



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ZARAGOZA**

**“IMPORTANCIA DE LA CARTA DE CREDITO
EN LAS MEGATENDENCIAS DE LA
INDUSTRIA FARMACÉUTICA ”**

T E S I N A

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

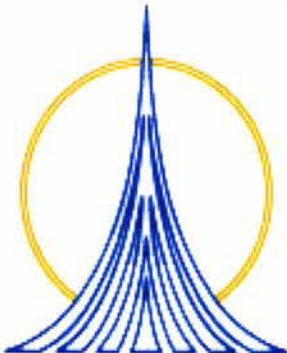
QUÍMICO FARMACEUTICO BIOLOGO

P R E S E N T A:

RUTH GARCIA CARBAJAL

ASESOR:

QFB MARIA EUGENIA LINARES AGUIRRE



• MÉXICO D.F. 15 de Marzo de 2004



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Dedico este trabajo con todo mi amor a las cuatro personas más importantes de mi vida; Jesús Enrique García, María de la luz Carbajal, Enrique y Josué García; mi Familia. Por estar siempre conmigo...Y una especial dedicatoria para mis abuelitos Enrique y Socorro por darme siempre su cariño.

¡¡Gracias por hacer de esto una hermosa realidad!!

A la Universidad Nacional Autónoma de México
Por formar parte de ella.

A la Facultad de Estudios Superiores Zaragoza
Por mi formación profesional.

A Todos mis Profesores
Por guiarme e inculcarme el amor a mi Carrera.

A los miembros del Jurado
Por dedicar su tiempo para este proyecto.

A la QFB María Eugenia Linares Aguirre
Por su ayuda en este proyecto y por ser un ejemplo a seguir.

Con mucho Cariño a todos mis Amigos del Bachillerato
Alex, Ricardo, Gris, Armando, Cheli, Nancy, Vivian, Agustín, Irán y Delia
Por seguir conmigo todo este tiempo.

A mis Amigos
Esther, Gisela, Gabriela, Leobardo, Oscar, Ismael y Urías
Por brindarme su amistad y su apoyo en todo momento.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES "ZARAGOZA"

DIRECCIÓN

JEFE DE LA UNIDAD DE ADMINISTRACIÓN
ESCOLAR
PRESENTE.

Comunico a usted que la alumna GARCÍA CARBAJAL RUTH,
con número de cuenta 9656490-9 de la carrera de Q. F. B.,
se le ha fijado el día 15 del mes de marzo de 2004 a las 17:00 hrs.,
para presentar examen profesional, que tendrá lugar en la sala de exámenes
profesionales Campus II de esta Facultad, con el siguiente jurado:

PRESIDENTE	Q.F.B. MA. DE LOURDES CERVANTES MARTÍNEZ
VOCAL	Q.F.B. MA. EUGENIA LINARES AGUIRRE
SECRETARIO	Q.F.B. LETICIA CECILIA JUÁREZ
SUPLENTE	M. en C. VICENTE J. HERNÁNDEZ ABAD
SUPLENTE	M. en C. JOSÉ LUIS TREJO MIRANDA

El título de la tesis que se presenta es: **Importancia de la Carta de Crédito
en las Megatendencias de la Industria Farmacéutica.**

Opción de titulación: **Paquete de Educación Continua**

ATENTAMENTE
"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"
México, D.F. a, 12 de febrero de 2004.

MTRO. JUAN FRANCISCO SÁNCHEZ RUIZ
DIRECTOR DIRECCIÓN

SUPERIORES

RECIBI

OFICINA DE EXÁMENES PROFESIONALES
Y DE GRADO

Vo Bo

Q.F.B. ROBERTO CRUZ GONZÁLEZ MELENDEZ
JEFE DE LA CARRERA DE Q.F.B.

INDICE

	Pág.
Introducción	1
Marco Teórico	4
Capítulo I	
Crédito	12
1.1 Qué es el Crédito	12
1.2 Utilidades y Ventajas del Crédito	14
1.3 Clases de Crédito	15
1.4 Instrumentos de Financiamiento o Título de Crédito	15
1.5 Sistema de Financiamiento Mexicano	17
1.5.1 Organismos que Regulan el Sistema Financiero Mexicano	17
Capítulo II	
La Carta de Crédito Comercial o Crédito Documentado	18
2.1 Definición y finalidad de los Créditos Documentarios	20
2.2 El Crédito Documentario y el Vendedor	21
2.3 El Crédito Documentario y el Comprador	23
2.4 Desventajas del Crédito Documentario	24
Ejemplo de Carta de Crédito	25
Ejemplo de Contrato que Involucra una Carta de Crédito	26
Capítulo III	
Modalidades de los Créditos Documentarios	28
3.1 Tipos de Créditos Documentarios	28
3.1.1 Cartas de Crédito de Importación	29
3.1.2 Cartas de Crédito de Exportación	30
Forma de Pago de un Crédito documentado	31
3.1.3 Cartas de Crédito Domésticas	32
3.2 Cartas de Créditos Revocables	32

3.3 Cartas de Créditos Irrevocables	33
Orden de Pago de un Crédito Documentario por medio de Remesa Simple	34
3.4 Por el Compromiso que adquiere el banco avisado	35
3.4.1 Créditos Notificados no Confirmados	35
3.4.2 Créditos Confirmados	35
3.5 Por su disponibilidad o forma de pago	35
3.5.1 Créditos a la Vista	35
3.5.2 Créditos a Plazo	35
3.5.3 Créditos de Aceptación	36
3.5.4 Créditos de Pago Diferido	36
3.6 Por la Facilidad de Transferir Derechos	37
3.6.1 Crédito Transferible	37
3.6.2 Asignación	37
3.7 Por la Facilidad de nueva Disposición del Importe Negociado	37
3.7.1 Créditos Revolventes	37
3.7.2 Crédito Bank to Bank	38

Capítulo IV

Aspectos Técnicos y Regulatorios de los Créditos Documentarios	39
4.1 Reglas y Usos Uniformes de la Cámara Internacional de Comercio	39
4.2 Términos de Ventas o INCOTERMS	39
4.3 Medios y Documentos de Transporte o embarque	50
4.4 Seguro de Mercancía	51
4.5 Negociación del Crédito	51
4.5.1 Documentación Requerida	52
4.5.2 Discrepancias	52

Capítulo V

Cartas Garantía Stand By y Bonds	53
5.1 Definición	53
5.2 Tipos de Garantía	54
5.2.1 Stand by	54
5.2.2 Tender Bound o Bono de Oferta	54
5.2.3 Bind Bond o Bono de Oferta o adjudicación	54
5.2.4 Advanced Payment Bond o Bono de Anticipo	55
5.2.5 Performance Bond o Bono de Ejecución	55

Planteamiento del Problema	56
Objetivos	56
Metodología	57
Caso Práctico	
Crédito Comercial Irrevocable de Importación	58
Comentarios	64
Conclusiones	65
Glosario	66
Referencias Bibliográficas	71

INTRODUCCION

El presente trabajo pretende dar a conocer a quienes se interesan en el conocimiento o la realización de operaciones de compraventa de bienes para la industria farmacéutica tanto en el interior del país como en el exterior, utilizando la carta de crédito comercial; su uso, beneficio de la misma, así como su papel dentro del comercio internacional, al igual que proporcionar una guía sobre los aspectos técnico y conceptuales, exponiendo el marco legal nacional e internacional que regulan a este instrumento de crédito.

La Industria Farmacéutica Nacional comprende a los siguientes manufactureros: materias primas, materiales de empaque y de embalaje para productos farmacéuticos; medicamentos para humanos y veterinarios y productos auxiliares de la salud que varían desde productos desechables hasta equipo médico. Los principales laboratorios multinacionales están presentes en México, coexistiendo con laboratorios nacionales, éstos últimos se han especializado en productos genéricos, en los que son altamente competitivos.

En México, los productos farmacéuticos caen dentro de tres categorías: éticos, populares y del gobierno. Los productos éticos, que requieren una receta médica, constituyen el sector más grande del mercado. Los productos populares u "OTC" (que se exhiben en el mostrador), pueden venderse libremente sin una receta. Este es el segmento del mercado más explosivo, debido a las políticas de liberalización comercial de los últimos años, los lanzamientos de los productos nuevos y los criterios internacionales más modernos de parte de las autoridades de salud para reclasificar bloques importantes de productos médicos, tales como antiácidos y vitaminas, y separarlos de los medicamentos que requieren receta médica, o de los que se exhiben en el mostrador.

En términos reales, el producto interno bruto de la industria farmacéutica creció a una tasa media anual de 20%, en tanto que la industria manufacturera general tuvo un incremento del mismo nivel durante el mismo período.

El principal activo dentro de esta industria es contar con precios altamente competitivos, a nivel internacional, principalmente en lo que se refiere a productos genéricos. Algunos laboratorios nacionales entran al mercado nacional de los OTC's con marcas genéricas. No obstante, la fortaleza de la industria con una mayoría de capital social nacional proviene de productos genéricos sin marca: tanto en su materia prima como en productos terminados. (22)

El sector también es competitivo en capacidad instalada de maquinaria, procesos productivos, control de calidad e innovación de productos con un nivel apropiado de capacitación técnica de los trabajadores; no obstante, la industria farmacéutica mexicana tiene poca integración vertical y no es competitiva en el

desarrollo de productos nuevos, ya que la investigación y desarrollo de estos productos requiere de la disponibilidad de recursos muy costosos.

Hoy en día la mayoría de las empresas farmacéuticas y/o distribuidoras de insumos para este ramo realizan operaciones de comercio exterior, por lo que una de las operaciones básicas que tendrán que realizar será la obtención de créditos de diversas fuentes, así como el uso de instrumentos financieros que agilicen sus procesos de comercialización, y otorguen el máximo beneficio en el mercado.

La utilidad de los créditos Documentarios o Cartas de Crédito radica en la confiabilidad que ofrece a las partes que intervienen en una operación comercial.

La Industria Farmacéutica en México en su mayoría son compañías transnacionales que, por su naturaleza están obligadas a realizar importaciones y exportaciones, lo cual conlleva al uso de Cartas de Crédito.

Como consecuencia obtienen un incremento en la producción, Reducción de la capacidad ociosas de las empresas, Mejor absorción de los costos fijos; la mayoría de las veces le permite mejorar el producto dadas las exigencias que impone el mercado internacional, mejorar el rendimiento real de la empresa; en algunos casos, se puede llegar a alargar el ciclo de vida del producto, si la empresa se encuentra exportando es un buen argumento para la obtención de apoyo crediticio y finalmente existe una motivación mayor para los integrantes de la empresa y sus directivos.⁽⁶⁾

Como punto de partida, para poder interpretar el por qué de la necesidad de los Instrumentos de pago Internacionales y los Documentos comerciales y financieros que participan en una operación de *exportación-importación* y todos los aspectos que éstos tienen que ver con la organización y técnica bancaria, lo primero que se debe tener en cuenta es que estamos frente a un negocio en el que participan un comprador y un vendedor (Importador y exportador, respectivamente). La diferencia radica en que estamos frente a una operación Internacional y no frente a una operación comercial local, y en que median las diferencias básicas que son la moneda, el idioma, los gustos, las costumbres, la distancia, la falta de contacto directo con nuestro proveedor o cliente, el régimen legal diferente, etc.

Con dichos conocimientos se estará en condiciones; una vez lograda la venta o compra de un producto o insumo, para garantizar el cobro de la misma o el recibo de las mercancías en las condiciones de calidad, precio, embalaje y fecha inicialmente pactada por ambas partes.



En una operación comercial internacional puede ser que medie o no un contrato de Compra Venta internacional, que tendrá indicado la Carta de Crédito o Instrumento de pago a utilizar.

Se debe tener en cuenta que la intervención bancaria se refiere solo a la parte documentaria; los bancos sólo se ocupan del manejo de los documentos comerciales y financieros, de los cobros y pagos externos, pero de ninguna manera las entidades bancarias se comprometen a la inspección del cargamento ni los afecta el estado en que pueda recibir o remitir una mercancía.

La elección del Instrumento de pago o Carta de Crédito es de suma importancia en la negociación entre el comprador y el vendedor, junto con el financiamiento, el tipo de cotización y el sistema de descuentos.

Los medios internacionales de pago o cobro se les llama aquellos instrumentos o modalidades operativas por medio de los cuales el importador puede cancelar el compromiso de pago contraído con el exportador, en virtud de una relación comercial instrumentada mediante un contrato de compraventa internacional.

Por dicho motivo es muy importante el análisis de cada uno de los medios de pago, así como el entendimiento de su utilización para minimizar las consecuencias de los riesgos asumidos en la operación del Comercio Internacional.

El comprador pide a su banco abrir un crédito documentado a favor del vendedor. Este crédito documentario representa el compromiso del banco de poner a disposición del vendedor por cuenta del comprador, una suma convenida en condiciones muy precisas. El banco no efectuará el pago sin que el vendedor le presente los documentos requeridos, dentro del plazo fijado. Estos documentos comprenden generalmente una factura, un documento de embarque (conocimiento o recibo de embarque, etc.) lo mismo que otros documentos que permitan establecer que las mercancías, exactamente identificadas, han sido despachadas.

Una vez que el vendedor dispone de un crédito documentario, tiene la certeza de que el pago será efectuado por una parte independiente, tan pronto haya hecho el envío de las mercancías y presente al banco los documentos requeridos. Por su parte, el comprador tiene la certeza de que el pago al vendedor no se hará sino contra la presentación de los documentos que él mismo ha indicado.

El banco interviene a título fiduciario (contrato de fideicomiso), entre el comprador y el vendedor facilitando la conclusión de los negocios y aún cuando las mercancías son compradas en el extranjero, el banco hace posible realizar la transacción paso por paso sin demora, los obstáculos de distancia y tiempo.

MARCO TEORICO

La globalización es un concepto que hoy en día está marcando las normas para llevar a cabo las relaciones entre los países, en todos los ámbitos –económico, político, social, cultural, industrial, etcétera.– Sin duda alguna, la Industria Farmacéutica no ha quedado fuera de este nuevo contexto globalizador. Su visión, estrategia y proyección de los años futuros seguramente han sido planteados en función de esta concepción mundial de los mercados.

El escenario mundial ha cambiado recientemente a partir de ciertos factores externos que han generado una reorientación de las políticas comerciales de la Industria en general. (8)

En el contexto de la Industria Farmacéutica se han llevado a cabo grandes cambios derivados de una ola de fusiones, adquisiciones y asociaciones entre diversas casas farmacéuticas, lo que ha generado una serie de transformaciones que hoy han marcado el rumbo de esta industria, tanto en el ámbito mundial como local.

El antecedente más sonado se produjo en 1995, cuando las desavenencias ocasionadas por el manejo administrativo de la fusión entre la sueca Pharmacia y la estadounidense Upjohn Co. en donde la estrategia de rescate consistió en centralizar las operaciones, recuperar la credibilidad entre los accionistas y eliminar los productos que reportaban pérdidas en sus ventas, con el fin de dar paso a otros nuevos y más prometedores.

Y es que las adquisiciones, alianzas y sociedades entre empresas del mismo ramo es un fenómeno que sigue en boga. Se calcula que en los últimos años se consolidaron más de 20 mil alianzas en todo el mundo, lo que quiere decir que quizá el número de compañías se redujo pero a cambio se volvieron más fuertes y productivas. Las fusiones buscan minimizar los costos de producción, comercialización y distribución, así como lograr grandes rendimientos mediante los movimientos bursátiles que se dan en el proceso. También las alianzas abren la posibilidad de acceder a mayores recursos para la investigación.



La llamada *fusionomanía* ha atacado a casi todos los sectores productivos y comerciales, y cada año crecen sus frutos. Por ejemplo, el año pasado se registraron 38 mil 292 operaciones financieras con un valor estimado en 3 mil 500 billones de dólares. Un dato más que resulta revelador: la mitad de los acuerdos tuvo lugar en Estados Unidos.

La siguiente tabla ejemplifica lo anterior:

Compañía	Compañía	Nueva Empresa	Operación
Pfizer	Warner-Lambert	Pfizer	Adquisición
Pharmacia & Upjohn	Monsanto	Pharmacia & Upjohn	Adquisición
Glaxo Welcome	SmithKline Beecham	Glaxo SmithKline	Fusión
Hoescht AG	Rhone Poulenc Rorer	Aventis Pharma	Fusión
Roche	Syntex	Roche	Adquisición
Sanofi	Synthelabo	Sanofi-Synthelabo	Fusión
Ciba	Sandoz	Novartis Pharma	Fusión
Astra	Zeneca	AstraZeneca	Fusión
Pfizer	Pharmacia	Pfizer	Adquisición

Tabla 1. Algunas Megatendencias en la Industria Farmacéutica.

Más allá de las millonarias fusiones con las que se crearon esos y otros megaconsorcios, hubo una cantidad bastante considerable de acuerdos temporales, convenios, asociaciones menores y adquisiciones que, a pesar de no haber causado tanto ruido, no dejaron de ser importantes para el desarrollo del sector.

A pesar de los beneficios que las fusiones han traído para las empresas farmacéuticas, analistas políticos opinan que esta práctica apunta hacia la implantación de monopolios comerciales, pero hay quienes aseguran que con las asociaciones se crean compañías más fuertes y productivas. Lo cierto es que ésta parece ser una tendencia irreversible en la economía globalizada que distingue a nuestros tiempos.

A nivel internacional, la industria farmacéutica se ha colocado como uno de los sectores productivos más poderosos. Si bien la mayor parte de la inversión mundial proviene de los grandes consorcios transnacionales, una gran cantidad de laboratorios locales en todos los países contribuyen también al avance del sector con investigaciones, inversión y cuantiosas ventas en conjunto.

La inversión que la industria farmacéutica realiza cada año se calcula en billones de dólares, considerando que detrás de cada principio activo hay una investigación estimada en más de 500 millones de dólares.

Analistas financieros han agrupado a las compañías más poderosas de acuerdo con su nivel de ventas y ganancias.

Son 12 los consorcios farmacéuticos que hicieron más dinero durante estos últimos años. Llama la atención el hecho de que un total de siete de esas empresas son originarias de Estados Unidos, incluso, tres de ellas están colocadas en las primeras posiciones. De las cinco restantes, dos son suizas, una es británica, otra francesa y una más es británico-sueca.

Compañía	Lugar de Origen
MSD	Estados Unidos
Pfizer	Estados Unidos
Johnson & Jonson	Estados Unidos
Glaxo SmithKline	Inglaterra
Bristol Myers Squibb	Estados Unidos
Novartis Pharma	Suiza
Aventis Pharma	Francia
AstraZeneca	Inglaterra-Suecia
Roche	Suiza
Abbott Laboratories	Estados Unidos
Eli Lilly	Estados Unidos
Shering Plough	Estados Unidos.

Estas posiciones no están ligadas a las posiciones que ocupan actualmente.

Sin embargo, y después de todo lo que ha sucedido estas fusiones y adquisiciones, el primer lugar para este año 2003 es para Pfizer quien ha logrado consolidarse en este sitio después de su reciente adquisición del consorcio Pharmacia.

Lo que muy seguramente sucederá es que debido a la inestabilidad económica que actualmente se vive en Estados Unidos y que repercute en las economías de otras naciones, algunas farmacéuticas intercambiarán posiciones en el listado, y otras más ya no aparecerán en él.⁽⁵⁾

En México, como en el resto de los países, los designios del sector farmacéutico transnacional tienen una repercusión directa sobre la producción, el mercado y los laboratorios nacionales.

Sin duda, existe también una gran cantidad de factores y fenómenos internos que pueden llegar a modificar el curso de la industria en su conjunto. ⁽⁸⁾

La industria farmacéutica establecida en México tiene una participación del 0.6 por ciento en el Producto Interno Bruto (PIB) nacional, y de 3.0 por ciento en el del sector manufacturero.

Esta actividad industrial genera 45 mil empleos directos y muchos más indirectos. Del total, más del 50 por ciento de las posiciones laborales está ocupado por personal altamente calificado. (12)

La producción de los diferentes insumos y productos farmacéuticos está dividida por mitades entre la Cámara Nacional de la Industria Farmacéutica (CANIFARMA) y la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA).

La CANIFARMA, que agrupa a 200 laboratorios, tiene una mayor participación en la elaboración de medicamentos humanos (34%) y veterinarios (8.7%). Aunque con menor porcentaje (5.2%), también interviene en la elaboración de productos auxiliares para la salud (PAPS) y en la de reactivos (2%).

Por su parte, los afiliados a la CANACINTRA son los fabricantes de la mayor parte de los Productos Auxiliares Para la Salud –PAPS– (29.2%) y los farmoquímicos (18.7%), y producen reactivos en una cantidad ligeramente mayor (2.7%) que los socios de CANIFARMA.

Es importante señalar que esta última tiene la exclusividad para la producción de medicamentos humanos y veterinarios, mientras que la CANACINTRA es la única que produce farmoquímicos.

Las adquisiciones del sector público rebasaron los 11 mil millones de pesos, siendo el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) el mayor comprador. En tanto, las ventas al sector privado ascendieron a 65 mil millones de pesos.

Del total de fármacos que se consumen en el país, 95 por ciento son de manufactura nacional, aunque el 80 por ciento de las materias primas provienen de naciones como Estados Unidos y Alemania, lo que representa una inversión anual de cien millones de dólares.

Respecto a las exportaciones, para México el principal mercado lo constituyen Centro y Sudamérica, regiones a las que vende fármacos por un total anual de 600 millones de dólares. Otras naciones que adquieren cantidades de cierta importancia son los Países Bajos, Estados Unidos y otros estados asiáticos. Ello posiciona al mercado mexicano en quinto lugar a nivel mundial.

En el rubro de importaciones, las operaciones anuales se estiman en mil cien millones de dólares, de los cuales la mayor parte de destinan a la adquisición

de farmoquímicos. En segundo lugar se importan PAPS y, en tercero, medicamentos.

Irlanda e Italia son los principales proveedores de farmoquímicos, mientras que Estados Unidos lo es en el ramo de los medicamentos y PAPS.

Si bien el mercado mexicano es un mercado muy competido, pues conviven tanto gigantes internacionales como laboratorios nacionales, se puede decir que es un sector equilibrado, ya que ninguna empresa tiene más del 8 por ciento del mercado.

Los medicamentos de patente tienen un precio de venta más bajo que en Estados Unidos aun cuando poseen la misma calidad, además de que actualmente no están sometidos a un control de precios internos.

No obstante, las debilidades del sector farmacéutico nacional son los bajos niveles de integración en la cadena productiva, la falta de acceso a insumos a precios competitivos, y el nulo desarrollo de nuevas fórmulas y tecnologías.

Otros inconvenientes, son: una limitada capacidad para realizar pruebas clínicas de biodisponibilidad y la carencia de infraestructuras para llevar a cabo estudios de bioequivalencia, además de que las pequeñas y medianas empresas en su mayoría tienen dificultades para el acceso a los distintos instrumentos financieros.

Hay que recordar que el mercado farmacéutico nacional es uno de los más importantes de la economía interna de nuestro país, por las cuantiosas inversiones que hacen los laboratorios y la gran cantidad de personal que tienen en sus nóminas. Para muestra, un botón: de las aproximadamente 9 mil marcas de medicamentos que existen en el mundo, sólo unas cuantas no están disponibles en México.

El sector químico-farmacéutico está experimentando internacionalmente una auténtica revolución empresarial y, con ella, una revolución logística. El panorama se está concentrando con la fusión de las mayores compañías, la cadena de distribución se está ajustando de manera que se trabaje con términos actuales como la producción "just in time" y la entrega de productos "bajo demanda". La competencia, cada día más feroz en un mercado único, obliga a todos a ajustar al máximo las capacidades logísticas para reducir costos y optimizar tiempos.

La propia naturaleza del producto comercializado por el sector, los medicamentos, también establece ciertos requisitos logísticos, como la necesidad que tienen determinados productos de guardar y respetar la cadena del frío, con lo que ello implica de dificultad añadida en su almacenaje y distribución.

La cadena logística de distribución en el sector químico–farmacéutico pasa, básicamente, del laboratorio fabricante o importador de productos farmacéuticos al mayorista o distribuidor, una figura que existe internacionalmente y que es necesaria para distribuir los medicamentos bajo demanda a las farmacias y hospitales, una prestación que para los laboratorios resultaría excesivamente cara y que resulta más barata subcontratar.

Internacionalmente se está registrando una tendencia a la concentración del sector, tanto a nivel de los laboratorios como de los mayoristas.

A nivel de laboratorios, el proceso de concentración parece imparable y, según los expertos, se prevé que de 35 grandes compañías que existen actualmente en todo el mundo se pase a no más de 15 en un plazo no superior a los 10 años.

La concentración se está dando a través de fusiones de compañías farmacéuticas, que tienen sus máximas representaciones en las fusiones que se han mencionado con anterioridad.

A la concentración de los laboratorios se le une también una concentración de las empresas mayoristas del sector, que se agrupan para soportar el costo de las inversiones en infraestructura necesarias para poder competir y modernizarse.

Las inversiones en infraestructuras a las que me refiero son inversiones en almacenes automatizados y en flota de transporte, pero también, sobre todo, en tecnologías de la información.

En la dura competencia que se produce entre mayoristas y, debido a que la competencia por precio resulta muy difícil, estas compañías intentan diferenciarse mediante la prestación de servicios de "valor añadido". Así, por ejemplo, las hay que ya ofrecen a las farmacias la entrega de medicamentos "bajo demanda" hasta tres veces al día, de manera que la farmacia sólo compre aquello que ya tenga vendido.

La logística y la entrega bajo demanda se mejora, de manera que se produce la modernización de los mayoristas como intermediarios, lo lógico sería que aumentara el porcentaje de productos distribuidos por mayoristas, que actualmente se sitúa en un 84%, a la vez que se redujera el 12% de los productos servidos directamente por el laboratorio a hospitales. Esto se irá produciendo a medida que se optimice la cadena logística y la entrega bajo demanda se mejore, de manera que ni hospitales ni farmacias deban soportar ninguna clase de stock.

En el sector químico–farmacéutico puede hablarse de tres mercados internacionales fundamentales: el americano, el europeo y el asiático. El mercado americano, en el que destaca la importancia de USA, recoge el 26% del consumo

mundial, Europa el 31%, y Asia y Oceanía el 28%, destacando sobre todo la emergencia de un mercado muy prometedor en Japón.

Según los expertos, este último mercado será el que mayor crecimiento registre en los próximos años y debido a su mínima producción propia, todo ese crecimiento se nutrirá de la importación.

Los laboratorios europeos están creciendo gracias a la exportación, pero el futuro no está en países pobres y subdesarrollados como los de América del Sur, sino precisamente en el continente asiático.

La adquisición de bienes materiales ha llegado a ser una actividad cotidiana, en la que prácticamente todos estamos inmersos. Y es que nos es tan familiar hacerlo que muchas veces perdemos el sentido de la complejidad de esta operación. La mayoría de nosotros nos limitamos a seleccionar el o los artículos que hemos decidido adquirir, o que simplemente necesitamos, determinamos el medio de pago y trasladamos la mercancía donde la requerimos o la usaremos.

Dentro de cada organización comercial, existe –o debiera existir– un Departamento de Compras (o su similar) cuya labor comienza generalmente con requisición de compra de artículos o bienes, la cual debe estar previamente autorizada por el o los encargados de tal función –llámense Gerente, Administrador, Director o Encargado General–, apegándose a la política interna de la propia Compañía; para que ese documento llegue al Departamento de Compras, pueden pasar un intervalo de tiempo que va desde algunas horas, hasta días.

Muchas empresas se han visto influenciadas de manera positiva e imperativa por la Logística, con tal de alcanzar el desarrollo de la tarea de comprar; de tal forma que programas como el JIT –sigas en inglés para “Just In Time” (“justo a tiempo”, en español), no podrían concebirse sin un Departamento de Compras eficaz y eficiente.

En la actualidad, diversas empresas radicadas en el país realizan multivariadas operaciones de comercio exterior, por lo que una de las operaciones básicas que realizan para este fin, es la obtención de créditos desde diversas fuentes. Así también, recurren a diversos instrumentos financieros que les permiten agilizar los procesos de comercialización de sus productos, buscando el máximo beneficio en el mercado.

La utilidad de los créditos Documentarios, o Cartas de crédito, radica en la confiabilidad que ofrece a las partes que intervienen en una operación comercial.

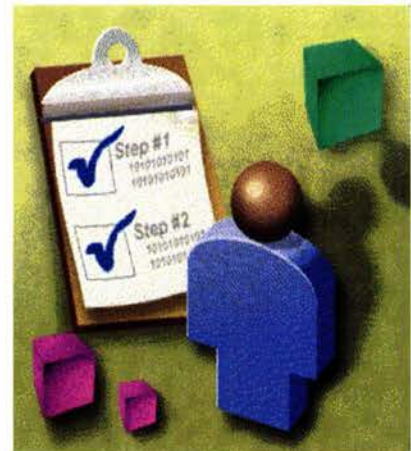
La historia de los créditos documentarios nos dice que éstos surgieron en el momento en que la actividad comercial requirió medios de pago más expeditos y

seguros. Pero esto no deben verse sólo como un medio de pago común, ya que detrás existen organismos tales como Cámaras, Bancos, Empresas transportistas, Aseguradoras, Aduanas y Agencias aduanales, sin olvidar, claro está, a las partes interesadas.

Lo que hace que detrás de cada crédito documentario emitido exista una gama de aspectos técnicos que forman parte de los cambios que se están generando en el comercio internacional; ya que quienes manejan un crédito documentario tienen la obligación de conocer aspectos tales como reglamentos y usos uniformes para los créditos documentarios, los INCOTERMS (por sus siglas en inglés International Commerce Terms –Términos del Comercio Internacional–), los aspectos de importación y seguros, así como la propia reglamentación de aduanas.

Los créditos documentarios son tan amplios como el comercio internacional mismo, por lo que en la mayoría de los casos llegan a significar financiamientos y simplifican operaciones que, de otra manera, serían difíciles de consumir; por ejemplo, los bancos negocian con base en los documentos solicitados por el crédito comercial y no en función de las mercancías solicitadas.

La carta de crédito es una forma de pago en relaciones comerciales que se convierte en una fuente de financiamiento para quien haga uso de ésta, tomando en cuenta el tipo de INCOTERM utilizado como factor de medida del grado de financiamiento que se requiere obtener. Es por ello que la Industria Farmacéutica hace uso de estos créditos documentarios, pues el sector farmacéutico en nuestro país, en su mayoría, está regido por empresas transnacionales lo cual conlleva a la importación y exportación de materias primas, productos a granel, productos terminados, maquinaria, equipo y accesorios, entre otros.



CAPITULO I

1. CREDITO

En la Industria Farmacéutica, el Departamento de Compras esta relacionado con el Comercio Exterior; esto es, las acciones a realizar cuando las mercancías tienen que ver con el tráfico internacional. Este asunto ha obligado a muchos compradores a no ser solamente conocedores de los mercados y regulaciones locales, sino también a identificar los procedimientos, las regulaciones, la normatividad y los mecanismos del mercado internacional, para obtener los beneficios de la globalización.

Hoy en día pagar en efectivo no es una operación que los grandes consorcios tengan como cotidiana, la mayoría de las operaciones relacionadas con el movimiento de mercancías desde la adquisición de la materia prima hasta la venta del producto terminado se maneja por medio de créditos.

1.1 ¿Qué es el Crédito?

El crédito no tiene una definición universal, sin embargo, existen varios conceptos relacionados; algunos lo definen como *el permiso para usar el capital de otro*; otros lo conceptualizan como *el poder para obtener bienes por medio de una promesa de pago* o bien como *la confianza en la posibilidad, voluntad y solvencia de un individuo en lo que se refiere al cumplimiento de una obligación contraída*. Una definición de las más ampliamente aceptadas establece que, *el crédito es un derecho preferente a pago futuro*.

Las diversas definiciones tiene validez en la literatura usual de negocios, Para tener una apreciación más clara del concepto de crédito como entidad, debemos considerar su etimología, *creditum*, del latín confianza.

El crédito puede ser detenido en términos de sus funciones. Como un medio de cambio puede llamarse "dinero futuro", como tal provee el elemento tiempo en las transacciones comerciales que hacen posible que un negociante satisfaga sus necesidades a pesar de su carencia de dinero para pagar en efectivo.

En general existen tres diferentes usos para la palabra crédito:

1. Como una transacción a Crédito
2. Como un crédito establecido
3. Como un instrumento de crédito.



En una *Transacción a Crédito* el comprador demuestra su poder o influencia para obtener el permiso del vendedor para usar su capital. La consumación de la transacción crea el derecho del vendedor a recibir el pago en el futuro y la obligación del comprador de pagar en el tiempo designado. Es decir, el cambio de un valor presente, por una promesa de pago en un tiempo especificado en el futuro.

Un *Crédito Establecido* significa la aceptación de la promesa de pagar, emitida por el comprador, o la buena voluntad del vendedor para creer en la promesa del comprador. La frase "Su crédito vale", significa que la persona o entidad puede ser relevada de pagar porque su palabra es buena y su capacidad para pagar origina confianza. En el mundo de los negocios, una persona o sociedad tiene, acerca de su personalidad y honorabilidad la reputación de solvencia que les da derecho para ser creíbles.



Un *Instrumento de Crédito* consiste en una promesa de pago documentada que manifiesta una transacción formal de crédito. Los cheques, los pagarés, las letras de cambio y las Cartas de Crédito son instrumentos comunes de crédito.

La extensión de crédito no crea capital, simplemente transfiere los medios de producción de una persona o sociedad a otra. El uso del crédito conduce a un incremento de la riqueza al quedar los agentes productivos de una empresa en poder de aquellos que son más competentes para utilizarlos.

1.2 Utilidades y Ventajas del Crédito.

El crédito se ha convertido en un instrumento esencial en la economía moderna; hace más productivo el capital, acelerando el movimiento de los bienes del productor al consumidor y aumenta el volumen de los bienes producidos y vendidos.

El papel del crédito no termina en una simple transacción del productor al consumidor, el pequeño comerciante (Farmacias, principalmente) obtiene sus bienes a crédito del fabricante o del distribuidor por mayoreo, así como por autofinanciamientos, etc. Realmente, el crédito es un elemento en cada fase de la producción y de la distribución, de la recaudación de materias primas hasta la venta final al cliente. Si para comprar más bienes que desean cada uno de los interesados, tuvieran que esperar hasta que pudiesen pagarlos en efectivo, la producción y las ventas presentarían una tendencia a desaparecer, afectando gravemente a nuestra economía, no generando factores de producción y consumo.

Una gran ventaja del crédito en los negocios es la conveniencia, los instrumentos de crédito lo convierten en una simple transferencia de grandes cantidades de dinero, aún a grandes distancias; el pago por medio de un cheque o una transacción bancaria es tan común, que estamos inclinados a olvidar que son instrumentos de crédito.

Otra ventaja del crédito es que eleva el nivel de los negocios y les presta dignidad mostrándose a sí mismo el mérito de tener confianza, en pocas palabras, genera "status" al poseerlo y saber hacer un buen uso de él.

Resumiendo, el Crédito es la confianza dada o recibida a cambio de un valor, el crédito coloca una obligación de pagar por el comprador y da el derecho de recibir el pago al vendedor.



1.3 CLASES DE CREDITO.

CATEGORÍA	CLASE	DEFINICIÓN	APLICA A:
Según el sujeto a quien se otorga	Crédito Público	Es aquel que se concede a los gobiernos.	Gobiernos a nivel federal, estatal o municipal.
	Crédito Privado	Es aquel que se otorga a particulares, sean personas "físicas" o "morales"	Empresas mercantiles o Empresas comerciales o Industriales (Laboratorios Productores)
Según el Destino	Crédito a la Producción	Es aquel cuyos capitales son objeto del crédito mismo.	El desarrollo de todas las actividades productivas de una empresa (Insumos para la producción)
	Crédito al Consumo	Es el que se destina a satisfacer las necesidades del acreditado.	El fomento del comercio que vende directamente al consumidor (Farmacias por ejemplo)
Según las Garantías	Crédito Personal	Es aquel que nace cuando los atributos de reputación de solvencia de un sujeto moral o físico satisface al acreedor	Empresas Productoras o Distribuidoras de gran prestigio.
	Crédito con garantía real	Es el que se otorga con base a los bienes que el acreditado propone como garantía	Empresas con poca experiencia en el ramo o que no tienen un prestigio conocido.
Según el plazo	Crédito a Corto Plazo	Son aquellos que se otorgan en un plazo no mayor a un año.	Toda transacción de compra de insumos como por ejemplo, materias primas, equipo de Laboratorio.
	Crédito a Largo Plazo	Es el que generalmente por su cuantía requiere más tiempo para su liquidación.	Por ejemplo en la compra de maquinaria aplicada a la producción.

1.4. INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO O TITULOS DE CREDITO



Un instrumento o título de crédito es una promesa o una orden para pagar una suma definida o determinada de dinero portador, a una persona específica o su orden. Sus ejemplos más comunes son los cheques, pagarés, letras de cambio, bonos y acciones, entre otros.

TIPOS DE INSTRUMENTO	DEFINICIÓN	EJEMPLO
Instrumentos a corto plazo.	Son aquellos cuyo plazo generalmente es menos de 360 día o un año.	Cualquier pagaré letra de cambio, etc.
Crédito mercantil.	Se otorga por lo general mediante "pagarés", "acepta-ción de letras de cambio" o por el simple expediente de "cargar a cuenta" el valor de la mercancía y cobrar después de determinado tiempo.	Compra o Venta de Equipo de Laboratorio, Materias Primas, materiales de Empaque u otros insumos.
Instrumentos a largo plazo.	Son aquellos cuyo plazo generalmente es mayor de 360 o un año, así que cualquier título de crédito que pactado a un período mayor del señalado será considerado como un instrumento a largo plazo.	Maquinaria para la producción, Bienes inmuebles tales como instalaciones.
Bonos.	Los bonos son préstamos, por cuanto el prestatario acepta a pagar un interés fijo anual hasta su vencimiento,; generalmente el costo de los bonos es menor para el prestatario que otras formas de financiamiento tales como pagarés y acciones.	los bonos son propios para financiar ampliaciones o mejoras permanentes, permiten a los propietarios actuales retener el control de la empresa.
Acciones	Son el medio del que comúnmente se valen las empresas u otras formas de propiedad corporativa para reunir fondos. Las acciones equivalen a vender una participación en el negocio	la propiedad es representada por las acciones.
Inversión de utilidades.	Un buen número de empresas reinvierten por lo menos una parte de sus utilidades.	Si una empresa muestra un excedente de los ingresos sobre los ingresos de un año en forma de ganancias, es posible devolver éstas a la empresa y así aumentar su activo circulante.
Venta de activo fijo innecesario.	Este método sencillamente convierte activo fijo en circulante y generalmente, el activo total no se altera, a menos que el activo fijo se malvarate.	Se pueden vender los excedentes de terrenos, edificios o maquinaria que ya no se necesitan y el importe de estos declararlo para cubrir las necesidades financieras.

La venta de bonos y acciones constituye una importante fuente de financiamiento para compañías o sociedades. Las instituciones bancarias de inversión son los mejores intermediarios que se conocen para vender tales valores a los inversionistas.

1.5 SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

El crédito es una actividad propia del sistema financiero de cualquier país. México cuenta con una de los sistemas más antiguos y completos de América.

El Sistema Financiero Mexicano es el conjunto de organizaciones públicas y privadas a través de los cuales se realizan las actividades de circulación de dinero, *otorgamiento de crédito*, realización de inversiones, prestación de servicios bancarios, etc. Por lo que se puede afirmar que el Sistema Financiero constituye el mercado donde se desarrollan actividades de financiamiento e inversión, en el sector económico de nuestro país.

1.5.2 ORGANISMOS QUE REGULAN EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

ORGANISMO	FUNCION
Secretaría de Hacienda y Crédito Público	Es el organismo del Gobierno Federal que representa la máxima autoridad en la estructura del sistema financiero mexicano que tiene a su cargo entre otras funciones, Planear, coordinar, evaluar y dirigir el Sistema Bancario del país, Dirigir las políticas monetarias y crediticias, Ejercer atribuciones que señalen las leyes en materia de seguros, valores y de organizaciones auxiliares de crédito.
Banco de México	Es el banco central de la Nación y tiene por finalidad emitir moneda, poner en circulación los signos monetarios y procurara condiciones crediticias y cambiarias favorables a la estabilidad del poder adquisitivo del dinero, al desarrollo del sistema financiero y en general al crecimiento sano de la economía nacional.
Comisión Nacional Bancaria y de Valores.	Tiene por objeto supervisar y regular a las entidades financieras a fin de procurar su estabilidad y correcto funcionamiento, así como mantener y fomentar el desarrollo financiero en atención a los intereses públicos.
Banca Comercial.	La integran todos los bancos comerciales que se conocen, los cuales realizan principalmente dos tipos de operaciones; Operaciones pasivas por ejemplo, cuenta de cheques, cuentas de ahorro, inversiones, etc. y Cuentas activas: por ejemplo, tarjeta de crédito, préstamos simples, hipotecarios, etc.
Banca de Desarrollo.	Es la banca creada por el Gobierno Federal para impulsar el crecimiento y desarrollo de ciertos sectores económicos, por ejemplo NAFIN, BANRURAL; BANCOMEXT.
Casas de Bolsa.	Tienen función como banca de inversión en donde dan asesorías a empresas; Como agente de valores; Corretaje (Compra y venta por cuenta de terceros) y la administración de sociedades de inversión.
Arrendadoras.	Son aquellas instituciones que son capaces de realizar las siguientes aceptaciones; el Arrendamiento puro y el Arrendamiento financiero.
Afianzadoras.	Son empresas que participan en negociaciones entre otras empresas, para garantizar el cumplimiento de las obligaciones adquiridas entre una de las partes.
Factoraje.	El factoraje es un financiamiento sobre la cartera de clientes de una empresa es decir, la empresa que vende a crédito, solicita financiamiento sobre si cartera de clientes (facturas y contrarecibos pendientes de cobro).

Las Industrias hacen uso de estas y de otras instituciones para el financiamiento de bienes y servicios y la farmacéutica no es la excepción.

CAPITULO II

LA CARTA DE CREDITO COMERCIAL O CREDITO DOCUMENTADO.

En el ámbito farmacéutico, la industria ha participado en la firma de algunos de los tratados más importantes y ha buscado negociar e incorporar en las negociaciones los temas que son importantes para la industria, a saber:

- ✓ Todo lo relacionado con el acceso de mercados, como son la definición de la eliminación de aranceles en plazos diferenciados según los productos; la certificación de origen, que es muy interesante para evitar fuertes regulaciones;
- ✓ La normalización, que quizá sea el tema más importante para el sector y para la salud;
- ✓ Compras de gobierno, es decir, todo lo que el estado compra de medicamentos, y que resulta ser un tema muy importante para el sector farmacéutico;
- ✓ Y, finalmente, la legislación de la propiedad industrial.

En esos cuatro temas, el impacto sobre la Industria Farmacéutica puede ser muy positivo por la posibilidad de llegar a nuevos mercados, considerando que el sector farmacéutico está bien estructurado.

En el ámbito de la Industria Farmacéutica, la producción de medicamentos se da con frecuencia en países como China, India, etc. entonces hay que cuidar que el medicamento que entre al país con preferencias arancelarias, traiga la certificación de origen correcta.

En algunos otros casos, con la infraestructura que tiene la Industria Mexicana, el país tiene la posibilidad de convertirse en un exportador potencial de medicamentos, así como, al mismo tiempo, la industria tiene la posibilidad de aumentar sus exportaciones.

Actualmente se exporta a diversos países, sobre todo de Centro y Sudamérica, y hay plantas que han sido aprobadas por la FDA y por la Agencia Canadiense de Regulación Sanitaria. Asimismo, se están generando exportaciones hacia países desarrollados. De esta manera, México tiene una oportunidad enorme para convertirse en productor importante de medicamentos, no solo dentro del mercado nacional sino también en el internacional.

Día a día el comercio internacional aumenta debido a diversas causas, siendo una de las más importantes las facilidades que otorgan los bancos tanto para acercar compradores con posibles vendedores, como para fines de reembolso de las operaciones, dependiendo del tipo de arreglo entre comprador y vendedor.

Los créditos comerciales se encontrarían con grandes problemas de diversos tipos, si no existieran reglas internacionales, las cuales unifican criterios de las partes que intervienen completando las discrepancias que pudieran tener las documentaciones presentadas por los beneficiarios.

Los objetivos del comprador son:

Contractuales.	<ul style="list-style-type: none"> • Recibir los bienes adquiridos en la cantidad y calidad correctas según lo indicado en el contrato de compraventa previo • Recibir de manera oportuna y en el lugar indicado los bienes o servicios contratados. • La seguridad de que no se pagará al vendedor hasta que éste haya cumplido con sus obligaciones completamente.
De Crédito.	<ul style="list-style-type: none"> • Controlar un flujo de efectivo con la posibilidad de obtener financiamiento bancario. • Diferir el pago según las ventajas financieras que se puedan obtener.
De Conveniencia.	<ul style="list-style-type: none"> • La conveniencia de usar la intervención de un tercero en el cual ambas partes confíen tan como un banco y su experiencia en créditos documentarios cuando el pago está a punto de ser efectuado.

Los objetivos del vendedor son:

Contractuales.	<ul style="list-style-type: none"> • Asegurarse de que el pagos será efectuado dentro del tiempo límite pactado. • Entregar los bienes o servicios contratados tan pronto como sea posible.
Pronto Pago.	<ul style="list-style-type: none"> • Recibir el pago correspondiente en los términos contratados. • Recibir dicho pago en la cantidad y divisa correcta.
Conveniencia.	<ul style="list-style-type: none"> • La conveniencia de recibir el pago en su propio banco o a través de un banco en su propia localidad.

2.1 DEFINICIÓN Y FINALIDAD DE LOS CREDITOS DOCUMENTARIOS.

Un crédito comercial o crédito documentario es un medio de pago, el cual a solicitud y de conformidad con las instrucciones de un cliente comprador (ordenante o aplicante), es emitido por un banco (banco emisor) obligándose a pagar a un vendedor (beneficiario) directamente o a un banco corresponsal contra la entrega de documentos que demuestren el embarque de la mercancía de acuerdo a las condiciones estipuladas en el crédito.

La finalidad de los créditos documentarios es facilitar el comercio exterior e interno, eliminando la desconfianza que pudiera existir entre compradores u vendedores que desean celebrar operaciones estipuladas en el crédito.

Las partes que intervienen en el crédito comercial son:

1. El ordenante.
2. El beneficiario.
3. El banco emisor, y
4. El banco designado.

El ordenante es también conocido como Comprador, Importador, Aplicante, etc.; es aquel que solicita a un banco del cual es cliente, que abra una Carta de Crédito comercial irrevocable según las instrucciones que él mismo proporcione al banco.

El beneficiario, el cual también conocemos como Exportador o Vendedor, es quién se verá beneficiado con la compra de sus mercancías en el extranjero, amparando esta operación a través de la carta de crédito comercial irrevocable, la cual le va asegurar el pago de sus bienes una vez cumplidos los requisitos de la misma y transcurrido el plazo que este haya otorgado.



El banco emisor, es el banco del ordenante, la institución a través de la que el ordenante girará instrucciones para la apertura de la carta de crédito, de la recepción de documentos para su negociación, así como el pago por parte del importador para pagarle a su vez a l banco designado.

El banco designado, de esta entidad existen el *avisador* y el *confirmante*, el primero es el banco corresponsal extranjero el cual únicamente se encargará de avisar o notificar al beneficiario (exportador), que un crédito comercial ha sido establecido a su favor, éste banco puede en un momento

dado negociar la documentación requerida en del crédito comercial, pero no puede adquirir el compromiso de pago al beneficiario; El banco designado confirmador es el corresponsal con el cual el banco emisor de la carta de crédito tiene una línea de crédito para confirmación de créditos documentarios.

2.2 EL CREDITO DOCUMENTARIO Y EL VENDEDOR.

VENTAJAS PRINCIPALES.

LA SEGURIDAD.

Lo que más interesa al vendedor, es la seguridad en el pago, por lo que:

- Un crédito documentario revocable puede ser modificado o anulado en todo tiempo por alguna de las partes interesadas, por ello ofrece poca seguridad.
- Un crédito documentario irrevocable no confirmado por el banco notificado representa un compromiso del banco emisor extranjero de cumplir sus obligaciones en los términos acordados, siempre que los documentos requeridos sean prestados y las otras condiciones sean igualmente cumplidas. Por su parte, el banco que notifica el crédito documentario no asume ninguna obligación.
- El crédito documentario irrevocable confirmado por el banco notificador, obliga a este último a efectuar irrevocablemente la presentación prometida, como si fuera el banco emisor. Este crédito ofrece al vendedor la máxima garantía de pago.

Las circunstancias y garantías que se juzguen necesarias en cada caso llevarán a solicitar uno u otro tipo de crédito.

Si el país del comprador es conocido por su estabilidad política y económica porque no tiene problema de divisas y porque la reputación de sus bancos es indiscutible, un crédito documentario irrevocable no confirmado por el notificador deberá ser, por regla general, suficiente. Pero si una de estas condiciones falla, es oportuno solicitar un crédito documentario irrevocable, confirmado por el banco notificador para poder asegurar el pago de la mercancía.

Si la mercancía que se desea despachar es de tipo especial como por ejemplo un principio activo o no interesa más que a un pequeño número de compradores, las pérdidas que podrían resultar de no-aceptación serían considerables. En cualquiera de ambos casos se aconseja pedir un crédito comercial irrevocable, para así reducir los riesgos al mínimo.

OTRAS VENTAJAS

Además de la seguridad, el crédito documentario le ofrece al vendedor estas otras ventajas:

- El banco paga, independientemente del comprador, según los términos mismos del crédito documentario, siempre y cuando se trate de una carta de crédito irrevocable confirmada y que se hayan cumplido completamente los términos y condiciones de la misma.
- El comprador no puede retener el pago de las mercancías con un pretexto cualquiera. Si quiere alegar un defecto de las mercancías, tiene el derecho de hacerlo pero fuera del crédito documentario.
- El comprador no puede retrasar el pago, ni intencional ni involuntariamente.
- Las comisiones y los gastos que cobran los bancos pueden ser ampliamente cubiertos con los beneficios del servicio y con la captación de negocios en el exterior; por lo que para aprovechar estas ventajas es necesario observar rigurosamente los términos del crédito, pues de lo contrario, la obligación del pago caduca y el vendedor pierde el beneficio de la seguridad bancaria que garantiza el pago de su reclamación.

Por otra parte, respetando las condiciones requeridas, con puntualidad y exactitud, se crea para el cliente un círculo de compradores satisfechos.

2.3 EL CREDITO DOCUMENTARIO Y EL COMPRADOR.

Si durante la negociación de las clausuras del contrato el comprador ofrece a su proveedor como garantía la apertura de un crédito documentario para cubrir los embarques, generalmente se le concederá una rebaja en el precio u otras ventajas que compensaran ampliamente los gastos correspondientes a la carta de crédito, por lo que en ese momento, su vendedor lo considerará como un cliente interesante, ya que sabe que gracias al crédito documentario, sus despachos serán pagados regularmente y más aún, si existe un plan de adquisiciones a futuro o si existe algún programa de compras por temporadas.

El vendedor no puede aprovechar las ventajas de un crédito documentario sino en tanto observe estrictamente los plazos y todas las demás condiciones. Esto es también una ventaja para el comprador, ya que en su conveniencia el proveedor querrá respetar todos los términos del crédito documentario.

VENTAJAS.

- Aplica cuando el comprador no tiene crédito en el exterior.
- Cuando pretenda recibir sus mercancías en un plazo determinado.
- Cuando busque dejar una buena imagen ante el proveedor para obtener créditos posteriores, mejores precios y mejores plazos.
- El comprador tendrá la certeza de que la suma del crédito sólo será puesta a disposición del vendedor si las condiciones que él mismo ha identificado han sido cumplidas.
- Cuando el conocimiento del vendedor no sea del todo completo o sea parcial.

2.4 DESVENTAJAS DEL CREDITO DOCUMENTARIO.

Los bancos pueden controlar si la mercancía enviada corresponde estrictamente a la descrita en el crédito y no serán responsables de las diferencias entre la mercancía facturada y la efectivamente despachada. Las diferencias de este tipo deben ser directamente solventes entre el comprador y el vendedor.

Asimismo, las discrepancias en las condiciones del crédito documentario que pueden surgir al momento del pago llegan a complicarse cuando no existe un acuerdo entre el comprador y el proveedor originándose demandas judiciales o retrasos en el embarque de los bienes e inclusive litigios internacionales.

EJEMPLO DE CARTA DE CREDITO

THE OFICIAL LETTER OF CREDIT MUST BE ON
BANK LETTER HEAD

MD. DEPT. OF TRANSPORTATION
STATE HIGHWAY ADMINISTRATION
Local Office Address

DATE. _____

RE: Irrevocable Letter of Credit
No. _____
(Description and Location Where
Work is to be accomplished)

Gentlemen:

We hereby authorize you to draw on (*NAME AND ADDRESS OF BANK*), for the account of (*NAME OF BENEFICIARY*), in a sum not to exceed (*DOLLAR AMOUNT*), by your sight draft(s) without any documents required.

The drafts shall cover the cost of construction and/or completion of construction of all the terms and work stipulated in the SHA permit.

The drafts must be drawn and negotiated on/or before (*DATE*).

It is a condition of this Letter of Credit that it shall be deemed automatically extended without amendment for one (1) year from the present or any future expiration date unless thirty (30) days prior to such expiration date you are notified by registered letter, that we elect not to consider this Letter of Credit renewed for any such additional period.

Each Draft drawn under the Letter of Credit must state "Drawn under (*BANK NAME ADDRESS*). (*LETTER OF CREDIT NUMBER*), dated (*DATE*), from the account of (*BENEFICIARY*). We hereby agree with bona fide holders of drafts drawn under and in compliance with the terms of this Letter of Credit that such drafts will be honored upon presentation.

ATTEST

(*NAME OF BANK*)

(*NAME OF WITNESS*)

(*AUTHORIZED OFFICIAL*)

EJEMPLO DE CONTRATO QUE INVOLUCRA UNA CARTA DE CREDITO.

CONTRATO hecho el día ____ de ____ de 200__ ENTRE _____ con domicilio comercial establecido en _____ (de aquí en adelante denominado “el Mandante”), por un lado y _____ (de aquí en adelante denominado “el Agente”).

POR EL CUAL SE HA CONVENIDO LO SIGUIENTE:

1. El mandante nombra al Agente, quién, como tal y desde _____ (fecha) será su único representante en _____ (de aquí en adelante denominado “la zona”) para la venta de _____ de fabricación del Mandante y todos aquellos otros bienes y mercancías (todos los cuales se denominarán de aquí en adelante “los productos”). Según convenga más adelante entre ellos.
2. El agente por una duración de ____ años (y en adelante hasta la fecha que convengan de común acuerdo por escrito con preaviso de __ meses) presentará al Mandante con diligencia y buena fe de servicios en calidad de representante suyo y pondrá su empeño en ampliar la venta de los productos del mandante dentro de la zona de su representación y no hará nada que pueda entorpecer tal venta o crear obstáculos al desenvolvimiento de los negocios del Mandante en dicha zona comercial.
3. El Mandante pondrá a disposición del Agente, en tiempo oportuno, una manifestación en la que indique los precios mínimos a los cuales los productos tendrán que ser individualmente puestos en venta, y el Agente no podrá ponerlos en venta a precios inferiores a los especificados en la manifestación del Mandante, sin perjuicio de tratar, en cada caso, de venderlos al mejor precio que le sea posible obtener.
4. El Agente no podrá vender ninguno de los productos del Mandante a persona o Compañía o firma alguna, con residencia fuera de su zona de representación con vistas a la reexportación a ningún otro país o zona sin el consentimiento por escrito del Mandante.
5. En el transcurso de su representación, el Agente designado en este contrato no tomará a su cargo la venta de productos de clase familiar o que puedan competir o crear obstáculos a la venta de los productos del Mandante, sea por cuenta propia, sea de parte de otra persona, compañía o firma cualquiera.
6. Al recibo de toda orden de compra de los productos del Mandante, el Agente deberá transmitirle sin tardanza tal orden de compra y (si la orden de compra es aceptada por el Mandante) la ejecutará, suministrando los productos directamente al cliente.
7. Una vez ejecutada cualquier orden de compra, el Mandante enviará al Agente copia duplicada de la factura remitida al cliente junto con los productos a que corresponda y del mismo modo le enviará en tiempo oportuno noticia del pago efectuado por el cliente al Mandante.
8. El agente llevará en debida forma la contabilidad de todas las órdenes de compra que haya obtenido y cada ____ meses remitirá al Mandante un estado de dicha contabilidad.

9. El mandante reconocerá al Agente las siguientes comisiones _____ (basadas en precios F.O.B. México) por todas las órdenes de compra obtenidas por el Agente en la zona y ejecutadas por el Mandante. Queda dicho que las comisiones correspondientes a los cobros a los clientes efectivamente efectuados por el Mandante serán abonadas trimestralmente por éste Agente.
10. El agente tendrá derecho a comisión en los términos y condiciones especificados en el párrafo precedente sobre todas las órdenes de exportación que el Mandante reciba.
11. En caso de diferencia acerca de la cuantía que a título de comisión el Mandante debe pagar al Agente, tal diferencia ha de ser solucionada por los Auditores del Mandante en el momento de producirse. Su decisión será obligatoria, así para el Mandante como para el Agente.
12. El Agente no ha de comprometer en modo alguno el crédito del Mandante.
13. El Agente no emitirá garantía alguna en relación con los productos tratados sin autorización por el escrito del Mandante.
14. El Agente no recibirá pagos de los clientes sin la autorización del Mandante.
15. El Agente no abrirá crédito, ni negociará con persona, compañía o firma alguna, con los cuales el Mandante le haya dado instrucciones en tiempo oportuno de no operar a crédito ni negociar.
16. El Mandante tendrá derecho a rehusarse a ejecutar o a recibir una orden cualquiera, o parte de ella, obtenida por el Agente y el Agente no podrá reclamar comisión sobre cualquier orden, o parte de ella, rehusada en ejercicio de tal derecho.
17. Toda cuestión o diferencia, sea cual fuere, que puede surgir en cualquier momento en adelante entre las partes de este contrato, o entre sus respectivos representantes, en relación con las cláusulas presentes, o con el objeto de las mismas, o que de ellas se deriven, o con ellas se relacionen o acerca de cómo debe interpretarse, o por cualquier otra razón, será sometida a arbitraje en México conforme a la ley en vigencia.
18. La interpretación de este contrato se entenderá en todos sus aspectos con sujeción a la ley Mexicana.

EN TESTIMONIO DE LO CUAL, las partes concluyen este contrato, en fecha y año previamente indicados.

(Firmas)

CAPITULO III

MODALIDADES DE LOS CREDITOS DOCUMENTARIOS

Para el movimiento de compraventa de bienes y servicios para la industria farmacéutica el departamento de compras y/o tráfico debe tener conocimiento de cuáles son y cómo se manejan los créditos documentarios.

3.1 TIPOS DE CREDITOS DOCUMENTARIOS.



De la movilización de las mercancías se derivan tres tipos de cartas de crédito, las cuales en sí son exactamente lo mismo sólo varía el origen y destino de las mercancías, así como la parte que fungirá como ordenante y beneficiario y su relación con el banco que emite la carta de crédito.

1. Por facilidad de cancelación o modificación	a) Revocables b) Irrevocables
2. Por el compromiso que adquiere el banco avisador	a) Notificado b) Confirmado
3. Por su disponibilidad y forma de pago	a) Vista. <ul style="list-style-type: none">• Días Vista b) Aceptación <ul style="list-style-type: none">• Fecha Embarque c) Pago diferido <ul style="list-style-type: none">• Fecha factura.
4. Por la facilidad de Transferir derechos	a) Transferible <ul style="list-style-type: none">• Parcial b) Intransferible <ul style="list-style-type: none">• Total
5. Por la facilidad de nueva disposición de importe negociado.	a) Revocables <ul style="list-style-type: none">• Automático• No acumulativo b) No revocables <ul style="list-style-type: none">• Sujeto a pago
6. Back to Back	
7. Por su origen y destino	a) Importación b) Exportación c) Domésticas

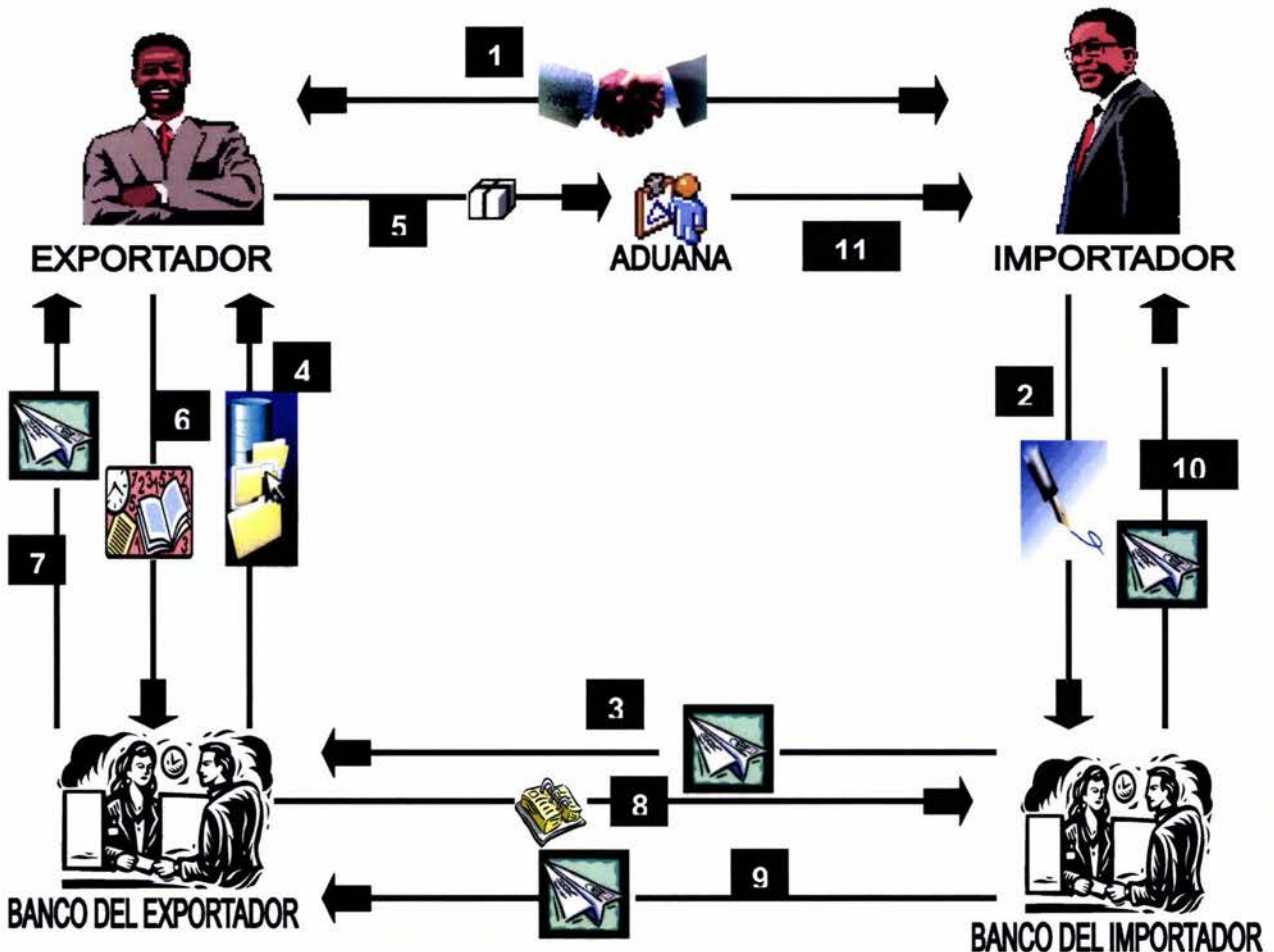
3.1.1 CARTAS DE CREDITO DE IMPORTACIÓN.

Los créditos documentarios de importación son aquellos que emite un banco de un determinado país por instrucciones de un cuenta habiente que va a comprar mercancías de un vendedor en el extranjero, como medio de pago por las mercancías o servicios que serán internadas en el país del banco emisor, por ejemplo:



Una empresa establecida en México tiene la necesidad de adquirir cierta materia prima de un proveedor en Alemania, pero para poder adquirir estos insumos el proveedor le solicita que establezca una carta de crédito comercial irrevocable en su favor, para esto el comprador mexicano acude a una institución bancaria de la cual tiene línea de crédito abierta, vigente y sin antecedentes negativos y le solicita la apertura de un crédito siempre será emitida por un banco en el país del comprador.

FLUJO DE LA APERTURA DE UN CREDITO DOCUMENTARIO



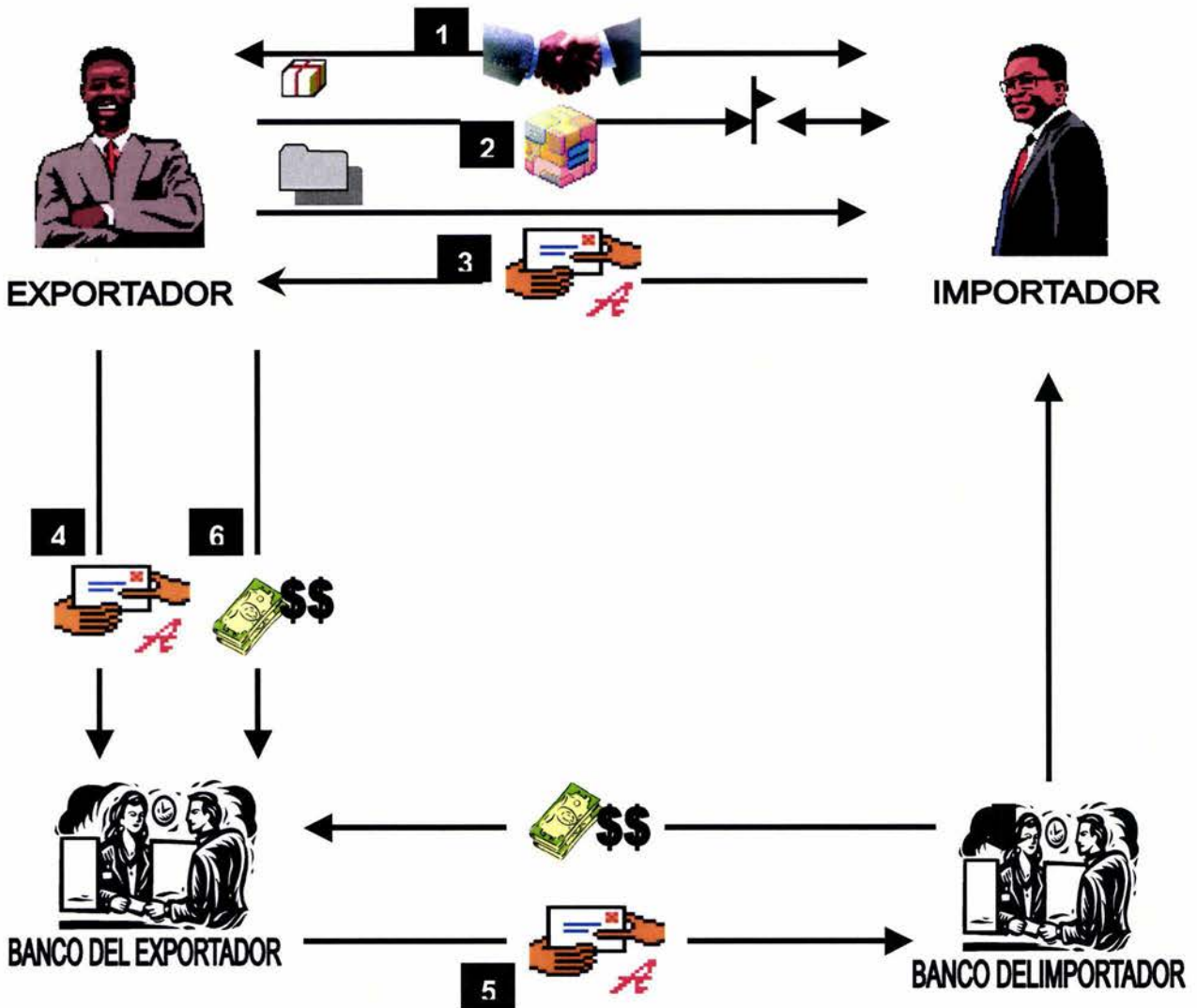
- 1** Contrato
- 2** El importador solicita a su Banco (Banco Emisor) la apertura de un crédito documentario a favor del exportador.
- 3** El Banco Emisor (tras estudiar el riesgo) emite el crédito y solicita a un banco intermediario (generalmente el del exportador) que avise y/o confirme el crédito.
- 4** El Banco Avisador/Confirmador revisa los documentos y remite el crédito al exportador
- 5** Si el exportador está de acuerdo con las condiciones del crédito, envía la mercancía del país del destino en función del Incoterm pactado.
- 6** El exportador presenta la documentación al banco exigida en el crédito
- 7** El Banco Avisador/Confirmador revisa los documentos y si los acepta, paga o negocia (bajo las condiciones del crédito)
- 8** El Banco Avisador/Confirmador remite los documentos al banco Emisor.
- 9** El Banco Emisor revisa la documentación y reembolsa el importe al Banco Intermediario
- 10** El Banco Emisor adeuda al importador y le entrega la documentación al importador
- 11** El importador, con los documentos, procede a retirar la mercancía.

3.1.2 CARTAS DE CREDITO DE EXPORTACIÓN.

Los créditos documentarios de exportación, son aquellos que se reciben en un banco nacional proveniente de un país extranjero para ser notificado o confirmado a un beneficiario o exportador mexicano, quien se encargará de efectuar la venta de bienes y/o servicios a un comprador u ordenante en el extranjero. El ejemplo del punto anterior podría adaptarse de la siguiente forma.

Pensemos que la empresa mexicana antes referida, además de importar materias primas también exporta producto terminado, para lo cual se contacta con un posible comprador en el extranjero y le ofrece cotizaciones de su producto con la condición de que si se interesa por sus productos, estos sean vendidos o exportados únicamente con la garantía de una carta de crédito en su favor, de esta manera el comprador extranjero acude a su banco y establece o abre una carta de crédito de "importación" a favor de la compañía mexicana, lo que para nosotros será considerada una carta de exportación y por el ordenante, es una carta de crédito de importación, dicha carta será notificada o confirmada según haya sido requerido por el vendedor a través de un banco mexicano, en el cual el exportador sea cuenta habiente, una vez recibida la carta de crédito por el vendedor, éste procederá al envío de los bienes según los términos y condiciones que contenga la carta de crédito.

FORMA DE PAGO DE UNA CREDITO DOCUMENTARIO.



- 1** Contrato
- 2** Envio de Mercancía y Documentos
- 3** El Importador envía el Cheque
- 4** Presentación del Cheque al Banco.
- 5** Circuito entre Bancos
- 6** Cobro de la Operación

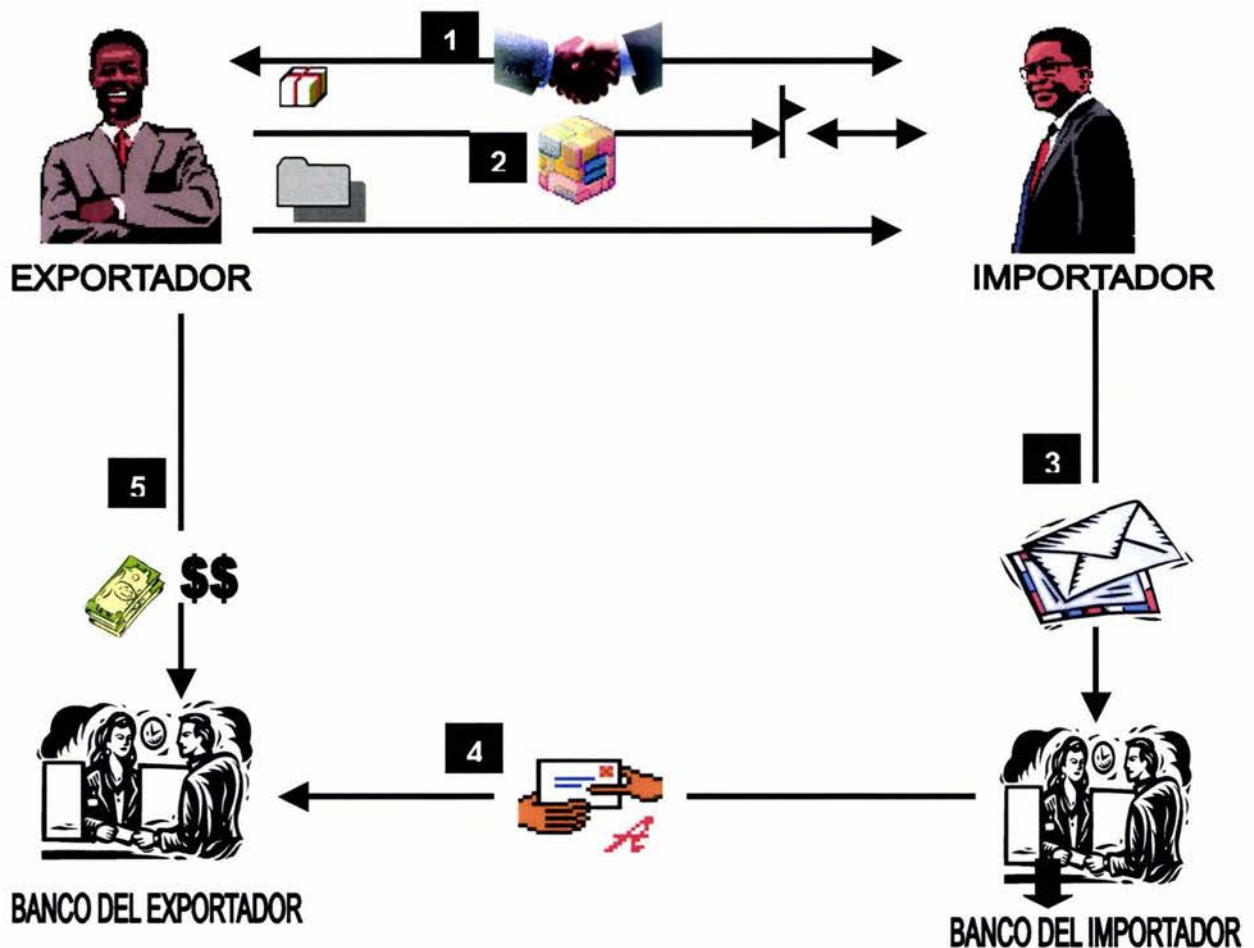
3.1.3 CARTAS DE CREDITO DOMESTICAS.

Este tipo de crédito documentario, es aquel que es emitido por un banco como medio de pago de mercancías y/o servicios que comercian dentro de un mismo país o dentro de una plaza o ciudad, su manejo es exactamente igual que las anteriormente descritas.

3.2 CARTAS DE CREDITO REVOCABLES.

Este tipo de créditos son aquellos que pueden ser modificados o cancelados en cualquier momento por el ordenante mediante instrucción al banco emisor, sin previo aviso al beneficiario, este crédito ofrece muy poca seguridad y en la práctica, se utiliza raramente, de hecho, debido al riesgo y la inoperatividad que representan se puede mencionar que su existencia es meramente normativa.

ORDEN DE PAGO DE UN CREDITO DOCUMENTARIO



- 1** Contrato
- 2** Envío de Mercancia y Documentos
- 3** El Importador Ordena la Transferencia
- 4** Transferencia entre bancos
- 5** Abono del Importe

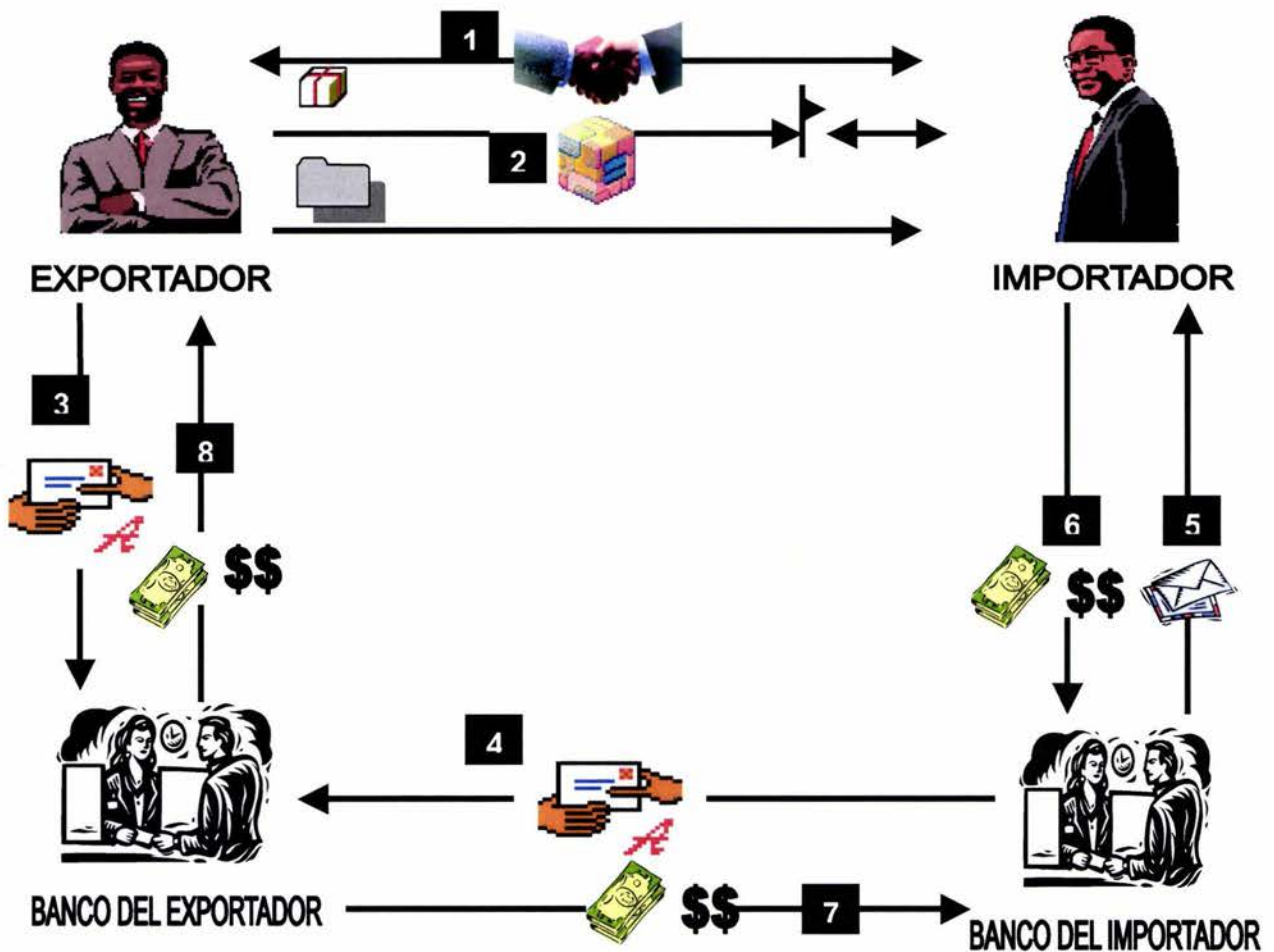
3.3 CARTAS DE CREDITO IRREVOCABLE.

Este tipo de crédito constituye un compromiso irrevocable de todas las partes que intervienen no pudiendo ser modificados ni cancelados total o parcialmente sin la aprobación de cualquiera de las partes que intervienen así, el banco emisor se compromete irrevocablemente a efectuar la prestación prometida según los términos del crédito, tan pronto se cumplan todas las condiciones. El beneficiario recibe aquí un compromiso firme del banco emisor, que no puede ser modificado o cancelado sin acuerdo de las partes.

Generalmente en un crédito documentado hay dos bancos participantes, mientras que la responsabilidad del banco emisor permanece siempre en vigor, la del Banco notificado depende de las ordenes recibidas.

- ✓ Si el banco notificador no es requerido para confirmar el crédito, él no asume ningún compromiso propio; actúa solamente como mandatario de banco emisor, por lo que este crédito se denominará *irrevocable y no confirmado por el banco notificador*.
- ✓ Si este banco es requerido para confirmar el crédito documentado y procede, en consecuencia asume una obligación de pago independiente y firme, en el mismo grado que el banco emisor por lo que, deberá pagar aún si el banco emisor no está en condiciones de suministrar la cobertura por una u otra razón, denominándose este crédito como *irrevocable y confirmado*, de esta forma, el exportador se beneficia con un máximo de seguridad.

ORDEN DE PAGO DE UN CREDITO DOCUMENTARIO POR MEDIO DE REMESA SIMPLE.



- 1** Contrato
- 2** Envio de Mercancia y Documentos
- 3** Envio de remesa al banco
- 4** Envio remesa entre bancos
- 5** Envio remesa al importador
- 6** Pago del Importador al banco
- 7** Reembolso entre bancos
- 8** Abono al exportador

3.3 POR EL COMPROMISO QUE ADQUIERE EL BANCO AVISADO.

3.3.1 CREDITOS NOTIFICADOS NO CONFIRMADOS.

Para notificar el crédito al beneficiario, el banco emisor lo hace a través de un banco corresponsal (Banco Emisor), el cual es requerido sólo para avisar o notificar el crédito al beneficiario, sin ningún compromiso. En este caso la obligación de pago la tiene exclusivamente el banco emisor.

3.3.2 CREDITOS CONFIRMADOS.

Cuando un banco es requerido a agregar su confirmación, y lo hace, esta representa su compromiso irrevocable aunado al del banco emisor de pagar y/o negociar y/o aceptar las letras emitidas por el beneficiario, siempre y cuando los documentos sean presentados en estricto apego a los términos y condiciones del crédito.

3.4 POR SU DISPONIBILIDAD O FORMA DE PAGO.

3.4.1 CREDITOS A LA VISTA.

Una vez que el banco tiene el compromiso de pago ha recibido los documentos requeridos y los ha verificado y encontrado en estricto orden, de acuerdo a los términos y condiciones del crédito documentado, el importe del crédito estará disponible de esta manera, el beneficiario de un crédito de tal naturaleza puede normalmente disponer de él inmediatamente. Cuando se trata de créditos documentados emitidos en monedas extranjeras y en algunos otros casos, pueden correr muchos días entre el envío de los documentos y el pago. Estos días representan el tiempo necesario a los bancos para la transferencia de la suma en cuestión (en promedio cinco días).

3.4.2 CREDITOS A PLAZO.

El importe no está disponible inmediatamente desde la remisión de los documentos en conformidad, sino solamente después de un cierto plazo. El crédito documentario menciona la duración del plazo y la fecha a partir de la cual deberá calcularse.

Un crédito documentado con pago diferido permite al comprador beneficiarse con un lapso de pago. El vendedor, por su parte, recibe la certeza de que el pago será hecho al vencimiento de dicho plazo, siendo este plazo el producto de la negociación y el vendedor.

3.4.3 CREDITOS DE ACEPTACIÓN.

El beneficiario de un crédito de esta naturaleza está autorizado para girar una letra contra el banco indicado, letra que remitirá con los documentos requeridos. En contraprestación a los documentos remitidos, recibe la letra devuelta después de que ella ha sido aceptada por el banco librado.

El texto de la carta de crédito indica el banco contra el cual la letra deberá ser girada (sea el banco emisor, el banco encargado del pago confirmador o un tercer banco mencionando el plazo del vencimiento).

Si el banco desea disponer del importe de la letra antes de su vencimiento, puede hacerla descontar en condiciones favorables dada su aceptación por un banco. Para el vendedor, el precio de venta resulta así obtenible inmediatamente; el comprador, por su parte, no deberá pagar sino hasta el vencimiento de la letra.

3.4.5 CREDITOS DE PAGO DIFERIDO.

El banco designado al recibir del beneficiario documentos en estricto apego a los términos del crédito, le entregará al beneficiario un simple recibo de los documentos indicando la fecha en que el pago será efectuado de acuerdo a los términos originales del crédito.

El beneficiario se verá limitado, ya que no tiene una letra que pudiese descontar en el mercado de aceptaciones. Este tipo de créditos son muy usuales en países donde la emisión de letras de cambio está sujeta al pago de impuestos.

Usualmente los plazos para determinar la fecha de vencimiento de un pago diferido se calculan a partir de:

- Número de días a partir de la fecha de embarque mostrada por el conocimiento de embarque.
- Número de días a partir de la fecha de la factura comercial.
- Número de días a partir de la fecha de recepción de la mercancía por el ordenante.

3.5 POR LA FACILIDAD DE TRANSFERIR DERECHOS.

3.5.1 CREDITO TRANSFERIBLE.

Es el que permite al beneficiario transferir total o parcialmente montos del crédito, a uno o varios beneficiarios, si el crédito permite embarques parciales. Para poder transferir un crédito se debe especificar que es transferido al momento de emitirlo, y el beneficiario deberá instruir a su banco para que acepte documentos de otro beneficiario en inclusive que efectúe los pagos a quienes el beneficiario original designe.

Con este crédito el transferido obtiene el derecho de presentar documentos y letras de cambio, así como de reclamar el pago.

La desventaja es que el comprador acepta el riesgo de recibir bienes de una parte que puede no ser conocida por el mismo y con la cual no ha tenido trato comercial.

3.5.2 ASIGNACION.

El beneficiario puede instruir al banco para que al negociar el crédito, se le asignen total o parcialmente los productos del crédito a un tercero previamente asignado sin embargo, la obligación de cumplir con los términos y condiciones del crédito documentado permanece siendo únicamente del beneficiario, es decir, el beneficiario destina los fondos recibidos a un tercero asignado para cubrir adeudos que no pueden o no tiene relación con la operación de comercio exterior, de la cual recibió dicho pago.

3.6 POR LA FACILIDAD DE NUEVA DISPOSICIÓN DEL IMPORTE NEGOCIADO.

3.6.1 CREDITOS REVOLVENTES.

Son aquellos cuyo monto negociado, puede estar nuevamente disponible para el beneficiario de acuerdo al tipo de revolvencia al que está sujeta acumulable o no acumulable.

Este tipo de crédito es renovable, es decir, que a cada vez que se ejecuta un pedido, se abre un crédito de igual cuantía, (o de cuantía superior) dentro del límite fijado, de forma automática con el fin de permitir la financiación de nuevos pedidos. El límite del crédito es objeto de revisión periódica (trimestral, semestral

o anual, según la duración media de los plazos de entrega), en función de la evolución del mercado de la empresa en el extranjero.

3.6.2 CREDITO BANK TO BANK

Puede suceder que un crédito documentario a favor del beneficiario no sea transferible o que no cumpla con los requerimientos de transferencia.

El beneficiario por sí mismo, puede ser incapaz de promover los bienes y podría necesitar de adquirir dichos bienes de parte de otro proveedor, por consiguiente tendrá que efectuar un pago. En este caso, algunas veces puede ser posible el uso de un Crédito Documentario Bank to Bank.

Este tipo de Crédito Documentario es esencial cuando los términos y condiciones de un crédito transferible no puede ser aplicados a las transacciones.

Un crédito Bank to Bank involucra a dos créditos por separado:

- Un crédito abierto a favor del primer beneficiario y,
- Un crédito por parte del primer beneficiario a favor de un segundo beneficiario que es quien está realmente surtiendo los bienes. El primer beneficiario del primer crédito comercial se convierte así en el ordenante del segundo crédito.

CAPITULO IV

ASPECTOS TÉCNICOS Y REGULATORIOS DE LOS CREDITOS DOCUMENTARIOS.

La Cámara Industrial de Comercio (C.I.C) es una organización no gubernamental con sede en París para dar servicio al comercio mundial, esta organización representa la comunidad de comercio mundial a nivel nacional e internacional; Promueve el comercio y la inversión a escala mundial basados en la libre y leal competencia; Armoniza las prácticas comerciales, terminología y líneas de actuación para importadores y exportadores y, proporciona una gama creciente de servicios prácticos a los negocios.

Al hacer referencia de los aspectos regulatorios de los Créditos Documentarios sujetos a las normas de la C.I.C. se habla principalmente de las Reglas y Usos uniformes y a los INCOTERMS (por sus siglas en inglés International Comerse Terms).

Las Reglas y Usos Uniformes se refieren a todas las normas de aplicación general que buscan armonizar las prácticas comerciales y cuya aplicación sirve de base y referencia a los Créditos Documentarios. En el caso de los INCOTERMS, éstos son términos de transporte de mercancías y son parte primordial en el acuerdo comercial entre las partes involucradas.

4.1 REGLAS Y USOS UNIFORMES DE LA CAMARA INTERNACIONAL DE COMERCIO.

Todos los Créditos Documentarios emitidos por bancos de países miembros de la Cámara Internacional de Comercio, se sujeta a las reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios aprobadas por dicha Cámara.

4.2 TERMINOS DE VENTA O INCOTERMS.

En el comercio internacional se ha desarrollado un idioma común, fruto de las prácticas comerciales internacionales. Determinadas disposiciones se han normalizado e incorporado a la legislación de cada país. Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, de aceptación voluntaria por las partes, que determina el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional.

Son de fácil comprensión para las partes intervinientes.

En el comercio internacional se tiende cada día, con mas intensidad, a la utilización de un idioma universal. Los Incoterms se caracterizan por siglas o abreviaturas que indican su contenido. Cada una de ellas encierra un conjunto de obligaciones a ser asumidas por las partes, vendedor y comprador, que intervienen en una compraventa internacional.

Los Incoterms también se denominan cláusulas de precio, pues cada termino permite determinar los elementos que componen el precio.

El propósito de los Incoterms es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos mas usados en el Comercio internacional. Los Incoterms en su uniformidad y extensión, reducen la incertidumbre derivada de las múltiples interpretaciones que países con legislación, usos y costumbres diferentes, suelen dar a las transacciones comerciales.

Las cotizaciones en ningún momento van a reemplazar al Contrato de Compraventa Internacional, forman parte de él, porque abarcan algunos puntos por Ej. no dice nada del instrumento de pago, de la propiedad de la mercadería, etc. Ellas cumplimentan el rol de ser orientadoras para determinar fundamentalmente las obligaciones y derechos entre vendedor y comprador. Los Incoterms se refieren a las modalidades de entrega de las mercaderías que motivan una transacción.

La selección del Incoterm influye sobre el costo del contrato. Si bien todos los gastos o costos lo termina pagando el comprador, este debe conocer, además de lo estipulado en el contrato de compraventa, que importes debe desembolsar y cuales están incluidos en el precio.

Principales características

Los puntos más importantes se refieren a:

- La entrega
- Los riesgos
- Los gastos
- Los documentos

O sea que los Incoterms determinan:

- El alcance del precio.
- En que momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercadería.
- Quién contrata y paga el transporte
- Quién contrata y paga el seguro
- Qué documentos tramita cada parte y su costo.

Los Incoterms se dividen en 4 grupos

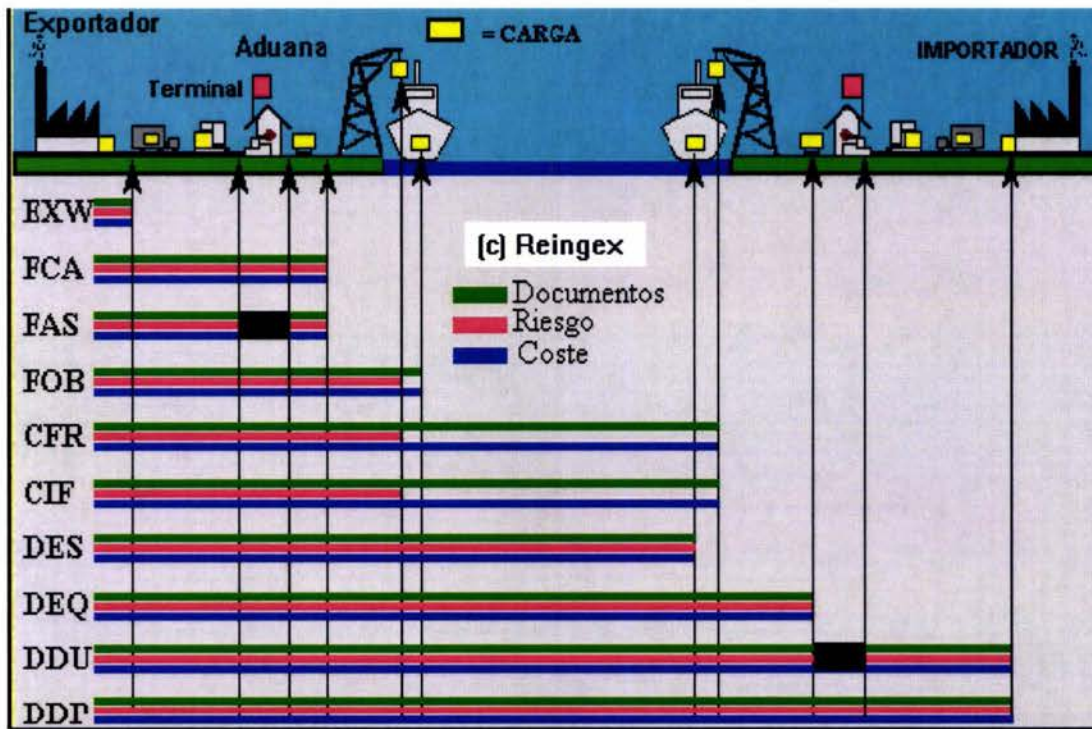
Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3	Grupo 4
EXW	FAS FOB FCA	CFR CPT CIF CIP	DES DEQ DDU DDP DAF

A medida que se pasa de una condición de venta a otra, en el orden establecido en los Incoterms, aumentan las obligaciones del vendedor y disminuyen las del comprador. Por ello, en los contratos comerciales se adoptara la cláusula que exprese mejor los intereses en juego y la experiencia comercial de las partes.

El conocimiento de los diversos medios de transportes, puertos, seguros, tránsitos, régimen aduanero en destino, es lo que debe decidir la elección del término adecuado.

La C.I.C. recomienda que cada vez que los términos sean utilizados en el contrato de compraventa internacional, éstos se refieran específicamente a los Incoterms, seguido de un puerto. Por ejemplo, el término DDP (Entregada derechos pagados), siempre debe estar acompañado por la referencia de un lugar exacto.

ALCANCES Y LIMITACIONES DE LOS INCOTERMS.



LOS INCOTERMS REGULAN:

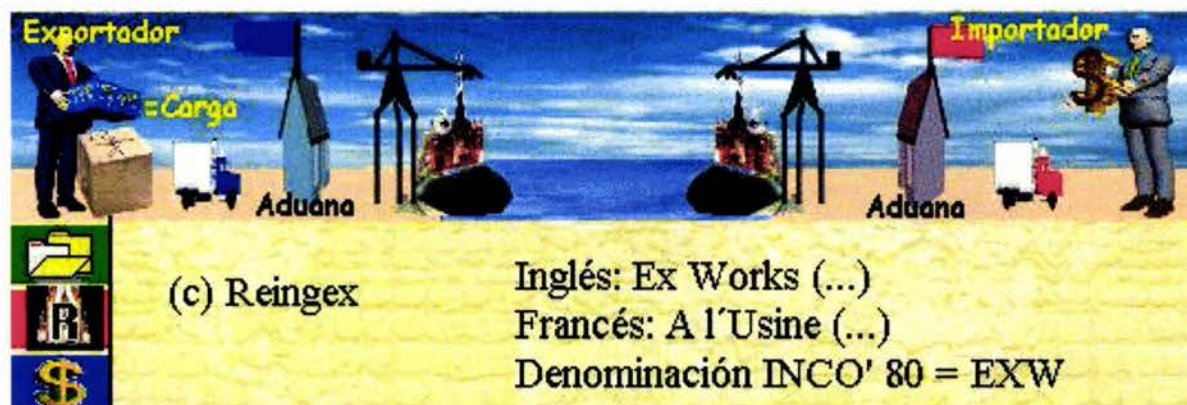
- La distribución de documentos.
- Las condiciones de entrega de la mercancía.
- La distribución de costes de la operación.
- La distribución de riesgos de la operación.

PERO NO REGULAN:

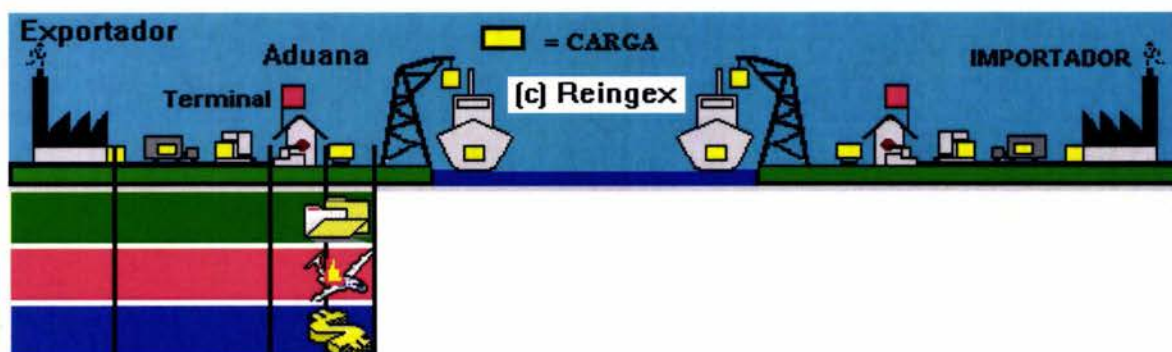
- La legislación aplicable a los puntos no reflejados en los Incoterms.
- La forma de pago de la operación.

GRUPO SALIDA	E	EXW	En Fábrica	Ex Work
GRUPO Sin pago transporte principal	F	FCA	Franco transportista	Free Carrier
		FAS	Franco junto al buque	Free Alongside Ship
		FOB	Franco a bordo del buque	Free On Board
GRUPO Con pago transporte principal	C	CFR	Coste y flete (*)	Coste And Freight
		CIF	Coste, seguro y flete	Cost Insurance Freight
		CPT	Transporte pagado hasta	Carnage Paid To
		CIP	Transporte y seguro pagado hasta	Carnage And Insurance Paid
GRUPO LLEGADA (c) Reingex	D	DAF	Entregada en frontera	Delivered At Frontier
		DES	Entregada sobre buque	Delivered Ex Ship
		DEQ	Entregada en muelles	Delivered Ex Quay
		DDU	Entregada sin pagar derechos	Delivered Duty Unpaid
		DDP	Entregada derechos pagados	Delivered Duty Paid

EXW (Ex Works) - El vendedor se obliga a poner a disposición del comprador en su establecimiento o lugar convenido (p.e. fábrica, taller, almacén, etc.), sin despacharla para la exportación ni efectuar la carga en el vehículo receptor, concluyendo sus obligaciones.



FCA (Free Carrier) - El vendedor entrega la mercancía y la despacha para la exportación al transportista nombrado por el comprador en el lugar convenido. El lugar de entrega elegido determina las obligaciones de carga y descarga de la mercancía en ese lugar: si la entrega tiene lugar en los locales de vendedor, éste es responsable de la carga; si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable de la descarga.



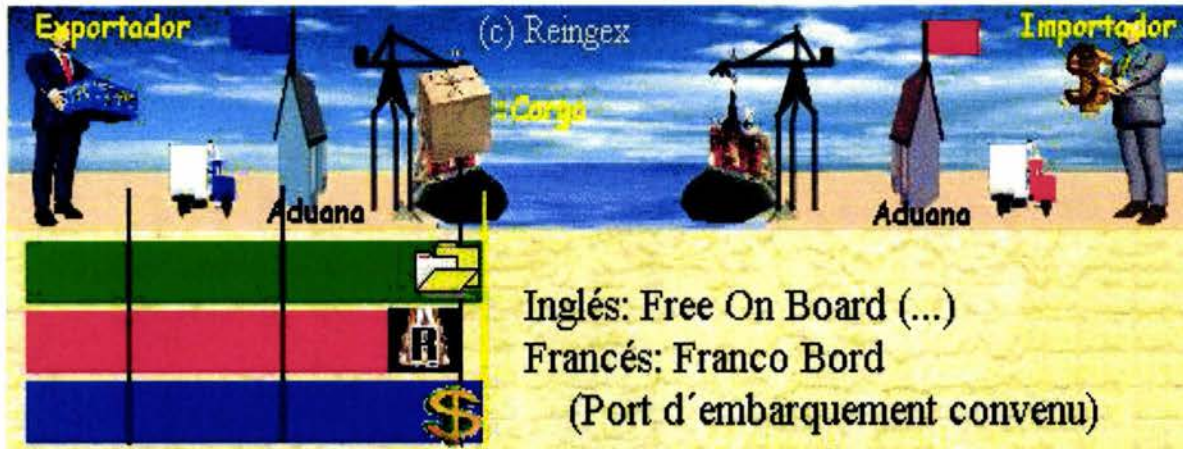
Inglés: Free Carrier (...) Francés: Franco Transporteur (...)
- Denominación INCOTERMS' 80 = FRC

FAS (Free Alongside Ship)- La entrega de la mercancía se realiza cuando es colocada por el vendedor al costado del buque en el puerto de embarque convenido. son por cuenta del comprador todos los costes y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde ese momento. Este incoterm exige al vendedor despachar la mercancía en aduana para la exportación.

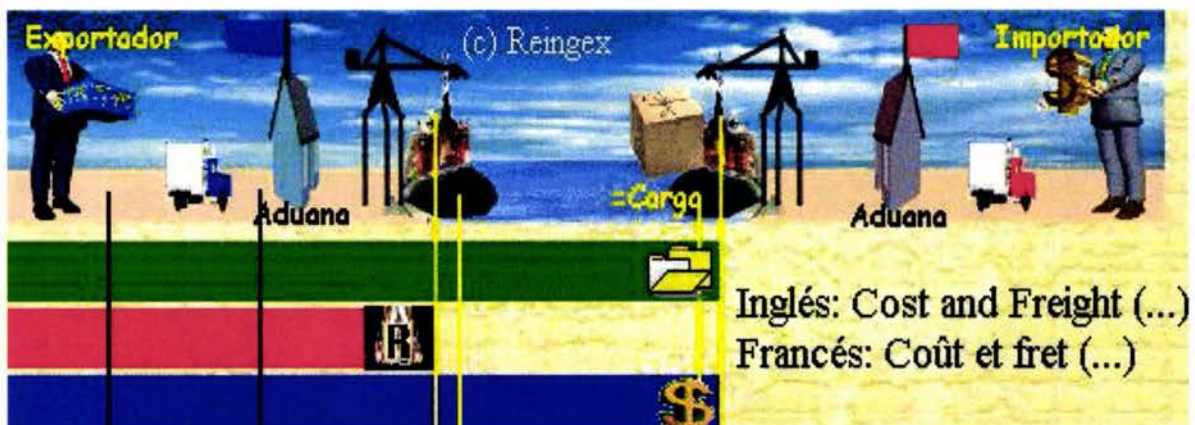


Inglés: Free Alongside Ship (...)
Francés: Franco le Long du Navire (...)
Incoterm 90 (y 80)= FAS
Términos USA = III FAS

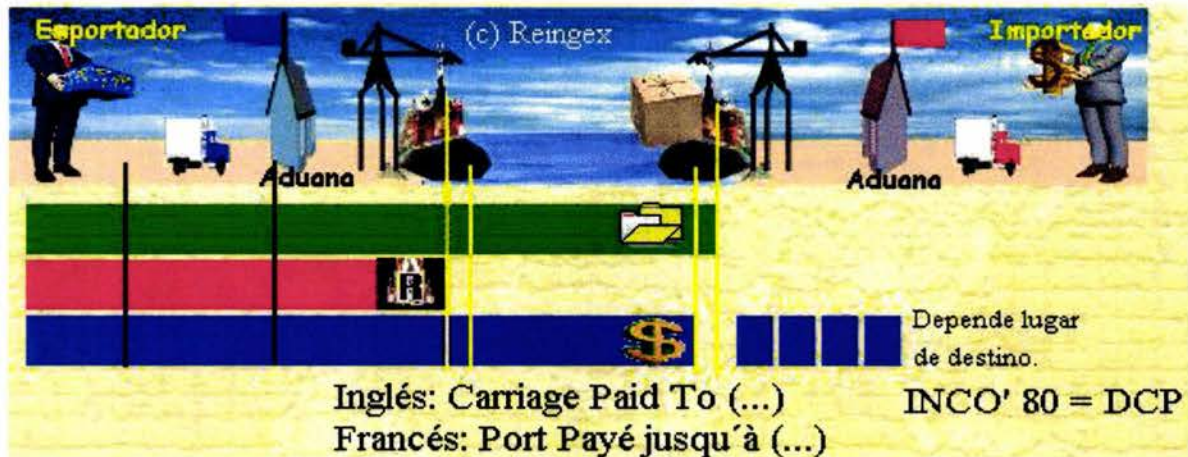
FOB (Free on Board) - El vendedor tiene la obligación de cargar la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque especificado en el contrato de venta. El comprador selecciona el buque y paga el flete marítimo. La transferencia de riesgos y gastos se produce cuando la mercancía rebasa la borda del buque. El vendedor se encarga de los trámites para la exportación.



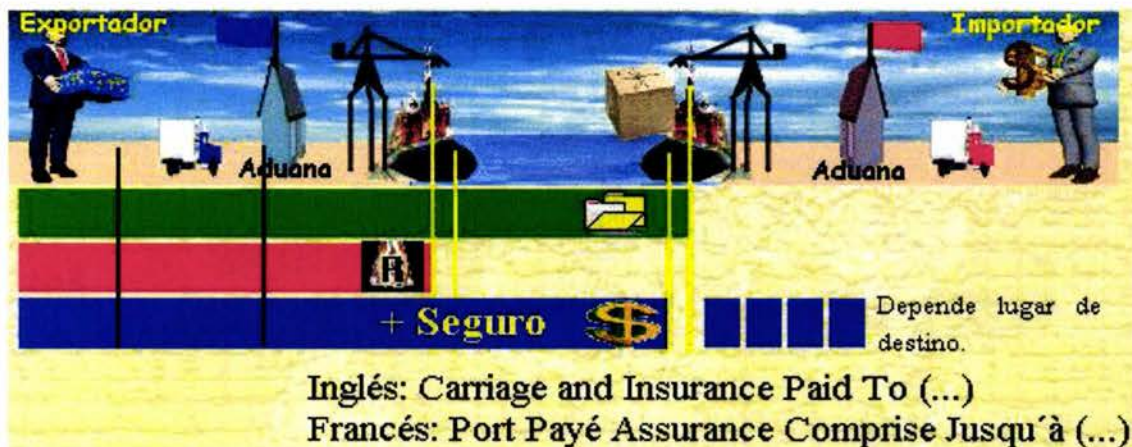
CFR (Cost and Freight) - El vendedor paga los gastos de transporte y otros necesarios para que la mercancía llegue al puerto convenido, si bien el riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transmite de vendedor a comprador una vez haya sido entregada esta a bordo del buque en el puerto de embarque y haya traspasado la borda del mismo. También exige que el vendedor despache la mercancía de exportación. El seguro es a cargo del comprador.



CPT (Carriage Paid to) - El vendedor contrata y paga el flete de transporte de la mercancía hasta el lugar de destino convenido. El riesgo de pérdida o daño se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercancía ha sido entregada a la custodia del primer transportista designado por el vendedor, caso de existir varios. el despacho en aduana de exportación lo realiza el vendedor



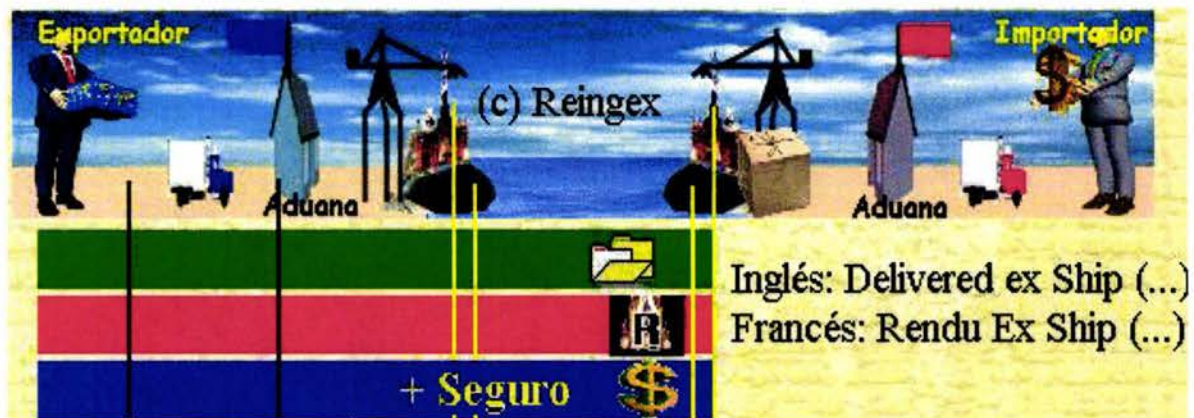
CIP (Carriage and Insurance Paid to) - Este término obliga al vendedor de igual forma que el CPT y además debe contratar el seguro y pagar la prima correspondiente, para cubrir la pérdida o daño de la mercancía durante el transporte, si bien, solo está obligado a contratar un seguro con cobertura mínima.



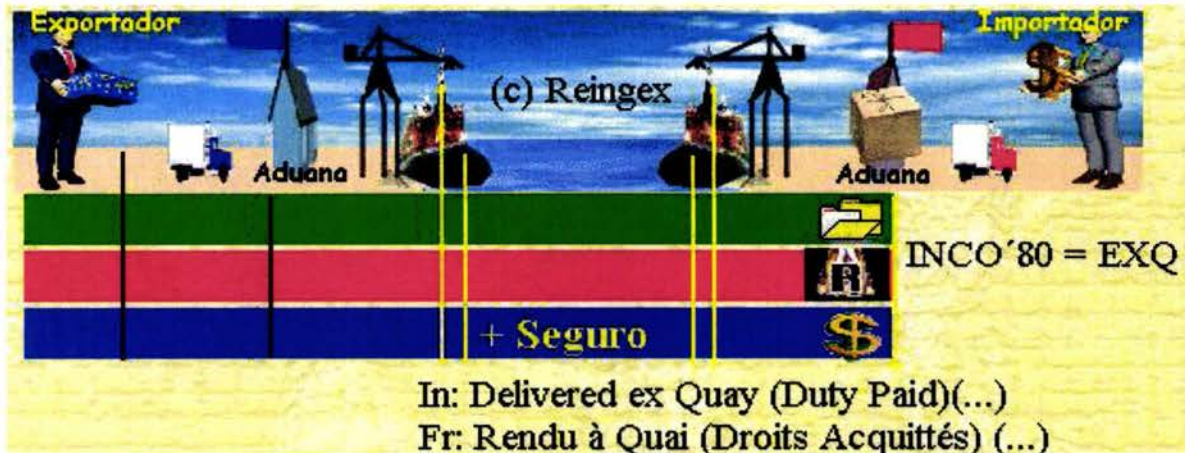
CIF (Cost, Insurance and Freight) - El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CFR, si bien, además, ha de contratar y pagar la prima del seguro marítimo de cobertura de la pérdida o daño de la mercancía durante el transporte, ocupándose además, del despacho de la mercancía en aduana para la exportación.



DES (Delivered ex Ship) - La mercancía es puesta por el vendedor a disposición del comprador a bordo del bûque, en el puerto de destino convenido, sin llegar a despacharla en aduana para la importación. El vendedor asume los costes y riesgos de transportar la mercancía hasta el puerto de destino, pero no de la descarga. Solo se usa cuando el transporte es por mar.

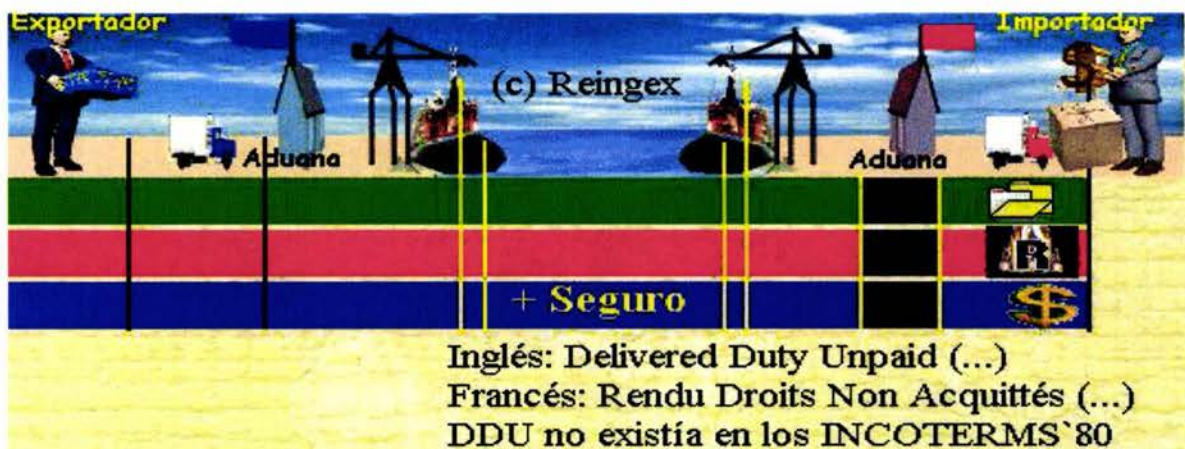


DEQ (Delivered ex Quay) - El vendedor cumple su obligación de entrega cuando pone la mercancía a disposición del comprador sobre el muelle y una vez descargada, en el puerto de destino convenido. En este término es el comprador el obligado a realizar el despacho aduanero de la mercancía para la importación. solo es usado en transporte marítimo.



DDU (Delivered Duty Unpaid) - El vendedor entrega la mercancía al comprador en el lugar convenido del país del comprador, no despachada para la aduana de importación y no descargada de los medios de transporte, a su llegada a dicho lugar.

El término DDU puede utilizarse en cualquier medio de transporte. El vendedor debe asumir todos los gastos y riesgos relacionados con llevar la mercancía hasta el lugar convenido. El comprador ha de pagar cualesquiera gastos adicionales y soportar los riesgos en caso de no poder despachar la mercancía en aduana para su importación a su debido tiempo.



DDP (Delivered Duty Paid) - En este término el vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador, despachada para la importación y no descargada de los medios de transporte a sus llegada al lugar convenido del país de la importación. El vendedor asume todos los gastos y riesgos, incluidos derechos, impuestos y otras cargas por llevar la mercancía hasta aquel lugar, una vez despachada en aduana para la importación.




DAF (Delivered at Frontier) - El vendedor cumple su obligación, cuando, una vez despachada la mercancía en la aduana para la exportación la entrega en el punto y lugar convenidos de la frontera, antes de rebasar la aduana fronteriza del país colindante y sin responsabilidad de descargarla. Es de vital importancia que sea definido con precisión el "término" frontera.



4.3 MEDIOS Y DOCUMENTOS DE TRANSPORTE O DE EMBARQUE.

En un crédito Documentario es común requerir que el conocimiento de embarque muestre la consignación de las mercancías al banco emisor, ya que generalmente se estará otorgando crédito al importador, por lo tanto la mercancía representa una garantía para el banco, y el poseedor de este documento es en realidad quien tiene el control de dicha mercancía.

MEDIO DE TRANSPORTE	REQUERIMIENTO DE CONOCIMIENTO DE EMBARQUE	EJEMPLO
 <p>MARÍTIMO</p>	<p>Juego completo de conocimiento de embarque marítimo "limpio a bordo"</p>	<p>Maquinaria, Materias Primas, producto Terminado.</p>
 <p>TERRESTRE O MULTIMODAL</p>	<p>Talón de camión o carta de porte, talón de ferrocarril.</p>	<p>Materias Primas, Producto Terminado de origen nacional.</p>
 <p>TRANSPORTE MULTIMODAL AMPARA DOS O MÁS MEDIOS DE TRANSPORTE</p>	<p>Juego completo de conocimiento de embarque multimodal "limpio a bordo"</p>	<p>Materias Primas, producto Terminado, Equipo de Laboratorio.</p>
 <p>AEREO</p>	<p>Guía aérea.</p>	<p>Refacciones, Estándares.</p>

El conocimiento de embarque (Bill of landing), cumple con tres funciones importantes:

- ✓ Da testimonio de la entrega de la mercancía a bordo del buque o medio de transporte requerido en la Carta de Crédito.
- ✓ Es prueba del contrato de transporte.
- ✓ Constituye un medio de transferir los peritos sobre la mercancía en tránsito mediante la transferencia de documento empate (endoso).

El documento de transporte ha de constituir prueba no sólo de la entrega de la mercancía al transportista, sino también de que la mercancía en la medida en que alcance a saberlo el porteador, fue recibida en buen estado y condición. Cualquier reserva en el documento de transporte que indique que la mercancía no había estado en tales buenas condiciones.

4.4 SEGURO DE LA MERCANCÍA.

Es indispensable que en todos los casos la mercancía esté asegurada, ya que ésta representa una garantía para el banco emisor y dado que su transporte trae consigo la posibilidad de pérdida o daño, el seguro protege los intereses tanto del cliente como del banco. Se recomienda que dicho seguro cubra la mercancía contra todo riesgo (si es posible), desde la bodega del vendedor hasta la bodega del comprador y6 por un importe de 110% sobre el valor de la factura comercial, de esta forma la cobertura de riesgos será bastante amplia dando la tranquilidad al comprador y al banco emisor.

4.5 NEGOCIACION DEL CREDITO.

Al embarcar y tener toda la documentación en regla, el beneficiario la presenta a su banco para su pago, que efectúa una revisión de los documentos con sumo cuidado, verificando que los datos que aparecen en cada documento concuerdan con los términos y condiciones solicitados en el crédito comercial, aplicando también lo dispuesto a las reglas internacionales.

Es importante que le beneficiario verifique el lugar de pago y el vencimiento de su crédito, ya que si el vencimiento es en "las cajas del banco emisor", deberá presentar los documentos a su banco, con la anticipación necesaria, para que lleguen al banco emisor antes de su vencimiento.

El pago al beneficiario se efectúa una vez que la documentación ha sido encontrada en estricto orden por el banco que tiene el compromiso de pago, dentro de los términos del propio crédito.

4.5.1 DOCUMENTACIÓN REQUERIDA

En un crédito comercial la documentación mínima normalmente requerida al beneficiario para negociar el crédito comercial consta de los siguientes documentos:

- ✓ Giro (Draft or Bill Exchange)
- ✓ Factura comercial (Commercial invoice)
- ✓ Conocimiento de embarque. (Bill of lading, Airway bill o Truck b/l)
- ✓ Póliza de seguro (si se pactó término de venta -Incoterm- C.I.F. ó C.I.P.)

4.5.2 DISCREPANCIAS.

Son las faltas en cuanto a los documentos solicitados o a los requisitos exigidos en cada uno de ellos. Existen dos tipos de discrepancias, de forma y de fondo, que van desde las faltas de ortografía hasta los documentos solicitados.

Algunas de las discrepancias que más frecuentemente contienen los documentos negociados son:

- ✓ Incongruencia de los documentos entre sí.
- ✓ Descripción de mercancía en la factura comercial diferente de la solicitada en el texto del crédito.
- ✓ Las cantidades indicadas en la factura son distintas de las indicadas en las letras o giros.
- ✓ El importe indicado en la factura excede al monto del crédito.
- ✓ El crédito documentario ya ha vencido.
- ✓ Los documentos no han sido presentados dentro del tiempo requerido.
- ✓ Se omitió la presentación de algún documento solicitado.
- ✓ Los documentos de embarque, de seguro o las letras de cambio no fueron endosados.
- ✓ Cuando en alguno de los documentos se ha omitido alguna información importante y solicitada en el texto original de crédito.

CAPITULO V

CARTAS GARANTÍA STAND BY y BONDS

Los Stand By y Bonds, son garantías bancarias de pago de práctica mundial que las instituciones de crédito emiten por cuenta de sus clientes a favor de diversos beneficiarios para garantizar incumplimiento de un determinado concepto, las obligaciones a que se somete el banco emisor son la siguientes:

- a) Pagar algún crédito solicitado por el ordenante o cumplir con algún anticipo en nombre de éste.
- b) Efectuar el pago de alguna deuda contraída por el ordenante.
- c) Efectuar el pago de alguna deuda del ordenante originada por el incumplimiento de una obligación.

Los créditos Stand By sirven a manera de un Back Up (respaldo, garantía), o un medio de pago secundario sin embargo, es reconocido como una obligación de pago primaria por el banco emisor. En ambos modos de uso, los créditos documentarios comerciales y Stand By son similares.

Los principios fundamentales de los bancos emisores son el pagar por bienes proveídos o por servicios otorgados, según se haya estipulado mediante un contrato previo entre las partes.

La diferencia en su aplicación puede ser expresada mediante la indicación de que el crédito documentario es activado por la actuación del beneficiario, y en contraste, el crédito Stand By es activado por la falta del ordenante en el cumplimiento del contrato previo; es decir, un crédito Stand By no puede ser activado o hecho efectivo mientras el ordenante cumpla con las condiciones de un contrato de prestación de bienes y servicio o el de cumplir con una obligación crediticia.

5.1 DEFINICION.

El Stand By y en Bid Bond, son garantías contractuales, en donde interviene un solicitante, un banco emisor, un banco notificador y el garantizado (beneficiario); este tipo de cartas de crédito para ser cobradas, sólo requieren del reclamo por parte del beneficiario, que deberá presentar evidencia de que el deudor no pagó oportunamente. El nombre proviene del inglés Stand By, lo que indica que el banco emisor permanece a la expectativa para efectuar el pago en caso de que no haya sido efectuado por el deudor original en la fecha pactada.

5.2 TIPOS DE GARANTIA.

5.2.1 STAND BY.

Dentro de los créditos documentarios Stand By, existen diferentes modalidades, pero todos ellos tienen un objetivo, que es el de garantizar desde el pago de una obligación, el cumplimiento de un contrato, el sostenimiento de una oferta, hasta la garantía de devolución de un importe dado como anticipo por un servicio o por bienes determinados.

Comúnmente los Stand By se clasifican como:

- ✓ Comerciales.
- ✓ Financieros.

Los Stand By comerciales se aplican cuando el crédito se establece para garantizar el pago de bienes y mercancías; los Stand By financieros se establecen para garantizar el cumplimiento de pago de algún financiamiento externo recibido por el oponente.

5.2.2 TENDER BOUND O BONO DE OFERTA.

Son garantías previas a la presentación de una oferta, sirven para garantizar al importador que el exportador es técnica y financieramente competente para ejecutar contratos. Su utilización es muy común en el caso de empresas que buscan contratos en el exterior y son participantes en licitaciones para obras de infraestructura, para proveer materias primas o bienes de capital y servicios diversos.

Este tipo de créditos pueden ser utilizados en el caso de las compañías extranjeras que participan en las licitaciones de gobierno para llevar a cabo proyectos nacionales de gran magnitud.

5.2.3 BIND BOND O BONO DE OFERTA O ADJUDICACIÓN.

Son garantías de sostenimiento de la oferta, sirven para garantizar al importador que el exportador sostenga su oferta en los términos propuestos y que firmará el contrato respectivo en caso de que se le aplique el pedido; también en el caso de su utilización como garantía para participar en una licitación pública, en la cual una entidad licitante tendrá la garantía de cumplimiento del contrato en caso de asignación, y en caso de no asignación tendrá la garantía de pago de los

montos estipulados como daños económicos provocados por no sostener una oferta previa con la cual se participó en un concurso de licitación.

5.2.4 ADVANCED PAYMENT BOND O BONO DE ANTICIPO.

Son garantías de devolución, sirven para garantizar al importador que cualquier anticipo que proporcione el mismo, le será devuelto o utilizado en los términos establecidos en el contrato.

5.2.5 PERFORMANCE BOND O BONO DE EJECUCIÓN.

Son garantías de ejecución, sirve para garantizar al importador que el exportador cumplirá satisfactoriamente con lo establecido en el contrato.

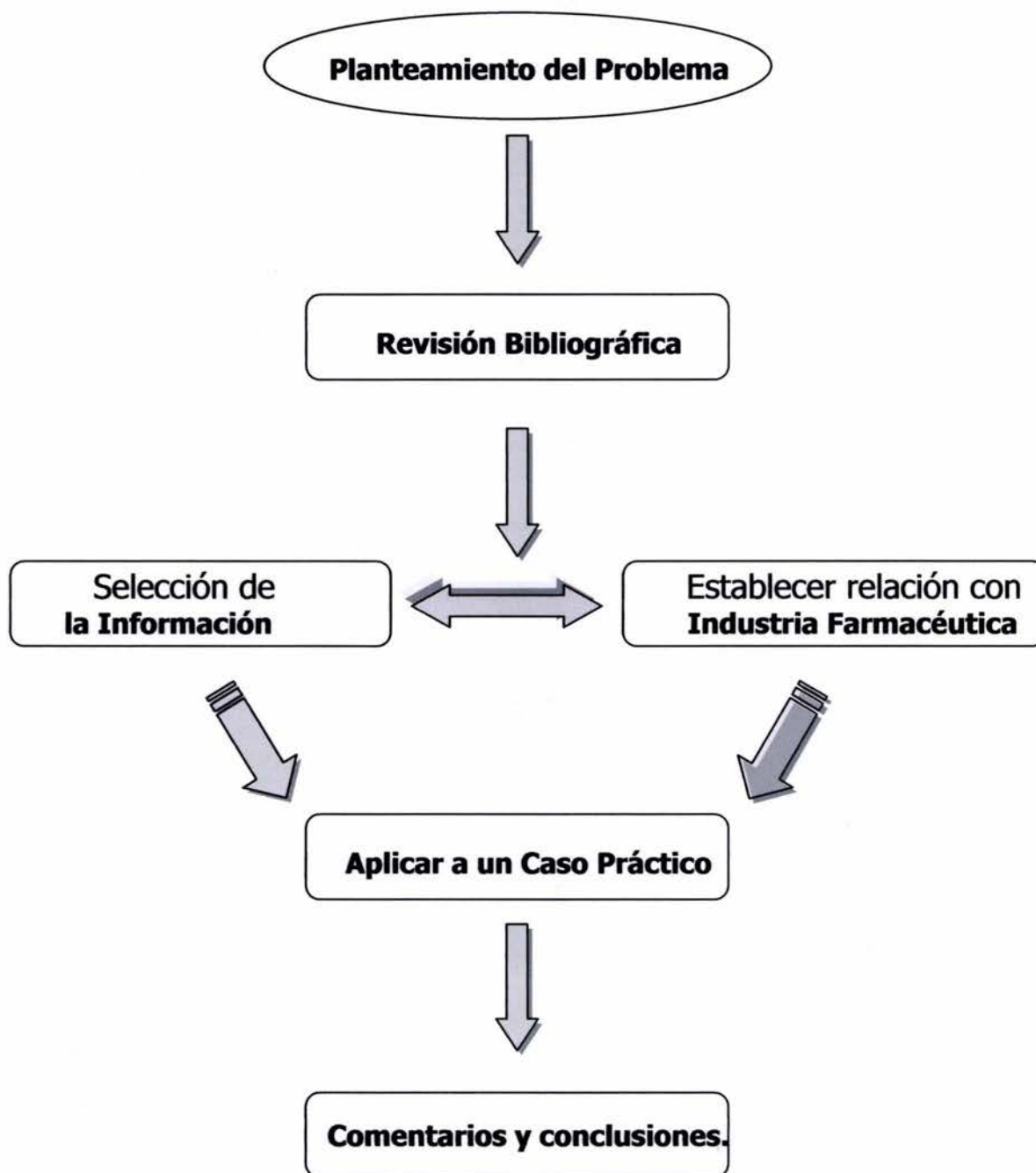
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

Señalar la importancia y los beneficios que brinda la Carta de crédito en la Industria Farmacéutica, como instrumento rector para el financiamiento de bienes y servicios; así también, y derivado de lo anterior, se trata de dar a conocer los procedimientos más comunes para la realización y la tramitación de la Carta de crédito, resaltando las ventajas y desventajas que comúnmente se presentan frente al marco regulatorio vigente, así como su aplicación dentro del mercado nacional e internacional, con el enfoque de beneficios de negociación.

OBJETIVOS.

- ❑ Señalar las ventajas y los beneficios que brinda la Carta de Crédito dentro de la Industria farmacéutica y su papel dentro del Comercio Exterior.
- ❑ Proporcionar una guía sobre los aspectos técnicos y conceptuales más relevantes de la Carta de Crédito, así como dar a conocer las operaciones de compra-venta de bienes dentro del mercado exterior para la Industria Farmacéutica.
- ❑ Dar a conocer el carácter técnico, la utilización y la normatividad para la Carta de Crédito para la Industria farmacéutica.

METODOLOGÍA



CASO PRACTICO.

CREDITO COMERCIAL IRREVOCABLE DE IMPORTACIÓN.

En este ejemplo se podrán observar los requerimientos básicos para establecer una carta de crédito, así como el por qué de ciertas instrucciones especiales, de las cuales se dará una razón técnica; hay que considerar que el ejemplo está enfocado a una carta de crédito para que una empresa ubicada en México adquiera mercancía en el exterior.



Una empresa establecida en México dedicada a la distribución de materia prima la cual denominaré "MAPRIMEX, S.A." tiene que cumplir con un programa de pedidos de PROPILGALATO dentro de los siguientes tres meses para lo cual necesita una cantidad de 10 toneladas de la materia prima y que por sus características y calidad requeridas no es posible adquirirla dentro del país "MAPRIMEX, S.A." contacta con varios proveedores en ALEMANIA y solicita precios, así como muestras de la materia prima y condiciones de venta.

Una vez recibidas las muestras y analizadas las condiciones de pago "MAPRIMEX, S.A." decide efectuar la compra a la empresa alemana, la cual acepta otorgar una plazo para pago de 120 días a partir de la fecha de embarque, pero con la condición de que la transacción sea efectuada con una carta de crédito irrevocable y confirmada.

Por falta de capacidad en sus almacenes "MAPRIMEX, S.A." no puede recibir completo el embarque de 10 toneladas de PROPILGALATO ya que esto elevaría el costo de sus gastos de almacén y tomando en cuenta que la materia prima es para cubrir pedidos durante tres meses, opta por solicitar tres embarques parciales.

"MAPRIMEX, S.A." envía a su proveedor las especificaciones de la materia prima que necesita, las cuales quedarán también asentadas en un contrato de compra venta firmado por ambas partes, el cual no se incluye en la carta de crédito, pero que queda como antecedente en caso de incumplimiento de cualquiera de las partes, pero quedando las condiciones de la carta de crédito como sigue:

1. Deberá ser una carta de crédito comercial. (Ver ejemplo en la pág. 26-28)
2. Considerando el almacenaje, se pide que la carta de crédito permita los embarques parciales de acuerdo al siguiente calendario:
 - 2.1. El primer embarque deberá hacerse a más tardar el día 10 de Marzo de 2003 por 3333.0 kg de PROPILGALATO.
 - 2.2. El segundo embarque deberá hacerse a más tardar el 10 de Abril de 2003 por 3333.0 Kg de PROPILGALATO.
 - 2.3. El tercer embarque deberá hacerse a más tardar el 10 de Mayo de 2003 por 3334.0 Kg de PROPILGALATO.
3. Por un monto de veinte mil dólares a un 5% más o menos, a un precio de 10 dólares por Kilogramo de PROPILGALATO.
4. La mercancía deberá ser embarcada vía marítima en contenedores de 50 kg en el puerto de Hamburgo con destino a la ciudad de México vía el puerto de Veracruz, por lo que están permitidos los transbordos.
5. Considerando que el tiempo máximo para que el proveedor presente documentos de embarque y facturas al banco negociador, tratándose de embarques marítimos es de 21 días, se le concede este plazo para dicha presentación de documentos.
6. La validez del crédito documentario será a partir de su fecha de emisión que podrá ser tentativamente el 3 de Marzo de 2003 hasta el 1 de junio del 2003, esto considerando que la última fecha de embarque es el día 10 de Mayo del mismo año, más 21 días naturales para presentar documentación al banco negociador.
7. Si el proveedor está en condiciones de cumplir con este contrato y mantiene su ofrecimiento de otorgar un plazo de pago de 120 días a partir de la fecha de embarque, la carta deberá emitirse como crédito documentario de pago diferido disponible a 120 días, fecha de conocimientos de embarque.
8. Considerando que el proveedor ha aceptado otorgar dicho plazo para recibir su pago, el comprador acepta correr con los gastos de:
 - ✓ Flete desde el punto de origen hasta el punto destino.
 - ✓ Seguro de la mercancía cubriendo el 110% del valor de la factura contra todo riesgo desde el punto de destino.

9. El importador acude a su banco y solicita la emisión de una carta de crédito a favor de la empresa alemana al amparo de su línea de crédito.

El banco del importador emite la carta de crédito con las siguientes características.

Para que el proveedor pueda disponer del importe de la venta una vez transcurrido el plazo, deberá presentar la siguiente documentación al banco negociador.

1. Factura comercial, firmada en tinta emitida a nombre del ordenante amparando la siguiente descripción de mercancía: 10 toneladas de PROPILGALATO y según el punto número 7 arriba mencionado se deberá mostrar "F.O.B. Incoterms Hamburgo, Alemania" (Ver página 46), lo cual nos indica que el proveedor únicamente tiene la responsabilidad de embarcar la mercancía, ya que el costo del flete lo cubrirá el ordenante.
2. Conocimiento de embarque marítimo "limpio a bordo" (Clean on board), consignado a nombre del ordenante y para notificar a ellos mismos verificando un embarque desde Hamburgo hasta la ciudad de México, con trasbordo a transporte terrestre en el puerto de Veracruz.
3. La leyenda "limpio a bordo" asegura que la mercancía viajará en las cubiertas interiores del buque y no en la cubierta exterior expuesta a las inclemencias del clima y se especifica marítimo terrestre, ya que existen trasbordos permitidos, el cual se hará en Veracruz para que la mercancía llegue a México, Distrito Federal, vía Ferrocarril o camión.
4. Para poder internar la mercancía a México es necesario que se presente el certificado de origen de la mercancía mostrando la fracción arancelaria (para efecto de impuestos) dentro de la cual se clasifica a dicha mercancía (este dato será proporcionado por el ordenante).
5. Se solicita un certificado de calidad emitido por la empresa alemana.

Todos estos deberán ser presentados en tres originales y tres copias, en el caso del conocimiento de embarque, las copias serán "copias no negociables".

El proveedor (beneficiario), recibe la carta de crédito de parte del Banco confirmador, que en este caso también será el Banco negociador y se prepara con el objeto de cumplir los términos y condiciones de la misma.

De esta manera, el beneficiario prepara el primer embarque de PROPILGALATO por 3333.0 Kg, el cual se efectúa sin contratiempos el día 10 de Marzo de 2003 según consta en el conocimiento de embarque correspondiente, de tal forma que

una vez reunidos los documentos necesarios, estos son presentados al banco negociador, que los revisa cuidadosamente y al encontrarlos en completo orden, es decir de acuerdo a los términos y condiciones del crédito, avisa vía Internet al banco emisor informando el importe de la negociación, así como el vencimiento de la misma, la cual será el 10 de Julio de 2003, debido a que el plazo proveedor es de 120 días a partir de la fecha de embarque, además, siendo una carta de crédito confirmada en caso de cumplirse la fecha de vencimiento, si el ordenante no puede pagar al banco emisor, éste cuenta con el compromiso irrevocable de confirmación de parte del Banco Alemán, el cual pagará el importe en la fecha pactada aún a pesar de que por diferentes circunstancias el Banco Mexicano no sitúe los fondos necesarios en su cuenta con dicho banco.

Esta es la ventaja y seguridad de crédito documentario confirmado, ventaja que depende siempre de que los documentos negociados cumplan concretamente con los términos y condiciones estipulados en el mismo.

Una vez recibidos los documentos por el Banco Mexicano, este procede a revisarlos para asegurarse de que cumplan con los términos del crédito documentario, posteriormente son entregados al ordenante contra la suscripción de un pagaré con la fecha del conocimiento de embarque. Una vez cumplido este requisito el ordenante obtiene sus documentos y puede retirar la mercancía de la aduana.

Consideremos que la segunda negociación se efectuó igualmente sin ningún problema, pero la tercera negociación presentó algunos problemas como los que a continuación se detallan:

Recordando, existen dos tipos de discrepancias, las de forma y las de fondo, las primeras de las cuales pueden, en un momento dado, pasarse por alto, pero las segundas no, porque pueden tener repercusiones importantes para el ordenante y de esta forma dejar sin validez las bondades del crédito documentario.

La empresa alemana prepara el último embarque de PROPILGALATO, pero ha sufrido un retraso en su producción debido a varios ajustes internos en su planta, lo que impedirá cumplir con el embarque dentro de la fecha límite que es el 10 de Mayo de 2003, lo que nos indica que está incurriendo en discrepancias, la cual se denominará "embarque tardío, por lo que el beneficiario tiene dos opciones:

1. Solicitar al ordenante una modificación a la carta de crédito ampliando la fecha límite de embarque, trayendo como consecuencia un costo que difícilmente el ordenante querría cubrir.
2. Presentar sus documentos al banco negociador, dándole instrucciones para reportar las discrepancias encontradas vía Internet sin enviar los

documentos, o bien enviar los documentos para su aprobación, de esta manera los documentos serán presentados físicamente pero no entregados al ordenante y este los revisará y decidirá si los acepta o no.

Otras discrepancias de fondo, además del embarque tardío son:

Los documentos fueron presentados después de 21 días de plazo a partir de la fecha de embarque, por lo que se considera la discrepancia de presentación tardía de documentos.

La factura comercial contiene adiciones sin autorizar y omite indicar el INCOTERM utilizado, además tenemos discrepancias de forma a juicio del banco negociados pueden ser reportadas, las cuales son:

En la factura comercial la dirección del ordenante no es exactamente igual a las indicaciones en la carta de crédito, ya que el código postal difiere.

La fecha de emisión de la factura anterior a la fecha de emisión de la carta de crédito. Esto puede pasarse por alto siempre y cuando no se haya especificado en el texto original si se prohíbe la presentación de documentos emitidos antes de la carta de crédito.

Alguna falta o error ortográfico en alguno de los documentos siempre y cuando no altere el sentido del mismo, puede considerarse discrepancia de forma.

Una vez que las discrepancias ha sido detectada por el Banco Alemán, éste le informa al beneficiario y le pide sus instrucciones, ya sea enviar documentos para aprobación por parte del ordenante o reportar las discrepancias vía fax contraseñado o vía Internet.

Hay que considerar que en estos momentos, el beneficiario depende directamente de la aprobación de discrepancias o de documentos por parte del ordenante. Entonces el banco debe reportar las discrepancias, quien envía un detalle completo al banco emisor, el Banco emisor lo recibe y lo hace del conocimiento del ordenante, a quien se le informa las discrepancias en el idioma en el que se recibieron, (por lo general es en inglés), sin tener la obligación de dar una traducción o interpretación de las mismas; si dichas discrepancias no afectan en mayor medida los planes de distribución del ordenante, éste puede dar su autorización por escrito al banco emisor donde le indica que avise al banco negociador que dichas discrepancias han sido aceptadas por ellos mismos y que la negociación sigue adelante bajo los términos del crédito documentario. Pero pensemos que este retraso en el embarque ha provocado pérdidas y problemas con sus clientes al comprador y, que este decide no aceptar las discrepancias, por lo que constituyen que el banco emisor avise vía Internet al banco negociador que

las discrepancias no se aceptan, lo cual daría por terminando el contrato ya que una de las partes no cumplió con lo pactado, en este caso el beneficiario tendría que gestionar el embarque de regreso a Hamburgo, o de ser posible tratar de venderlas a otro comprador en México, lo que le traería grandes pérdidas de tiempo y dinero, corriendo el riesgo de perder sus mercancía o de que ésta resulte dañada en las bodegas aduanales, además de que si en un plazo razonable no es reclamada dicha mercancía causa abandono y pasa a poder del estado, en este caso representado por la autoridad fiscal.

En todo caso si la mercancía es vendida a otro comprador, esto ya será fuera del marco del crédito documentario mencionado.

Una vez que el banco Alemán ha recibido el mensaje de no aceptación de discrepancias, de inmediato le comunica al beneficiario la situación y le confirma que los documentos están a su disposición, para que pase a recogerlos, entonces el vendedor directamente empieza a negociar con el ordenante para que acepte los documentos, normalmente se negocian bajo la promesa de hacer un descuento sobre el precio del embarque, de todas formas este acuerdo deberá informarse al banco negociador, quien informará al banco emisor y éste a su vez a l ordenante, quien dará su aprobación, la cual será transmitida vía Internet, el ordenante indicará al banco que acepte las discrepancias siempre y cuando el beneficiario le haga un descuento de un porcentaje ya marcado o en su defecto que le extienda un plazo proveedor que era de 120 días a partir de la fecha de embarque, de esta forma la negociación sigue su curso y llegados los plazos de vencimiento, el ordenante pagará los importes correspondientes al banco emisor, en caso de no poder hacerlo y siendo éste un crédito confirmado, el beneficiario tendrá la seguridad de recibir su pago en las fechas pactadas y por los importes señalados.

De ahí la importancia de una buena relación y conocimiento de las partes contratantes, así como de negociar documentos cumpliendo con todos los términos estipulados dentro de los plazos que se indican en el texto original de la carta de crédito.

COMENTARIOS

Nótese que el Incoterm elegido ha sido F.O.B. lo que nos indica que el vendedor (la empresa alemana) tiene la obligación de cargar la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque especificado en el contrato, el comprador (MAPRIMEX) selecciona el buque y paga los gastos de flete y seguro de la mercancía correrán por cuenta del ordenante y/o exportador desde el punto de origen hasta el punto de destino, esto es para corresponder el otorgamiento del plazo de 120 días a partir de la fecha de embarque. El vendedor se encarga de los trámites para la exportación.

Por otra parte podemos ver que el incurrir en discrepancias hace que el exportador dependa de la decisión del ordenante de aceptar o no los documentos y por ende autorizar el pago; en cartas de crédito pactadas con un cierto plazo proveedor, esto no afecta tanto como en las que son a la vista, ya que en este caso el pago se hace casi de inmediato y el tiempo que transcurra entre la aceptación de trámites puede no ser muy corto.

Existe un aspecto muy importante es el riesgo país, este término se refiere al riesgo que representa México debido a su inestabilidad política y económica, por ejemplo, cuando importamos mercancías y al momento de negociar los documentos existen discrepancias que tiene que ser aceptados por el importador mexicano, el tiempo transcurrido entre el aviso del Banco corresponsal y la aceptación o rechazo por parte del ordenante debe ser lo más corto posible, ya que una demora innecesaria en informar al banco corresponsal puede provocar cierta desconfianza considerando el riesgo país que México representa.

Sin embargo, después del incidente de retraso en el último pedido, el comprador logró obtener su mercancía; aún cuando el retraso no parece ser algo muy serio, si se considera el costo de mantener la mercancía ociosa en el lugar, más el tiempo de retraso traducido en ventas perdidas, la cantidad ya no es despreciable, aún más, ¿qué hubiera pasado si la mercancía hubiera resultado con daños?. Este tipo de equivocaciones o de falta de conocimiento frecuentemente provocan reducciones en el margen de ganancia que el comprador había planeado al hacer la compra, pero en este caso hubo un convenio de extensión de un plazo proveedor con lo que la negociación sigue satisfactoriamente su curso.

La Carta de Crédito, al ser un instrumento de operación comercial, debe ser perfectamente estudiada antes de realizar la solicitud, para lo cual se necesitan personal de amplia experiencia en su manejo, que conozcan y orienten sobre el uso correcto de los Incoterms, ya que si estos no fuesen aplicados de forma adecuada, nuestra operación comercial, en vez de resultar en una operación que reditúe beneficios, puede convertirse en todo lo contrario.

CONCLUSIONES

La Industria farmacéutica hace uso frecuente de la Carta de Crédito que al ser un instrumento de pago en relaciones comerciales, se convierte en una fuente de financiamiento para quien haga uso de ella, tomando en cuenta el tipo de Incoterm utilizado como factor de medida del grado de financiamiento que se quiere obtener.

Detrás de cada Crédito Documentario emitido, existe una gama innumerable de aspectos técnicos que están a la altura de los cambios que se dan en el Comercio Internacional.

Es importante mencionar los alcances y limitaciones que este trabajo tiene para los Químicos Farmacéuticos; Principalmente los QFB podemos aprovechar el campo de las Importaciones y Exportaciones los cuales antes y después de la tendencia a la globalización de la Industria Farmacéutica tiene un papel muy importante para dicho ramo industrial, pretendiendo con esto despertar el interés del futuro profesionista a incursionar en este rubro; como limitación, la persona interesada en el presente trabajo no llegará a ser un experto en el manejo del los Créditos Documentarios, ya que quien maneja un Crédito Documentario tendrá que conocer aspectos como las reglas y usos uniformes para estos, así como los Incoterms, además de la propia reglamentación de aduanas como aspectos de exportación y seguros. Sin embargo, cumple con los objetivos de dar a conocer los aspectos técnicos, utilización, beneficios y ventajas que brinda la Carta de Crédito.

GLOSARIO**ACEPTACIÓN (ACCEPTANCE)**

En el lenguaje tanto bancario como comercial, aceptación es un giro o letra de cambio en la cual el deudor, contra el que se gira o libra, pone su firma en señal de que promete su pago.

ACTIVO

Conjunto de bienes y derechos reales y personales sobre los que se tiene propiedad.

Termino contable-financiero con los que se denomina al conjunto de recursos económicos con los que cuenta una persona, sociedad, corporación, entidad, empresa o cualquier organización económica.

ACTIVO FIJO.

Son las propiedades, bienes materiales o derechos que en curso normal de los negocios no están destinados a la venta, sino que representa la inversión del capital o patrimonio de un dependencia o entidad en las cosas usadas o aprovechadas por ella, de modo periódico, permanente o semipermanente, en la producción o en la fabricación de artículos para venta o la prestación de servicios a la propia entidad, clientela o al público en general, por ejemplo: terrenos o edificios, maquinaria, equipo, derechos de patente muebles o enseres de las casas comerciales.

El activo fijo se divide en tres, tangible, intangible e inversiones en compañías afiliadas.

ACEPTACIÓN BANCARIA (BANKERS ACCEPTANCE)

Letra de cambio cuyo pago está garantizado por una institución bancaria.

ACUERDO COMERCIAL (COMMERCIAL AGREEMENT)

Compromiso bilateral o multilateral entre Estados, cuyo objeto es armonizar los intereses respectivos de los nacionales de las partes contratantes y aumentar los intercambios comerciales.

ACREEDOR

Persona a quien se le debe algo.

ADUANA (CUSTOMS)

Organismo facultado para controlar el tráfico internacional de las importaciones y las exportaciones; designa todo lugar donde está situado un funcionario aduanero.

ARANCEL (TARIFF)

El texto donde se encuentran relacionados todos los derechos de aduana, convertido generalmente en una ley.

AVAL (GUARANTOR)

Garantía que se otorga mediante la firma adicional del garante sobre el cuerpo mismo del instrumento o documento.

BANCO (BANK)

Entidad financiera cuyas funciones con: recibo de depósitos, descuento de instrumento de crédito, préstamos a plazos diversos, inversiones, manejo o administración fiduciaria, transferencia de fondos, cobranzas, movimiento de cambios y de crédito documentarios y otros servicios financieros.

BANCO CENTRAL (CENTRAL BANK)

Institución estatal que tiene el poder de emisión de la moneda; mantiene las reservas de liquidez; controla las importaciones y exportaciones de divisas; custodia dichas reservas y actúan como agente fiduciario del gobierno y como "banco de Bancos"

BANCO COMERCIAL (COMERCIAL BANK)

Institución financiera cuyo objeto principal es recibir depósitos a la vista sobre los cuales se giran cheques, y se hacen préstamos a plazos, para suplir insuficiencias financieras.

BANCO CORRESPONSAL (CORRESPONDENT BANK)

Banco que mantiene relaciones permanentes con Instituciones de otros países o regiones, en desarrollo de mutuas y ventajosas relaciones que permiten atender operaciones financieras entre diferentes plazas.

BANCO DE REEMBOLSO (REIMBURSING BANK)

También llamado banco reembolsador. Puede ser el mismo banco pagador, en aquellos casos en que el Banco emisor le sitúa previamente los puntos para cubrirle al exportador el valor de las mercancías.

BANCO EMISOR (ISSUING BANK)

Es la entidad bancaria que emite la promesa de pago, aceptación o negación a favor del vendedor y por cuenta de su cliente, el ordenante.

BANCO NEGOCIADOR (NEGOTIATING BANK)

Es el que descuenta las letras giradas por el beneficiario con cargo al banco emisor u otro autorizado para asumir la condición de girado; también es el banco que compra o negocia los documentos presentados por el beneficiario, a fin de que éste obtenga un rápido reembolso de su venta.

BANCO NOTIFICADOR (ADVANSING BANK)

Simplemente es la entidad bancaria localizada en la plaza del beneficiario que avisa o notifica a éste de la disponibilidad de un crédito abierto en su nombre.

BENEFICIARIO (BENEFICIARY)

Es el mismo exportador, vendedor, despachador o incluso el embarcador de las mercancías respaldadas por una carta de crédito comercial.

BIEN

Todo aquello que puede ser objeto de apropiación, empleado para satisfacer alguna necesidad.

Cosas o derechos susceptibles de producir beneficios de carácter patrimonial.

CARTA DE CREDITO (LETTER OF CREDIT)

Es un instrumento expedido por una corporación financiera o un Banco a solicitud de un comprador de mercancía, por el cual la corporación o el Banco se comprometen a aceptar o pagar letras giradas en su contra por el vendedor.

CARTA DE CREDITO A LA VISTA

En este caso los documentos pueden ser negociados a su presentación.

CARTA DE CREDITO A TANTOS DIAS

Esto significa que el beneficiario de la carta obtendrá su pago hasta transcurridos cierto número de días fecha conocimiento de embarque o fecha factura.

CARTA DE CREDITO CONFIRMADA

Es aquella que ha sido confirmada por el banco que ha de pagarla, con lo que el pago de los giros que se hagan contra la misma, cumplidos los demás requisitos, está garantizado.

CARTA DE CREDITO IRREVOCABLE

Esta no puede revocarse o suspenderse sin la autorización expresa del beneficiario.

CARTA DE CREDITO REVOCABLE

Esta puede, después de haber sido abierta, ser revocada por el comprador o importador.

CARTA DE CREDITO STAND BY

Terminología inglesa, carta de crédito establecida para garantizar la ejecución de un contrato o de una obligación. Este tipo de compromiso se hace en el papel de fianza.

CARTA DE GARANTIA

Es el compromiso que asume un tercero como sustituto de las obligaciones del deudor principal en caso de incumplimiento de éste.

CARTA DE PORTE

Representa el título de propiedad de la mercancía. El tráfico internacional se llama "carta porte"

CERTIFICADO DE ORIGEN

Es el documento en que el exportador certifica cuál es el lugar de origen de las mercancías a ser exportadas.

CONOCIMIENTO DE EMBARQUE (B/L; BILL OF LANDING)

Título de crédito mediante el cual un transportista reconoce haber recibido para trasladar ciertas mercancías a través del mar y se compromete a entregarlas al verdadero poseedor del documento, cuando la embarcación llegue a su destino.

CONOCIMIENTO DE EMBARQUE AEREO (AWB, AIR WAL BILL)

Documento que establece el recibo de la mercancía por parte de la línea aérea o su agente para ser enviada al aeropuerto acordado.

CUANTIA

Cantidad o suma de cantidades.

DEUDOR

Persona quien debe algo.

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

FIDEICOMISO

Depósito de una cantidad en un banco para que éste la entregue posteriormente a otra persona o la invierta en un proyecto determinado.

INCOTERMS

Términos internacionales de comercio aprobados por la Cámara Internacional de Comercio, los cuales se relacionan al transporte de las mercancías.

INTERES(ES)

Rédito, beneficio producido por el dinero prestado.

LETRA DE CAMBIO

Es una orden escrita, en la cual el girador da instrucciones a otra persona para pagar una cantidad de dinero de determinada fecha a una tercera persona, ya sea a su orden al portador.

PAPS

Productos Auxiliares para la salud, ejemplo: vendas, jeringas, etc.

TODOS LOS RIESGOS (ALL RISKS)

Cláusula del seguro marítimo, hace su referencia a que se asegura una mercancía contra "todo riesgo".

TRUEQUE

Intercambio directo de un bien por otro, sin que intervenga la moneda como medio de pago.

USUFRUCTO

Derecho de disfrutar de algo cuya propiedad directa pertenece a otro. Utilidades, beneficios que se sacan de algo.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

1. Benaroya J-M. Un nuevo consumidor, un nuevo marco competitivo, México: Cap Gemini Ernst & Young, 2002
2. Chiavento A. Administración, México: Editorial McGraw Hill, 2001: 96-103.
3. Congreso de los Estados Unidos Mexicanos. Ley de Comercio Exterior, México: Diario Oficial de la Federación, 1993
4. Congreso de los Estados Unidos Mexicanos. Ley Aduanera, México: Diario Oficial de la Federación, 2001
5. Correa C. Investigación y Desarrollo en la Industria Farmacéutica. El caso argentino, Espacios, 2001, Vol. 22 (1)
6. Del Rivero O. La compra farmacéutica Profesional ¿Mito o Realidad?. Informacéutico. Asociación Farmacéutica Mexicana. 2002, Vol.9, No. 1: 30-31
7. Dirección de Banca Internacional. Manual de Cartas de Crédito, México: Multibanco COMERMEX, 1990.
8. Faci P. Retos de la Industria Farmacéutica Mexicana. Informacéutico. Asociación Farmacéutica Mexicana, 2002, Vol. 9, No. 4 :16-17
9. Fotson V. El Dinero de Plástico, México: editorial PROSA, 1990.
10. García-Pelayo R. Diccionario Manual Ilustrado, 6ª edición, México: Larousse, 1986:10, 105, 219, 263, 347, 452, 913.
11. Mancera H. Terminología del Contador, México: Editorial Banca y Comercio, 1993: 420-439
12. Miró J. Mercado y Fusiones. Informacéutico. Asociación Farmacéutica Mexicana, 2000, Vol. 7, No.3: 13
13. O'Hallpran J. El ABC de las Cartas Comerciales del Crrédito, USA: Manufacturer Hanover Trust New York, 1997.
14. Osorio C. Diccionario de Comercio Internacional, México: Grupo Editorial Iberoamérica, 1995: 15-25, 43-62

15. Olton P. Diccionario de Relaciones Internacionales, México: editorial LIMUSA, 1991: 453
16. Puente A. Derecho mercantil, México: Editorial Banca y Comercio, 1985.
17. Reyna V. De enemigos a hermanos: Mercadotecnia y ventas en las farmacéuticas. Informacéutico. Asociación Farmacéutica Mexicana, 2000, Vol.7, No. 2: 22-23
18. Saldaña J. Manual del Funcionario Bancario. 2ª edición, México: Independiente, 1993: 100-158.
19. Swiss Bank Corporation. Operaciones Documentarias, Suiza: Swiss Bank Corporation, 1990.
20. Sosa M. Análisis Sectorial: La Industria Farmacéutica. Argentina: Centro de Estudios para la Producción. 2002: 7-19, 32-41.
21. Villegas H. La información Financiera en la administración, 3ª edición. México: Editorial PAC, 1986: 41-60
22. <http://www.percano.com.mx/iqf/2001/agosto/mercado-nacional.htm>
23. <http://www.puntolog.com/actual/evolu/mecalux/farma/farma.htm>
24. <http://www.reingex.com>