



## LO QUE... IMPORTA

por **ADRIANA V. SAN MIGUEL**

# Contratos Internacionales de Compra-Venta

Muchas empresas me han preguntado si es necesario realizar un contrato con sus proveedores en el extranjero o si es suficiente manejar una carta de crédito (número 5 de Comercio T21), es importante que tengamos presente que una carta de crédito solo garantiza el pago y recibo de mercancías, sin embargo, no contempla ni garantiza el buen funcionamiento del material, las refacciones, pérdidas, daños, características de la documentación, y en caso de que exista desacuerdo entre las partes, cual será la Corte encargada de llevar el asunto, entre otros. Por tal motivo, siempre es recomendable la firma de un Contrato Internacional donde se describa a detalle el tipo de compra-venta que se va a realizar, contemplando si el contrato se renueva o si ampliará la cantidad de artículos adquiridos. *Puntos que deben ser incluidos en un Contrato Internacional:*

- **Datos completos de las partes** como son: nombre completo de la empresa, dirección, RFC o Tax Id (empresas extranjeras), teléfono, Fax, nombre del Representante Legal y documento que acredita dicha facultad. Con esta información se elaborará toda la documentación que se expida: para el transporte, certificados de origen, fitosanitarios y de inspección, factura, lista de empaque y pedimento de importación y/o exportación.

- **Descripción detallada de la mercancía y empaque**, incluyendo número de partes, descripción de componentes y funciones que debe realizar el producto, por ejemplo en el caso de las computadoras marca Elektra o Blue Light, se definieron las características de cada componente, el origen de cada uno de ellos, el lugar donde serían ensamblados y el funcionamiento que debían tener. Deberán incluirse las características del empaque y del envase para el manejo y protección del producto.

- Establecer la **Cantidad** de productos a adquirir y las **fechas compromiso de entrega** pues los proveedores deben calcular sus tiempos de producción, que incluye el tiempo de entrega de sus materias primas o subproductos; y su capacidad productiva.

- Contemplar las **Refacciones y Empaques** que deberán ser enviados e incluidos en los embarques, especificando el número o código de parte. En el caso del empaque, deberá contemplarse el requerimiento ante la aduana del padrón sectorial (número 1 Comercio T21), como por ejemplo para la importación de las cajas de cartón es necesario contar con dicho padrón.

- **Precio de compra-venta**, se debe negociar con base al volumen, frecuencia y plazos

de pago. Es importante recordar que siempre debe incluirse el tipo de moneda en que se realizará la transacción para evitar confusiones y desacuerdos. Además es en este apartado donde deberá establecerse y negociar el Incoterm (número 2 Comercio T21) que vamos a utilizar para que queden muy claras las responsabilidades de cada una de las partes.

- **Forma de Pago**, los ya comentados en los números 3, 4 y 5 de Comercio T21, incluyendo si hay un plazo determinado, pagos parciales o si es un intercambio compensado.

- **Embarques parciales**, se deberán establecer claramente la cantidad de embarques que se realizarán para completar la cantidad de productos adquiridos, incluyendo las fechas o meses en que serán entregados. En este apartado, deberán incluirse las penalizaciones por incumplimiento de los mismos que regularmente son manifestados con un porcentaje sobre el valor total de la venta.

- **Lugar de embarque**, se debe incluir el lugar de origen y embarque de la mercancía pues de esta manera se compromete al proveedor a respetar el cumplimiento del mismo para la expedición y aplicación, en caso de que exista, algún Tratado de Libre Comercio y poder así reducir o exentar los impuestos en la aduana, en caso contrario, deberá manifestarse que el proveedor será el responsable del pago de la diferencia que resulte por la omisión de lo pactado.

- Definir claramente el **lugar de entrega** que deberá coincidir invariablemente con el Incoterm.

- Expedición del **certificado de origen y fitosanitario** (cuando aplique) para el cumplimiento de los requisitos ante la aduana, en el caso de los certificados de origen, debe solicitarse obligatoriamente al proveedor con o sin la existencia de algún acuerdo comercial con nuestro país.

- Normalmente yo recomiendo incluir las **inspecciones en origen por parte de empresas internacionalmente reconocidas**, ya sea para la importación o exportación, pues garantizan la calidad y la cantidad del producto esperada.

- Deberá incluirse un apartado donde se manifieste si el proveedor dará algún tipo de **servicio y/o garantía** en caso de daño o mal funcionamiento de los productos.

- Debemos contemplar también el lugar donde se llevarán al cabo **los juicios por controversia**, indicando el país o el organismo internacional encargado.

Estos son los principales puntos que jamás debemos olvidar en una negociación de Comercio Exterior.

A través de la naviera Costa Container Lines

# Cervecería Cuauhtémoc directo a Europa

MIGUEL ANGEL CASTILLO

La empresa Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma agilizará sus exportaciones de cerveza desde México a la región del Mediterráneo aprovechando el nuevo servicio de transporte marítimo que a partir de este mes tiene la naviera Costa Container Lines (CCL).

Si bien CCL ya ofrecía traslados hacia Europa y el Mediterráneo, no tenía una ruta directa, ya que sus barcos escalaban en La Habana, Cuba, y de ahí realizaba un transbordo.

Esto permitirá a la cervecera, así como reexpedidores de carga como Panalpina y Kuehne + Nagel, enviar mercancías con mayor rapidez, al mismo tiempo que se agilizan las importaciones desde Europa de maquinaria y productos para la construcción, como es el caso de losetas desde Valencia, informó el director general de CCL, Alessio Cicchini.

También serán exportados desde México materiales plásticos para su procesamiento en Italia, dijo el directivo.

La frecuencia de salida de este servicio será de 10 días por los puertos de Veracruz y Altamira, tocando los puertos

de La Habana, Santo Tomás de Castilla, Guatemala; Río Haina, República Dominicana; Barcelona y Valencia en España; así como Livorno y Vado Ligure en Italia.

Cabe mencionar que el centro concentrador de CCL se encuentra en el puerto de Vado Ligure a 50 kilómetros de Génova, por lo que cualquier carga que un cliente desee exportar Turquía, Egipto, Argelia, Siria y Líbano podrá hacerlo desde este punto.

La ruta del Mediterráneo se agrega al servicio Intra America Service con destino

a la región de Sudamérica, mejorando la frecuencia de este último a ocho días para llegar a Brasil, Venezuela, Colombia, Cuba y Panamá, donde CCL tiene clientes como FEMSA, Procter & Gamble, LG Electronics y Samsung, que exportan productos terminados desde sus instalaciones de México.

CCL opera en México desde hace cinco años y sólo tenía como servicio directo el que iba a Sudamérica. Actualmente mueven desde y hacia México alrededor de seis mil TEUs mensuales.



Alessio Cicchini, director general de CCL.

Productos para automotriz, el de mayor crecimiento

# Sube exportación manufacturera

HUGO DOMÍNGUEZ

Durante el primer semestre del año, el valor de las exportaciones manufactureras superó los 97 mil 361 millones de dólares, al ocupar el 79.4% de los 122 mil 622 mdd que representaron las exportaciones totales.

Según información del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), las exportaciones del sector manufacturero crecieron 17.8%, debido principalmente al alza de 15.1% de la industria maquiladora, y a las ramas no maquiladoras, que repuntaron un 21.3 por ciento. El principal punto destino sigue siendo Estados Unidos, a donde se envía 90% de la manufactura no petrolera.

De acuerdo con el organismo, dentro del sector no maquilador destacaron los crecimientos anuales de las exportaciones de las ramas minerometalurgia; aparatos de fotografía y óptica; productos metálicos de uso doméstico, y los productos del sector automotriz; este

último reportó un incremento anual de 34.5 por ciento.

Otros productos que conforman la industria manufacturera son los alimenticios, bebidas y tabaco; textiles, prendas de vestir e industria del cuero; de la madera; papel, productos de papel, imprentas y editoriales; sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico; de minerales no metálicos, exceptuando derivados del petróleo y carbón; industrias metálicas básicas; así como los metálicos, maquinaria y equipo.

Todo el sector participa con el 17.9% del Producto Interno Bruto (PIB).

De esta manera, en el primer semestre de 2006 los bienes manufacturados representaron el 79.4% de las exportaciones, los productos petroleros el 16.7%, los agropecuarios el 3.4% y los productos extractivos no petroleros 0.5 por ciento.

Cabe destacar que aunque en junio de 2006 la balanza comercial registró un déficit de 417 millones de dólares, el saldo comercial acumulado en la primera mitad del año fue superavitario en 622 millones de dólares.

