

**UNA EFICIENTE CONTRATACIÓN EN LAS RELACIONES  
MONETARIOS MERCANTILES, BASADAS EN LA  
APLICACIÓN DE LAS CARTAS DE CRÉDITO LOCALES  
COMO INSTRUMENTO DE PAGO**

**Lic. Mercedes B. Reyes Gómez**

**Lic. Yenisley Quintero González**

**[becaempres@s4711.dpcf.bandec.cu](mailto:becaempres@s4711.dpcf.bandec.cu)**

**Curso: 2009-2010**

## **Resumen**

En el presente trabajo se muestra de forma detallada la importancia que tiene una eficiente contratación en la actividad económica financiera de una entidad, y cómo sirve de medio de control para poder hacer valedera la fuerza jurídica ante cualquier incumplimiento, que generalmente afecta a la sociedad.

Destacando la importancia que tiene la CCL como forma de cobro y pago en una determinada transacción comercial, lo que debe quedar pactada y estipulada con todo detalle en el Contrato de Compraventa que firmarán el comprador y el vendedor.

Demostrando su efectividad en la investigación que se realiza en la empresa de Comercio y Gastronomía de Cruces que abarca los años del 2007 a octubre del 2009, como los ciclos de pagos se van reduciendo de 122 días en el 2007, 32 días en el 2008 y llegando a 12 días en octubre del 2009, lo que trae aparejado la reducción de las cuentas por pagar de 3261,3 MP en el 2007 a 1886.3 MP en octubre del 2009 con lo cual se logra además el cumplimiento del plan de ventas al garantizar la entrega de las mercancías en el tiempo pactado lo que beneficia a la población en esta empresa.

## **Introducción**

Dado el desequilibrio financiero que se afronta en estos momentos en las relaciones monetario mercantiles entre las empresas es necesario lograr una estabilidad financiera que garantice una ágil disciplina en las relaciones cobros y pagos, en la que tiene su mayor peso una correcta contratación mercantil y un adecuado uso de los instrumentos de pago.

En el presente trabajo se desarrolla de forma detallada la importancia que tiene una eficiente contratación en la actividad económica financiera de una entidad, y cómo sirve de medio de control para poder hacer valedera la fuerza jurídica ante cualquier incumplimiento, que generalmente afecta a la sociedad si hablamos fundamentalmente de una empresa Comercial Minorista cuyos bienes y servicios se ofertan directamente a la población.

En este caso el estudio se realiza en la Empresa de Comercio y Gastronomía del Municipio de Cruces donde se aplica el sistema de pago por carta de crédito local (CCL) desde el año 2007, con el objetivo de coadyuvar al mejoramiento de las relaciones de compra – venta entre la empresa y los suministradores que representan el mayor volumen de compra.

Destacando que la elección de una CCL como forma de cobro y pago en una determinada transacción comercial, debe quedar pactada y estipulada con todo detalle en el Contrato de Compraventa que firmarán el comprador y el vendedor. Es por esto que reviste una gran importancia la definición correcta de todos los términos, los documentos que se van a exigir para el pago y las fechas de entrega pactadas, puesto que todos estos elementos serán reflejados de la misma forma en la solicitud de CCL. La omisión o definición incorrecta de algún aspecto, podrá generar incongruencias que demorarán o retendrán el pago.

La CCL representa ventajas tanto para el comprador como para el vendedor, según lo siguiente:

Para el comprador representa la garantía de recibir las mercancías o los servicios acordados en la cantidad y calidad requeridas, así como la seguridad de no pagar si no tiene la certeza de que el vendedor ha cumplido con sus obligaciones.

Para el vendedor representa la Seguridad de recibir la totalidad del pago una vez efectuada la entrega de las mercancías, la posibilidad de cumplir con las obligaciones contractuales y mejorar su propia liquidez., así como la conveniencia de recibir el pago a través de su propia sucursal.

Se aportan recomendaciones útiles para lograr óptimos resultados a pesar de que desde que se inició en e año 2007 se ha trabajado con el objetivo de mejorar el sistema.

## **Desarrollo**

### **I. La contratación mercantil.**

Como su nombre lo indica representa las relaciones entre comprador y vendedor dependiendo del tipo de operación, de complejidad y debe contener los términos y

condiciones de pago, de entrega de las mercancías o servicios, por lo que cada contrato requiere de un análisis individual.

Las relaciones monetario- mercantiles como su nombre lo indica no son más que las relaciones de compra y venta entre entidades jurídicas estatales o privadas que se regulan por el BCC con las Resoluciones de cobros y pagos pueden ser tanto en MN como en MLC de acuerdo a la entidad de que se trate, con el objetivo de dotar a los sistemas de pago de una normativa que contribuya al fortalecimiento sistemático de la disciplina financiera y a lograr la mayor celeridad posible en la rotación del dinero y en la liquidación de las transacciones comerciales, con el fin de propiciar una consecuente reducción del ciclo de cobros y de los recursos financieros en tránsito.

Una parte importante del contrato son las cláusulas de pago que no siempre se dominan por el vendedor (entidad que debe confeccionar el contrato) y el comprador (entidad que recepciona la mercancía), así como el valor jurídico que posee; ya que ante un incumplimiento de cualquiera de las partes pueden efectuar reclamos o demandas judiciales, y en muchos casos el vendedor presenta una demanda a la Sala de lo Económico del Tribunal y puede constituir un embargo judicial a la cuenta del deudor.

Es conveniente destacar la importancia de no solo vender, sino de cobrar oportunamente.

Es necesario prestar especial cuidado y tomar las precauciones necesarias para que de manera detallada y explícita se relacionen los intereses de carácter financiero que puedan afectar a las partes contractuales. El BCC ha emitido las Resoluciones de cobros y pagos que contienen las regulaciones vigentes en cuanto a la utilización de los medios de pagos, tasas de interés, recargos por moras y demás procedimientos monetarios recogidos en el ámbito empresarial.

Cada contrato contiene necesariamente varias cláusulas de pago que permiten establecer todas las obligaciones, términos y condiciones que se acuerdan entre las partes para llevar a cabo un negocio; expresa los deberes y derechos de los mismos en las operaciones del comercio nacional e internacional y generalmente indicar, en dependencia del lugar que ocupe la parte comercial sea la de vendedor o sea la de comprador, el camino a seguir

para cumplir el objetivo fundamental de cada uno, que no es más que vender y cobrar, para el vendedor, y comprar y pagar, para el comprador.

Una de las cláusulas de pagos que requiere gran importancia es la que enmarca la forma y documento que vamos a utilizar para realizar el pago.

Se deberá señalar el medio de pago que se acuerde.

- Cheque
- Transferencia bancaria u orden de pago
- Cobro documentario
- Carta de crédito local

Esta última según el artículo 19 de la Resolución 245 del BCC los pagos que se realicen por operaciones de compraventa de productos o servicios mayores de 100 000.00 pesos cubanos, 100 000. 00 pesos convertibles o su equivalente en moneda libremente convertible, tienen que ser ejecutados obligatoriamente mediante una CCL, letra de cambio avalada o con garantías bancarias irrevocables a primera demanda,

El Banco Central de Cuba puede eximir a determinadas personas jurídicas del cumplimiento de este requisito, previa solicitud del Viceministro o del Vicepresidente que atiende el área económica al que se subordina la entidad vendedora

Si en el momento del pago, se detecta que se ha incumplido lo dispuesto en este artículo y no existe autorización del Banco Central de Cuba, éste tramitará la operación e impondrá una penalidad similar a la aplicada a los cheques sin fondos al comprador.

Las CCL una vez emitidas pueden ser enmendadas o canceladas por el comprador de mutuo acuerdo entre éste y el vendedor por ejemplo: se puede aumentar o disminuir el importe de la carta dado por el incremento o la disminución de las compras

## **II. Aplicación de la CCL como Instrumento de pago**

La CCL representa un acuerdo por el cual un banco emisor, obrando a petición y de acuerdo con las instrucciones de un cliente (comprador), se obliga a pagar a un tercero (vendedor) o autoriza a otro banco (banco del vendedor) para que efectúe el pago contra

la entrega de los documentos exigidos por el deudor de dicha CCL, siempre y cuando se cumplan los términos y condiciones acordados entre vendedor y comprador.

La elección de una CCL como forma de cobro y pago en una determinada transacción comercial, debe quedar pactada y estipulada con todo detalle en el Contrato de Compraventa que firmarán el **comprador y el vendedor**. Es por esto que reviste una gran importancia la definición correcta de todos los términos, los documentos que se van a exigir para el pago y las fechas de entrega pactadas, puesto que todos estos elementos serán reflejados de la misma forma en la solicitud de CCL. La omisión o definición incorrecta de algún aspecto, podrá generar incongruencias que demorarán o retendrán el pago.

En la implementación de la CCL sólo podrá ser aceptada con carácter irrevocable, con el objetivo de que esta no pueda ser modificada ni anulada, sin la conformidad de las partes interesadas. Por lo tanto, constituye un compromiso en firme por parte del banco emisor frente al beneficiario siempre y cuando los términos y condiciones acordados entre las partes se cumplan.

Las partes que intervienen en la CCL son:

**Comprador:** la persona jurídica o entidad que da las instrucciones concretas al banco para abrir la CCL, definiendo los documentos que el vendedor deberá presentar.

**Vendedor:** la persona jurídica o entidad a favor de la cual se efectuará el pago.

**Sucursal del Comprador:** sigue las instrucciones del comprador, efectúa la apertura de la CCL, notifica a la sucursal del vendedor y asume el compromiso de pago. Esta sucursal hace la función de banco emisor.

**Sucursal del Vendedor:** notifica al vendedor la apertura de la CCL y a nombre de la sucursal del comprador, efectúa los pagos una vez que este haya presentado la documentación en los términos y condiciones acordadas con el comprador. Esta sucursal hace la función de banco avisador y negociador.

Las CCL tienen las características siguientes:

- ✓ El banco que abre el crédito tiene que pagarlo, siempre y cuando los términos y condiciones del término sean cumplidos, sin esperar ni consultar el comprador en

cuanto a que dé su conformidad y los documentos, independientemente de la situación financiera del comprador.

- ✓ Es necesario la presentación en estricta conformidad con lo establecido en la carta de crédito, para que el préstamo pueda hacerse efectivo.

### **III. Investigación realizada en la Empresa de Comercio y Gastronomía de Cruces.**

La muestra abarca los años del 2007 a octubre del 2009, destacándose que en el año 2007 solo la entidad trabajaba con dos CCL con financiamiento, siendo los suministradores vinculados al sistema, la Empresa Provincial de Productos Alimenticios e Industriales (EPPAI) y la Empresa de Bebidas y Refrescos (EMBER) cuyas cartas ascendían a 15 084,4 MP, mostrando al cierre del año un comportamiento del ciclo de pagos de 122 días, con un saldo de cuentas por pagar de 3 261,3 MP y un cumplimiento de las ventas ascendente a 28 113,9 MP

Si analizamos el año 2008 la entidad trabajaba con nueve CCL con financiamiento, siendo los suministradores vinculados al sistema, la EPPAI, la Empresa Avícola, la EMBER, la Empresa de Productos Universales, la Empresa Cárnica, Empresa Lácteo Escambray, Empresa de Gastronomía y Mercadito, la Empresa de la Industria Alimenticia, la Empresa Porcina Cfgos, cuyas cartas ascendían a 24 062,0 MP mostrando al cierre del ejercicio económico un comportamiento del ciclo de pagos de 32 días, con un saldo de cuentas por pagar de 3 284,5 MP y un cumplimiento de las ventas ascendente a 3 765,3 MP.

Si observamos los resultados obtenidos en el presente año 2009 se mantienen trabajando con las nueve CCL con financiamiento los mismos suministradores vinculados al sistema, por un importe de 48 572,5 MP para un comportamiento del ciclo de pagos de 19 días, con un saldo de cuentas por pagar de 1 886,3 MP y un cumplimiento de las ventas ascendente a 29 499,0 MP lo que evidencia la efectividad financiera con la correcta aplicación tanto de la contratación como del instrumento de pago.

En lo descrito anteriormente se evidencia como los ciclos de pagos en el rango de fecha del 2007 al 2009 van disminuyendo con la implantación de la CCL. (*Ver anexo 1*)

En un muestreo realizado del uso de las CCL con financiamiento, de dos proveedores significativos: la Empresa Provincial de Productos Alimenticios e Industriales (EPPAI) y la Empresa de Bebidas y Refrescos (EMBER), se pudo apreciar el incremento de los pagos de la Empresa en el transcurso de los años 2007, 2008 y hasta octubre 2009 mediante las negociaciones de las CCL; lo que desencadena una mayor confiabilidad y agilidad en la gestión de compra de los productos y a su vez trae consigo el aumento del nivel de sus ventas. A continuación se detallan las cifras correspondientes a estos períodos de las negociaciones por CCL, aunque la utilización de la CCL de EPPAI no supera el año 2008, si consideramos que aún faltan dos mes para concluir el presente año, esperando según los planes previstos se sobrecumpla el monto actual. (*Ver Anexo 2*).

	dic-07	dic-08	oct-09
EPPAI	6992,3	7636,8	7285,6
EMBER	1893,7	2231,7	2609,9

## Conclusiones

En esta investigación se demuestra cómo las relaciones monetario-mercantiles entre personas jurídicas se sustentan con la contratación mercantil la cual debe contener los términos y condiciones de pago, entrega de las mercancías o servicios y formas de cobros y pagos.

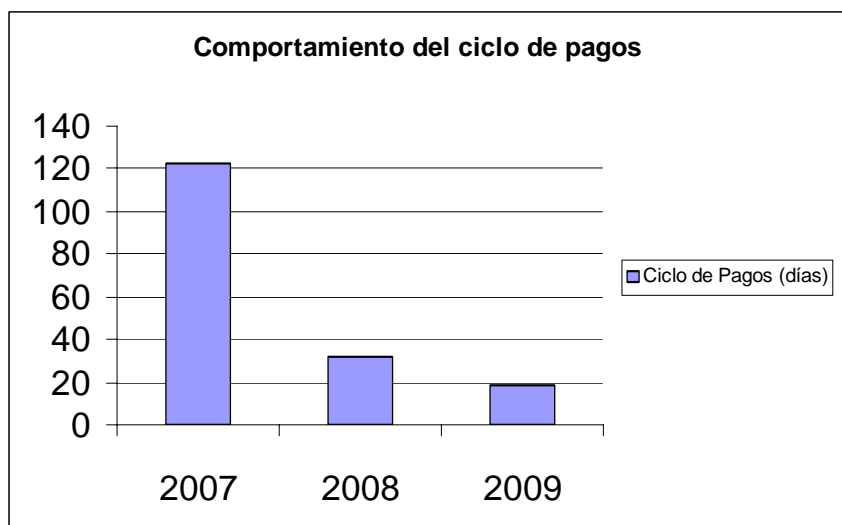
Se pone de manifiesto que la utilización de la CCL, utilizada en la Empresa de Comercio y Gastronomía de Cruces y regulada en la Resolución No. 245/2008 por el BCC, reduce la cadena de impagos entre las personas jurídicas.

El sistema de aplicación de las CCL ha disminuido sustancialmente el ciclo de pagos, y por ende las cuentas por pagar de los años 2007 hasta octubre 2009.

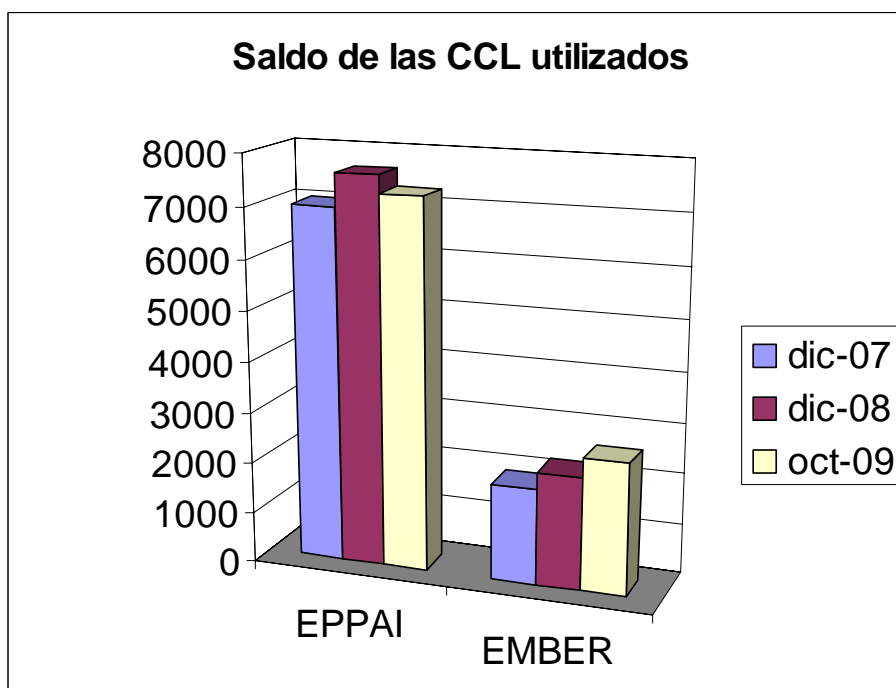
Se pudo apreciar el incremento de los pagos de la Empresa en el transcurso de los años 2007, 2008 y hasta octubre 2009 mediante las negociaciones de las CCL; lo que desencadena una mayor confiabilidad y agilidad en la gestión de compra de los productos y a su vez trae consigo el aumento del nivel de sus ventas.









## Anexo 1



## Anexo 2



## Bibliografía

-  “Contrato”. Microsoft Students 2008 [2008]. Microsoft Corporation, 2007
-  “Compraventa”. Microsoft Students 2008 [2008]. Microsoft Corporation, 2007
-  Curso de Negociadores y empresarios. Versión 2.0. Banco Central de Cuba, 1998.
-  Garrigues, Joaquín. Curso de Derecho Mercantil, T. -- I y II.--Ed. Madrid, 1976
-  Legislación Económica. Contratos económicos y arbitraje estatal. -- Ed. Ediciones Jurídicas de la Editorial de Ciencias Sociales.
-  Resolución No. 245 Cobros y pagos. BCC. 2008