010) Pág. 51.

- **Carta de crédito por aceptación:** Se considera un crédito documentario por aceptación, cuando el instrumento operativo lo indica es decir que el crédito de aceptación prevé la emisión por parte del beneficiario de una letra de cambio, la cual puede ser girada contra la entidad que emite, o la entidad que confirma la cual aceptará y devolverá al beneficiario. Villacres, H. (2010) Pág. 51.
- **Carta de crédito con pago diferido:** Los créditos por pago diferido son un compromiso del banco emisor y/o confirmante para efectuar el pago ante la presentación de los documentos en un plazo específico. Es el crédito concedido al comprador con un plazo de pago, el cual está asegurado, sin librar, ninguna aceptación bancaria, es decir que el beneficiario esperará al vencimiento para recibir el pago. Villacres, H. (2010)
- **Carta de crédito Stand By.:** El Banco BHD León tiene lugar cuando se asume y se asegura el cumplimiento de pago de una de las partes, ante compromisos de índole financiera o comercial contraídos con un beneficiario. Esta sirve de respaldo o garantía disponible si eventualmente no se cumple con lo establecido por una de las partes. Se emiten con la intención de que solo se ejerzan ante incumplimientos pues su propósito es servir como garantía, más que un instrumento de pago.
- **Certificaciones de Origen:** validan la procedencia de origen de la mercancía, por lo regular las emite el organismo oficial del país de donde se exporta. Rodner J.(1999)

Crédito Documentario: Un banco asume el compromiso de emitir un pago en nombre del comprador (ordenante) a favor del beneficiario, el monto que se

indicada en un giro o documento. Este pago será efectuado siempre que se dé fiel cumplimiento a los términos y condiciones establecidos entre las partes. Villacres H. (2010)

- **Cobranza Documentaria:** Según el Banco BHD León Es un instrumento utilizado para el manejo de documentos comerciales y para realizar la gestión de cobro entre un importador y un exportador según indique las instrucciones del remitente.
- **Facturas Comerciales:** Son las facturas que emite el vendedor al comprador, donde brevemente se describen las condiciones relacionadas a la negociación y a la mercancía. Rodner J.(1999).
- **Free On Board (FOB):** Traducido significa libre a bordo, en esta modalidad de contratos, el vendedor está obligado a embarcar la mercancía lista para enviar en el punto de embarque determinado. Por su parte quien compra acepta que corren por su cuenta los gastos relacionados al transporte y costos generados luego del embarque y debe asumir los riesgos del país exportador. Bancolombia (2015)
- **Garantía:** Es un compromiso asumido por una entidad frente a un tercero en representación de sus cliente, dando la seguridad de que se cumplirá una obligación establecida en contratos. Banco Sabadell (2015).
- **Lista de embalaje:** Es una indicación sobre cómo ha sido embalada la mercancía y en ciertos casos se detalla la ubicación física territorial y los contenedores. Rodner J. (1999).

MARCO ESPACIAL.

La presente investigación tiene como marco espacial la República Dominicana, pues se indagará sobre el uso y perspectiva del crédito documentario en dicho país.

MARCO TEMPORAL.

El estudio tiene como límite temporal enero-abril 2015, aunque se indagará en años anteriores a fin conocer a profundidad el uso del crédito desde sus inicios en el país y cómo ha evolucionado hasta hoy en día.

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.

Los métodos y técnicas que se emplearán para la recolección de las informaciones que permitirán dar respuesta a los objetivos antes formulados serán los siguientes:

a. Métodos.

Los métodos que se llevarán a cabo en esta investigación serán los siguientes:

- *Método Inductivo:* debido a que se partirá de premisas generales (teoría sobre el crédito documentario como: definición, historia, evolución, usos, regulaciones entre otros aspectos) hasta arribar a premisas particulares como (uso y perspectivas del crédito documentario en el país).
- *Método Descriptivo:* serán descritas las partes que componen el crédito documentario, sus tipos, características, ventajas, desventajas, requisitos, así como los procesos implicados en la utilización del mismo.
- *Método Analítico:* ya que la consecución de los objetivos del estudio, exigen que sea analizada la situación actual del crédito documentario en el

país, abordando las principales entidades que lo ofrecen en la actualidad y el uso del mismo, así como el potencial futuro de esta garantía de pago.

b. Técnicas de Investigación.

Las técnicas según explica Zorob S. (2008) son las diversas operaciones ejecutadas en una investigación con la finalidad de recoger y analizar informaciones que permitirán dar respuesta a las inquietudes planteadas en la misma. Las técnicas de investigación que se ejecutarán para la recolección de las informaciones pertinentes para la presente investigación serán las siguientes:

- *La Entrevista:* la cual consiste en un dialogo entre dos personas con fines informativos. La misma refiere López Cubino, R. & López Sobrino, B. (2009) tiene el propósito de recabar informaciones sobre un problema. En este estudio se pretender entrevistar a la segunda VP de Banca corporativa del Banco BHD León Sra. Josefina Amparo, quien fungió por varios años como enlace entre en departamento internacional y las diferentes áreas comerciales como banca de personas y banca de empresas. Así como a Sra. Gabriela Ramírez oficial de Banca de empresas de Banco BHD León, además se tomaran las impresiones del área de Banca de Personas entrevistando varios ejecutivos y gerentes de negocios de diferentes bancos comerciales. A su vez se realizarán entrevistas a usuarios del producto.
- *Revisión Bibliográfica:* este tipo de técnica tiene la finalidad de favorecer la obtención de informaciones escritas por otros autores relacionadas con el proyecto investigado. Cegarra, J. (2004). En este estudio se recolectaran informaciones de de diferentes autores que hayan escrito sobre el tema motivo de análisis.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Dedicatoria

Agradecimientos

Resumen Ejecutivo

Introducción

Capítulo I. El Crédito Documentario. Generalidades.

1.1 Antecedentes Históricos.

1.2 Definición.

1.2.1 Contenido necesario en un Crédito Documentario.

1.2.2 Partes Intervinientes.

1.2.2.1 Función que desempeñan los Bancos.

1.3 Conceptos importantes relacionados con el Comercio Exterior.

1.3.1 Documentos Empleados en el Comercio Exterior.

1.3.2 Que es e SWIFT?.

1.3.3 Enmiendas.

1.3.4 Discrepancias.

1.3.5 Incoterms.

1.3.5.1 Funciones de los Incoterms.

1.4 Tipos de Créditos Documentarios.

1.5 Las Cartas de Crédito.

1.5.1 Definición.

1.5.2 Tipos de Cartas de Crédito.

1.5.3 Documentos Requeridos.

1.5.4 Formas de Pago.

1.6 Cobranzas.

1.6.1 Definición.

1.6.2 Tipos de Cobranzas.

1.6.3 Partes Intervinientes.

1.6.4 Ventajas de las cobranzas

1.6.5 Desventajas de las cobranzas

1.7 Garantías.

1.7.1 Origen.

1.7.2 Definición.

1.7.3 Tipos de Garantías.

1.8 Órdenes de Pago.

1.8.1 Tipos de Órdenes de Pago.

1.8.2 Modalidades de la Orden de Pago.

1.9 Fianzas y Auales.

1.10 Ventajas del Crédito Documentario.

1.11 Desventajas del Crédito Documentario.

1.12 Riesgos.

1.12.1 Definición.

1.12.2 Tipos de Riesgo.

Capítulo II. Estado Actual del Crédito Documentario en La República Dominicana.

2.1 Investigación de Campo.

2.1.1 Investigación dirigida a los Clientes.

2.1.1.1 Presentación de los Resultados.

2.1.2 Investigación dirigida a las Instituciones Financieras.

2.1.2.1 Presentación de los Resultados.

2.2 Antecedentes del crédito Documentario en República Dominicana.

2.3 Regulaciones del crédito Documentario en República Dominicana.

2.4 Bancos Múltiples Dominicanos que ofrecen el crédito documentario.

2.4.1 Banco Popular.

2.4.1.1 Créditos Documentarios Ofertados.

2.4.1.2 Requisitos Exigidos.

2.4.1.3 Documentación Requerida.

2.4.1.4 Mecánica Operativa (Procesos Involucrados).

2.4.2 Banco BHD-León.

2.4.2.1 Créditos Documentarios Ofertados.

2.4.2.2 Requisitos Exigidos.

2.4.2.3 Documentación Requerida.

2.4.2.4 Mecánica Operativa (Procesos Involucrados).

2.4.3 Banco de Reservas.

2.4.3.1 Créditos Documentarios Ofertados.

2.4.3.2 Requisitos Exigidos.

2.4.3.3 Documentación Requerida.

2.4.3.4 Mecánica Operativa (Procesos Involucrados).

2.4.4 Banco BDI.

2.4.4.1 Créditos Documentarios Ofertados.

2.4.4.2 Requisitos Exigidos.

2.4.4.3 Documentación Requerida.

2.4.4.4 Mecánica Operativa (Procesos Involucrados).

2.5 Costos y Comisiones Involucrados en el Crédito Documentario.

2.6 Principales sectores económicos donde se utiliza el crédito documentario.

2.7 Principales ventajas y obstáculos para el uso del crédito documentario en Republica Dominicana.

2.7.1 Principales Ventajas.

2.7.2 Principales Obstáculos.

2.8 Uso del crédito documentario en la República Dominicana.

Capítulo III. Perspectivas del Crédito Documentario en República Dominicana

3.1 Perspectivas de incremento del uso del crédito documentario.

3.2 Nuevas Propuestas de crédito Documentario.

Conclusión.

Recomendaciones

Bibliografía.

Anexos.

Anexo No. 2

Cuestionario dirigido a usuarios del crédito documentario.

1. ¿Conoce usted el crédito Documentario?
2. ¿Lo ha usado? ¿Cuáles medios de pago utiliza?
3. ¿Cuáles fueron los requisitos que le exigió el banco? ¿Qué proceso llevo a cabo?
4. ¿De qué forma lo emplea en su negocio? Sus principales usos y procesos?
5. ¿Cuáles Beneficios ha obtenido con el mismo?
6. ¿Se le ha presentado algún inconveniente?
7. ¿Recomendaría el uso de estos productos?

Anexo No. 3

Cuestionario dirigido a Instituciones Financieras. (Bancos Múltiples).

1. ¿Qué es para usted el crédito documentario?
2. ¿En la institución donde labora lo ofrecen? ¿Desde cuándo?
3. ¿Podría referirnos cuales son las bondades de su uso, tanto para la empresa como para el cliente?
4. ¿Cuáles son las razones que los clientes indican les motivo a solicitarlo? ¿Qué tipo de personas físicas o jurídicas por lo regular lo solicitan. ¿Cuáles son los sectores económicos donde tiene mayor demanda?
5. ¿Qué tipos existen para usted y cuáles ofertan?
6. ¿Cuál es el proceso de solicitud?
7. ¿Cuáles son las regulaciones que rigen el crédito documentario.
8. ¿Tiene alguna estadística de cuantos clientes en promedio utilizan estos productos?
9. ¿Cuáles perspectivas usted observa? ¿Cree que aumentara su uso?