



**“Tienes que actuar y estar dispuesto a fracasar. Si tienes miedo a fracasar, no vas a llegar muy lejos.”**

**Steve Jobs**

**En un momento comenzamos**

# Seminario de Comercio Exterior

## El funcionamiento de la carta de crédito como forma de pago

---

Dirección General Adjunta de Promoción Institucional  
Dirección de Desarrollo Empresarial y Asistencia Técnica

Marzo de 2022





# Dinámica de la sesión digital

1. Usemos el chat para interactuar de manera positiva y puntual.
2. La atención a sus preguntas será únicamente a través del módulo preguntas y respuestas – **Q&A** –
3. El conferencista dará lectura a los comentarios y preguntas y guiará las dinámicas entre empresarios.
4. Agradecemos contestar nuestra encuesta de satisfacción.
5. En el chat y por correo electrónico se dará a conocer la liga para descargar los materiales de las sesiones.



## ¡Iniciemos!

# Ponente

## Rigoberto Yáñez Germán



HACIENDA  
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT



nacional financiera



- ✓ Licenciado en Relaciones Comerciales por el Instituto Tecnológico de Hermosillo, con una Maestría en Ingeniería Económica y Financiera por la Universidad La Salle Noroeste.
- ✓ Cuenta con una experiencia de más 25 años en el Comercio Exterior, en áreas de asesoría y apoyo a empresas que buscan incursionar en los mercados internacionales o diversificar sus mercados de exportación.
- ✓ Trabajó por más de 15 años para el Banco Nacional de Comercio Exterior (**Bancomext**), siendo responsable del área de Promoción de Exportaciones.
- ✓ En el ámbito académico ha participado como instructor en varios Cursos, Seminarios, Diplomados y Posgrados, organizados por diversas instituciones empresariales y educativas.
- ✓ Fungió como Director Estatal en Sonora de **ProMéxico**, organismo del Gobierno Federal para la **Promoción de las Exportaciones**, la internacionalización de empresas y atracción de **IED**.
- ✓ Socio Fundador del Despacho **SEA IMMEX**.- Dedicado a brindar Servicios Especializados en Materia Aduanera y de Comercio Exterior.
- ✓ Representante regional de la empresa estadounidense **Mexico Manufacturing 258** (Búsqueda de proveedores para contratos de manufactura internacional).
- ✓ Actualmente forma parte de la Red de Consultores para Mipymes de la Dirección de Desarrollo Empresarial y Asistencia Técnica de Nacional Financiera, S. N. C.

# Marzo




CAPACITACIÓN EN LÍNEA

## SEMINARIO COMERCIO EXTERIOR

Obtén una visión  
integral del proceso  
de exportación.

### ¡CONÉCTATE!

 Horario  
16:30 a 18:30 hrs.

Regístrate con el mismo correo a todas las sesiones  
para obtener tu constancia de participación

En este seminario obtendrás recomendaciones sustanciales que promuevan  
la incursión exitosa de productos mexicanos en los mercados internacionales



Dirigido a pequeñas y  
medianas empresas mexicanas



BANCOMEXT



Exportar opción de crecimiento  
Miércoles 16 de marzo

Cómo detectar mercados  
potenciales internacionales  
Jueves 17 de marzo

Qué son y cómo funcionan  
los Incoterms  
Miércoles 23 de marzo

Simulación de situaciones de  
riesgos utilizando Incoterms 2020  
Jueves 24 de marzo

Cómo integrar una cotización  
internacional utilizando Incoterms  
Miércoles 30 de marzo

El funcionamiento de la carta  
de crédito como forma de pago  
Jueves 31 de marzo




CAPACITACIÓN EN LÍNEA

## SEMINARIO COMERCIO EXTERIOR

Obtén una visión  
integral del proceso  
de exportación

### ¡CONÉCTATE!

 Horario  
16:30 a 18:30 hrs.

Regístrate con el mismo correo a todas las sesiones  
para obtener tu constancia de participación

En este seminario obtendrás recomendaciones sustanciales que promuevan  
la incursión exitosa de productos mexicanos en los mercados internacionales



Dirigido a pequeñas y  
medianas empresas mexicanas



BANCOMEXT



Cartas de Crédito-Bancomext  
Viernes 01 de abril

La importancia de entender  
las diferencias culturales en las  
negociaciones con otros países  
Miércoles 06 de abril

Errores más comunes al exportar  
Jueves 07 de abril

Plan de negocios para proyectos  
de exportación (PLANEX)  
Miércoles 27 de abril

Responsabilidad social con enfoque  
al desarrollo de proveedores  
Jueves 28 de abril

Factoraje internacional-Bancomext  
Viernes 29 de abril



# Abril



 **nacional financiera**  
**CAPACITACIÓN EN LÍNEA**

## SEMINARIO COMERCIO EXTERIOR



Obtén una visión  
integral del proceso  
de exportación.

### ¡CONÉCTATE!



Horario  
16:30 a 18:30 hrs.

Regístrate con el mismo correo a todas las sesiones  
para obtener tu constancia de participación

Módulo I. Exportar, opción de crecimiento para  
las Mipymes

16 de Marzo 2022

Módulo II. Cómo detectar mercados potenciales  
internacionales

17 de Marzo 2022

Módulo III. Qué son y cómo funcionan los  
incoterms

23 de Marzo 2022

Módulo IV. Simulación de situaciones de riesgos  
utilizando incoterms 2020.

24 de Marzo 2022

Módulo V. Cómo integrar una cotización Internacional utilizando Incoterms

30 de Marzo 2022

Módulo VI. El funcionamiento de la Carta de Crédito como forma de pago

31 de Marzo 2022

Módulo VII. Cartas de Crédito - Bancomext

01 de Abril 2022

Módulo VIII.- La importancia de entender las diferencias culturales en las negociaciones con otros países

06 de Abril 2022

Módulo IX. Errores más comunes al exportar

07 de Abril 2022

Módulo X. Plan de Negocios para Proyectos de Exportación (PLANEX)

27 de Abril 2022

Módulo XI. Responsabilidad social con enfoque al desarrollo de proveedores

28 de Abril 2022

Módulo XII.- Factoraje internacional - Bancomext

29 de Abril 2022

# El funcionamiento de la carta de crédito como forma de pago

## Objetivo

Revisar, en forma práctica el funcionamiento de la carta de crédito como forma de pago y las ventajas y certidumbre que ofrece a las partes involucradas en una operación de compraventa internacional.





# Temario



1. **Introducción.**
2. **Elementos que deben de considerarse antes de seleccionar la forma de pago.**
3. **Modalidades para adelantar el pago de la mercancía.**
4. **Formas de pago de alto riesgo.**
5. **Formas de pago cuando hay un nivel de confianza elevado.**
6. **Formas de pago cuando hay un nivel de confianza mínimo.**
7. **Modalidades de la carta de crédito.**
8. **Principales características y cómo funciona la Carta de Crédito como forma de pago.**
9. **Instituciones que ofrecen el servicio de Cartas de Crédito.**
10. **Conclusiones.**



# 1. Introducción.

## Introducción:

Innumerables empresas que buscan incursionar en los mercados internacionales desconocen cómo funciona y **cómo opera una carta de crédito como forma de pago**, ignorando las grandes ventajas que ésta representa para dar certidumbre y confianza a una operación de compraventa internacional.

En ocasiones las empresas **deciden no continuar en las negociaciones**, por el simple hecho de que su contraparte establece como requisito para concretar la operación la carta de crédito como forma de pago.

Este rechazo se debe muchas veces al **desconocimiento** que existe entre algunas empresas de este instrumento.



# Formas de Pago Internacional: Ficha Resumen



## Ficha Resumen

Elementos que se deben tomar en cuenta antes de decidir la forma de pago:

Modalidades para adelantar el Pago

- Factoraje
- Forfaiting

Formas de pago de Alto Riesgo

- Trueque
- Efectivo
- Cuenta Abierta
- Ventas a consignación

Formas de pago para un nivel de confianza elevado

- Cheque
- Giro u órdenes de pago
- Transferencia Electrónica

Formas de pago para un nivel de confianza medio

- Cobranza Simple o Documentaria
- Letra de Cambio
- Pagaré

Formas de pago para un nivel de confianza mínimo

- Carta de Crédito

- Revocable o Irrevocable
- Notificada o Confirmada
- Pagadera a la vista o a plazo
- Revolvente o No Revolvente
- Transferible
- Otras

## 2. Elementos que deben de considerarse antes de seleccionar la forma de pago.

## Elementos que deben de considerarse antes de seleccionar la forma de pago:

### a) Motivos para comerciar

- Mejores precios
- Mercados más desarrollados
- Crisis en el mercado interno
- Aprovechamiento de la capacidad ociosa

### b) Riesgo país

- Diferencia entre vender en el mercado doméstico y vender en el extranjero
- Entorno económico
- Situación política
- Condiciones económicas
- Situación geográfica (distancias, países vecinos, etc.)





## Elementos que inciden:

### c) Peso en la negociación

- Mercado de compradores
- Mercado de vendedores
  - Error: Pensar en una transacción como si fuese la última

### d) Grado de confianza

- Antecedentes de tratos entre ambas partes
- Reconocimiento de mutua seriedad
- Seguridad en el cumplimiento de obligaciones
- Solvencia financiera y económica de las partes

### e) Moneda de pago

- Divisas “blandas”
- Divisas “duras”
- Riesgo cambiario
- Coberturas (Futuros – Opciones)
- Ciberdivisas o Criptomonedas (Bitcoin)

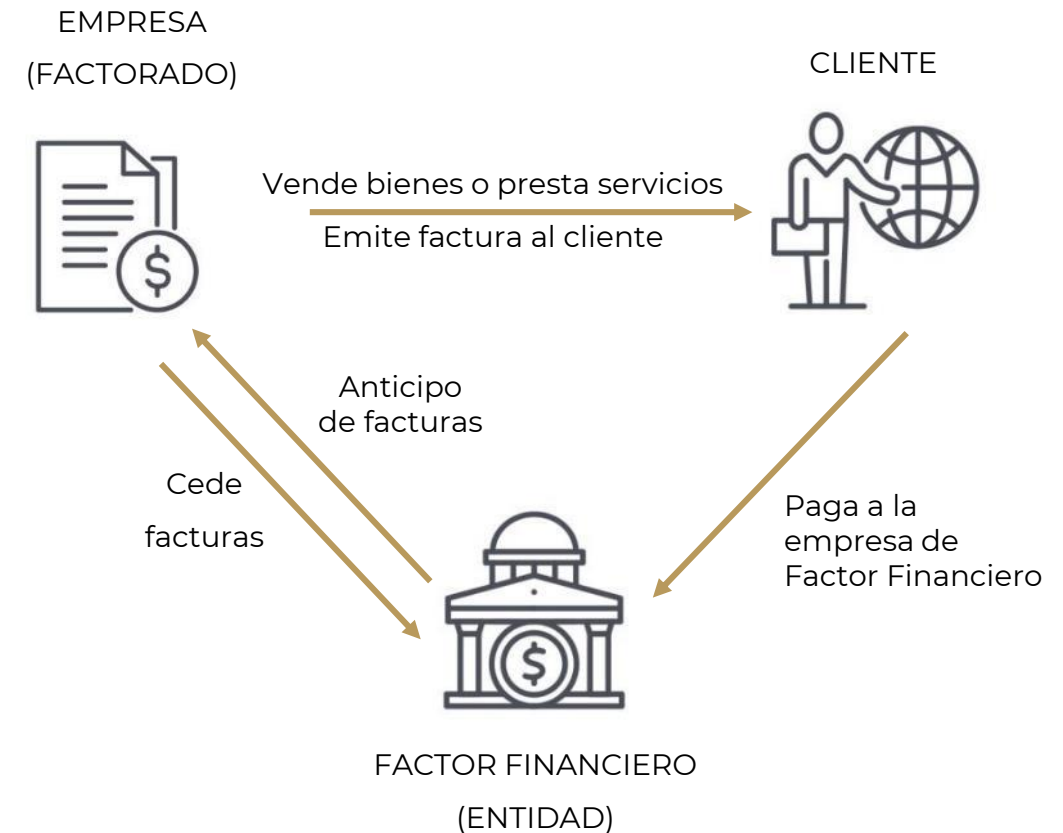


### 3. Modalidades para adelantar el pago de la mercancía.

## Modalidades para adelantar el pago de la mercancía

### Factoraje:

El factoraje implica un descuento sobre títulos de crédito, facturas o en su caso, contratos de compraventa, con el fin de proporcionar recursos al beneficiario de dichos documentos, antes del vencimiento de su plazo de liquidación.





## 4. Formas de pago de alto riesgo.

ALTO RIESGO





**HACIENDA**  
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



**BANCOMEXT**



**nacional financiera**



**2022 Flores**  
Año de  
Magón  
FELICIDAD DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA

## Formas de Pago de Alto Riesgo

- Trueque
- Pagos en efectivo
- Ventas a consignación
- Cuenta Abierta

Recuerde que . . . .

*Exportar no es simplemente enviar bienes fuera del país, sino cobrar por ellos en un plazo razonable.*

*Pues, como dijo un experimentado agricultor cuando le presentaba compradores potenciales...*

*“A mi preséntame pagadores... porque... compradores hay muchos... Pero pagadores hay pocos”*



## 5. Formas de pago cuando hay un nivel de confianza elevado.



HACIENDA  
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEX



nacional financiera



## Formas de Pago cuando hay un nivel de confianza elevado

- Cheque
- Giro bancario
- Transferencia electrónica



## 6. Formas de pago cuando hay un nivel de confianza mínimo.

# FORMAS DE PAGO PARA UN NIVEL DE CONFIANZA MÍNIMO



✓ *Carta de Crédito*



# Carta de Crédito

## ¿Cuándo utilizar Cartas de Crédito?



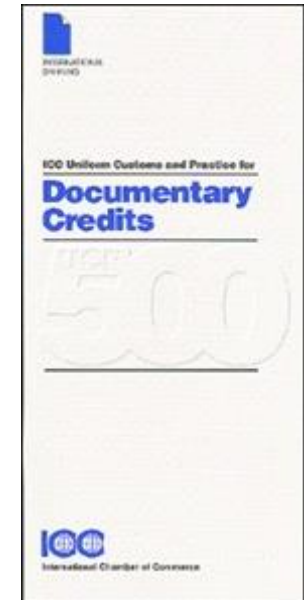
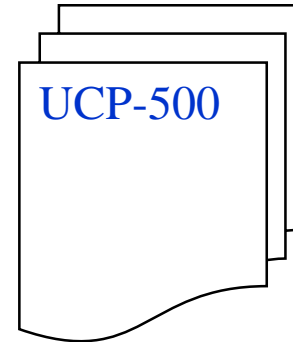
- Cuando hay baja confianza entre las partes.
- Cuando hay poco conocimiento del entorno económico, político y social del país del comprador.
- Cuando el costo de comisiones y costos es aceptable.
- Cuando hay confianza absoluta en el banco obligado a pagar.
- Cuando los términos y condiciones más importantes de la transacción puedan ser evidenciados y verificados en documentos, pues los bancos se basarán sólo en ellos para pagar o rechazar la operación, sin importarles las condiciones de las mercancías.

# Carta de Crédito

## Reglamentación Internacional



Uniform Customs & Practice for Documentary Credits, publicación 500, mejor conocidas como UCP-500 (vigentes a partir de 1994)



<http://store.iccwbo.org/icc-uniform-customs-and-practice-for-documentary-credits-ucp-500-icc-uniform-customs-and-practices-for-documentary-credits>

## 7. Modalidades de la carta de crédito.

# Modalidades de la Carta de Crédito

- ✓ Por su posibilidad para cancelarse:
  - ✓ Revocable
  - ✓ Irrevocable
- ✓ Por el compromiso para pagarla:
  - ✓ Notificada
  - ✓ Confirmada
- ✓ Por el plazo para pagar
  - ✓ Pagadera a la vista (mercancías o documentos)
  - ✓ A plazo
- ✓ Por la vigencia
  - ✓ Revolvente
  - ✓ No revolvente
- ✓ Otras:
  - ✓ Transferible o intransferible, Back to Back, Stand by, Cláusula Roja, etc.





## 8. Principales características y cómo funciona la carta de crédito como forma de pago.

**VENDEDOR**



**COMPRADOR**



## Funcionamiento de las Cartas de Crédito

4. CONFIRMACIÓN L/C

7. PAGO

6. DOCUMENTOS

1. CONTRATO 1

5. ENVÍO MERCANCÍA

10. DOCUMENTOS

10. PAGO

2. APERTURA L/c

8. DOCUMENTOS

9. REEMBOLSO

3. CARTA DE CRÉDITO



**NOTIFICADOR  
CONBANCOFIRMADOR**



**BANCO EMISOR**



**HACIENDA**  
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



**BANCOMEXT**



**nacional financiera**



**2022** *Ricardo Flores*  
*Año de Magón*  
PRECURSOR DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA

## 9. Instituciones que ofrecen el servicio de cartas de crédito.

## Instituciones que ofrecen el servicio de Cartas de Crédito

### ✓ Bancos de Desarrollo

- ✓ Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.



### ✓ Bancos Comerciales

- ✓ Varios, tanto mexicanos como extranjeros

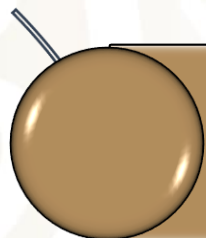
- ✓ Banorte
- ✓ Banregio
- ✓ BBVA / Bancomer
- ✓ CitiBanamex
- ✓ Santander
- ✓ InterCam



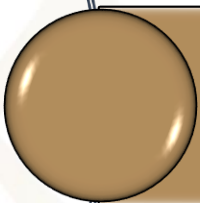


## 10. Conclusiones.

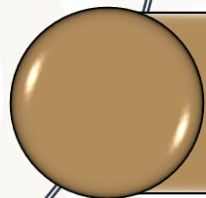
## Conclusiones



Para asegurar el éxito en una operación comercial, uno de los principales elementos que debemos cuidar, es asegurar el pago de nuestras mercancías.



Para aprovechar las oportunidades comerciales que se presenten en los mercados internacionales, es fundamental conocer las diferentes formas de pago que se utilizan.



Conocer las grandes ventajas que ofrece la utilización de la Carta de Crédito como forma de pago, nos puede abrir grandes posibilidades de concretar negociaciones internacionales.

# Sesión de preguntas





# Tu opinión es valiosa:

## Encuesta



# Ingresa

[www.nafintecapacita.com](http://www.nafintecapacita.com)



1 Aún no estás registrado:

- Da clic en "Regístrate".
- Incorpora los datos solicitados.

2 Estás registrado:

- Da clic en "Iniciar sesión".
- Ingresa tu mail y contraseña.

En caso de tener alguna duda del funcionamiento de la plataforma te invitamos a ingresar a este video tutorial:  
<https://drive.google.com/open?id=14TJvzljLXI1la9RnNNtKhjdxXec0rsA>

**Usa el navegador Google Chrome para mejorar tu experiencia.**

## SEMINARIO COMERCIO EXTERIOR

Obtén una visión  
integral del proceso  
de exportación.

**¡CONÉCTATE!**



Horario  
16:30 a 18:30 hrs.

Regístrate con el mismo correo a todas las sesiones  
para obtener tu constancia de participación

En este seminario obtendrás recomendaciones sustanciales que promuevan  
la incursión exitosa de productos mexicanos en los mercados internacionales



Dirigido a pequeñas y  
medianas empresas mexicanas



BANCOMEXT



Exportar opción de crecimiento  
Miércoles 16 de marzo

Cómo detectar mercados  
potenciales internacionales  
Jueves 17 de marzo

Qué son y cómo funcionan  
los incoterms  
Miércoles 23 de marzo

Simulación de situaciones de  
riesgos utilizando Incoterms 2020  
Jueves 24 de marzo

Cómo integrar una cotización  
internacional utilizando Incoterms  
Miércoles 30 de marzo

El funcionamiento de la carta  
de crédito como forma de pago  
Jueves 31 de marzo



Módulo VII. Cartas de Crédito - Bancomext  
01 de Abril 2022

Módulo VIII.- La importancia de entender las  
diferencias culturales en las negociaciones con  
otros países

06 de Abril 2022

Módulo IX. Errores más comunes al exportar  
07 de Abril 2022

# ¿Cómo contactarnos?

## ¿CÓMO CONTACTARNOS?



[ayuda@nafintecapacita.com](mailto:ayuda@nafintecapacita.com)



[nafin.com](http://nafin.com) o [gob.mx/nafin](http://gob.mx/nafin)  
[nafintecapacita.com](http://nafintecapacita.com)



800 NAFINSA (623-4672)



**/NAFINSA**  
Capacitación Empresarial Nafin



**/NafinOficial**  
**/CE\_Nafin**



**/Nafin**