



TABLA DE CONTENIDO

Introducción

1	EXPORTAR, QUÉ ES?	3
2	PERFIL DE LA EMPRESA AGROEXPORTADORA.	3
2.1	PUNTOS A CONSIDERAR:.....	3
2.2	CARACTERÍSTICAS DEL EMPRESARIO.	4
3	SELECCIÓN DE LOS PRODUCTOS, QUÉ SE DEBE TOMAR EN CUENTA.	5
4	VENTAJAS Y RIESGOS DE LA AGROEXPORTACIÓN.	5
4.1	VENTAJAS DE LA AGROEXPORTACIÓN:	6
4.2	RIESGOS:	6
ANTES DE CUALQUIER NEGOCIACIÓN SE DEBE INVESTIGAR LOS CONTACTOS Y SOLICITAR REFERENCIAS.		6
<input type="checkbox"/>	<i>Riesgos en el pago</i>	6
<input type="checkbox"/>	<i>Riesgos legales</i>	6
<input type="checkbox"/>	<i>Riesgos por inexperiencias</i>	6
<input type="checkbox"/>	<i>Riesgos políticos</i>	6
5	FUENTES DE CONSULTA	6
1	ANEXO ACUERDO DE COMPRA - FORMAS DE PAGO	8
1.1	FORMATO TÍPICO	14
2	ANEXO INCOTERMS, QUÉ SON?	15
3	ANEXO FORMAS DE PAGO DE LAS EXPORTACIONES	20
PEDIDO Y NEGOCIACIÓN		21
APERTURA DEL CRÉDITO		21
EMBARQUE DE LA MERCADERÍA.....		22
DOCUMENTACIÓN Y UTILIZACIÓN DEL CRÉDITO		22
4	ANEXO EL COBRO EXITOSO.	24
CHEQUES.....		25
GIRO BANCARIO		25
ORDEN DE PAGO		25
5	ANEXO ARANCEL, QUÉ ES?	27
A.	CLASIFICACIÓN ARANCELARIA.....	27
PREFERENCIAS ARANCELARIAS:		27
AD VALOREM.....		27
ARANCEL ESPECÍFICO		28



INTRODUCCION

El propósito de este documento “Preparando al Productor para la Exportación”, es ofrecer el conocimiento básico que permita al productor interesado en exportar hacer una gestión óptima en este proceso.

El Instituto de Mercadeo Agropecuario (IMA) como ente facilitador y gestor de los procesos de mercadeo y comercialización en los ámbitos nacional e internacional del sector agropecuario y agroindustrial con un enfoque de desarrollo integral sostenible, tiene como objetivo principal apoyar al productor agropecuario en los procesos de mercadeo y comercialización, de forma tal que este cuente con los conocimientos necesarios para tomar decisiones acertadas y oportunas que le ayuden a obtener los mayores beneficios de su actividad.

Para cumplir con esta misión el IMA cuenta con una nueva estructura, dentro de la cual está la Secretaría Técnica en Desarrollo de Mercados y Agronegocios, con dos áreas específicas que son:

1. Dirección de Análisis y Estudios de Mercado
2. Dirección de Mercadeo y Comercialización

Con esta estructura y el recurso humano capacitado, el IMA se fortalece institucionalmente y está en capacidad de brindar un mejor servicio a los productores agropecuarios y agroempresarios.



1 Exportar, qué es?

Exportar es “Simplemente vender fuera de las fronteras”, pero todo empresario que cotidianamente trabaja para producir, administrar y vender sus productos sabe que requiere de grandes esfuerzos.

Producir y vender para exportar representa el mantener y revalorizar la actitud positiva, esfuerzos constantes, acciones organizadas, entrega diaria a una labor que prospera sólo con la aceptación del producto mediante una estrategia eficiente y eficaz que conjugue su sostenibilidad.

2 Perfil de la Empresa Agroexportadora.

Para desarrollar un proyecto de exportación, es indispensable que la empresa esté en condiciones de exportar y que tenga capacidad técnica y de producción suficiente para asumir los compromisos en los mercados.

Una empresa agroexportadora requiere para su puesta en marcha de un análisis de preinversión que permita establecer la rentabilidad de la exportación y evaluar el costo de oportunidad frente a otras opciones en el mercado, lo cual puede ser desarrollado mediante un Plan de Negocios.

2.1 Puntos a considerar:

- ◆ Condiciones en que se encuentra la empresa en el mercado nacional con proyección al mercado internacional.
- ◆ Nivel de conocimiento de los requisitos y regulaciones establecidas para la actividad exportadora en el país y las regulaciones del país destino.
- ◆ Activos y capacidad financiera de la empresa.
- ◆ Nivel de capital humano para llevar con éxito la tarea de exportar.
- ◆ Determinación del **mercado objetivo**:
 - ↳ Tendencias internacionales;
 - ↳ Localización de abastecedores de materias primas y componentes;
 - ↳ Tecnología de producción;
 - ↳ Normas de embalaje;
 - ↳ Especificaciones técnicas;



- ↳ Ciclo de vida del producto;
 - ↳ Datos geográficos, económicos, sociales y políticos;
 - ↳ Productos mas comercializados;
 - ↳ Sistema de distribución;
 - ↳ Legislación de importación;
 - ↳ Competencia local;
 - ↳ Estructura de costos operativos;
 - ↳ Niveles de precios practicados;
 - ↳ Entidades reguladoras de comercio exterior;
 - ↳ Medios de comunicación
 - ↳ Leyes de protección
- ◆ Conocimiento de las **normas establecidas (fitosanitarias, calidad, manejo del producto, etc.)** por las autoridades del mercado de destino para la comercialización del producto, así como los requisitos informales.
 - ◆ Conocimiento de las barreras arancelarias y no arancelarias (cuotas, licencias, permisos, convenios tratados entre otros.) a que será sometido el producto en el país de destino.
 - ◆ Conocimiento e identificación de los canales de comercialización existentes y familiarización con las prácticas y los costos de promoción usuales en cada uno de ellos.
 - ◆ Cuantificación de los costos involucrados en el desarrollo de la operación y el cumplimiento de las normas del mercado de destino.
 - ◆ Conocimiento de las ventajas que nos brindan los diferentes tratados de libre comercio, acuerdos, etc. con potenciales países de destino del producto.

2.2 Características del empresario.

El empresario agroexportador debe tener una actitud emprendedora ya que debe estar en todo momento consciente que los retos y los compromisos son aún mayores, debe aprender a descubrir en su entorno las señales que pronostican el cambio, debe aprender de sus errores y tener la capacidad de asumir riesgos en el desarrollo de iniciativas nuevas que produzcan sostenibilidad de su actividad.

El agroempresario debe tomar en cuenta entre otras recomendaciones, las siguientes:

- ◆ Ser directo y evitar confusiones en el momento de negociar



- ◆ Cumplir con exactitud lo pactado: citas, tiempos de entrega, remisión de documentos, calidad del producto, cantidades, precio, tipo de empaque, etc.
- ◆ Cuidar que las muestras que se remitan sean representativas del producto por exportar (no cometer el error de enviar las mejores piezas si éstas no representan realmente el conjunto que se exportará).
- ◆ Manejar un buen grado de flexibilidad y rapidez en las decisiones.
- ◆ Mantener una correcta comunicación dentro de la empresa, de tal forma que siempre se tenga capacidad de respuesta para el cliente.

3 Selección de los productos, qué se debe tomar en cuenta.

La empresa agroexportadora debe realizar un auto análisis de los productos, seleccionar un producto o una gama de ellos, en cuyo caso debe considerarse la exportación como un objetivo claro y permanente respondiéndose las siguientes preguntas:

- ◆ ¿Qué producto debe la compañía enviar al extranjero?
- ◆ ¿Qué tipo de necesidades en el extranjero va a cubrir nuestro producto?
- ◆ ¿Qué características, tales como presentación, color, tamaño, empaque, marca y garantía, debe tener el producto?
- ◆ ¿Posee nuestro producto la calidad requerida en el mercado de destino?
- ◆ ¿Es competitivo el precio en dicho mercado?
- ◆ ¿Se cuenta con la capacidad para cumplir con los volúmenes solicitados por el importador?
- ◆ ¿Estamos en capacidad de brindar el servicio postventa en caso necesario?
- ◆ ¿Podemos modificar los productos para cubrir una satisfacción determinada según los gustos de los compradores o las exigencias del mercado extranjero?
- ◆ ¿Se ha proporcionado a nuestros contactos en el extranjero la información adecuada acerca de nuestros productos?
- ◆ ¿Conocemos nuestras ventajas comparativas con relación a otros productos (calidad, precio, marca, empaque y presentación).
- ◆ ¿Se cuenta con toda la información acerca de los trámites en Panamá y en el país de destino?

4 Ventajas y Riesgos de la Agroexportación.

Políticas de proteccionismo a productos locales.

Las regulaciones para productos extranjeros son comunes en todos los tratados comerciales internacionales. Estas regulaciones pueden tomar en cuenta tarifas arancelarias altas, excepción de tarifas así como también regulaciones o especificaciones especiales para determinados productos. Los gobiernos imponen estas regulaciones a:

- ◆ Productos de la industria local que son protegidos de la competencia de productos extranjeros.



- ◆ Productos que van a dañar o poner en riesgo la salud de la población local.
- ◆ Se obliga a los importadores a obedecer o acatar los controles que protegen el medio ambiente.
- ◆ Proteger a la población local de la influencia cultural que se considere inapropiada.

4.1 Ventajas de la Agroexportación:

- ◆ Ampliación del mercado de la empresa.
- ◆ Incremento de la producción.
- ◆ Se reducen los riesgos, al no depender únicamente del mercado nacional.
- ◆ Se reducen los efectos de la saturación de los mercados nacionales, en caso de disminución en la demanda nacional.
- ◆ La calidad de los productos se mejora al adaptarse a los estándares internacionales.

4.2 Riesgos:

Antes de cualquier negociación se debe investigar los contactos y solicitar referencias.

- ↳ Riesgos en el pago
- ↳ Riesgos legales
- ↳ Riesgos por inexperiencias
- ↳ Riesgos políticos

5 Fuentes de Consulta

El mundo globalizado torna a los medios de comunicación cada vez más rápido, eficientes y accesibles. Las fuentes de consulta sobre comercio mundial consisten en publicaciones especializadas, tales como libros, boletines, revistas, diarios. Se puede encontrar datos suministrados por redes de computadoras, interconectados mundialmente, cuya divulgación es realizada por Internet.

Las informaciones sobre el mercado interno y externo se encuentran en publicaciones de órganos de promoción comercial que disponen de datos estadísticos sobre comercio exterior, requisitos, documentación pertinente a trámites internos y externos, estadísticas de importación, exportación, consumo local, etc.

El Instituto de Mercadeo Agropecuario está complementando su portal con información valiosa (inteligencia de mercado) de productos que se exportan en la actualidad, con potencial inmediato y promisorios, asimismo cuenta con el SIPAN que le brinda información confiable y actualizada de precios. www.ima.gob.pa



INSTITUTO DE MERCADEO AGROPECUARIO
Manual de Exportación



Otras fuentes de consulta son:

Ministerio de Comercio Exterior www.mici.gob.pa

Viceministerio de Comercio Exterior www.vicomex.gob.pa



1 Anexo ACUERDO DE COMPRA - FORMAS DE PAGO

Una vez que el potencial agroexportador ha realizado los estudios pertinentes que refleje que la empresa tiene posibilidad real de acceso competitivo al mercado y ha decidido exportar, se encuentra en condiciones para iniciar la etapa del proceso de exportación, que involucra la negociación que dará como resultado los términos del contrato de Compraventa Internacional.

CONTRATO DE COMPRA Y VENTA

El Contrato de Compra Venta es el factor central de toda transacción comercial, constituyéndose en el punto de partida del comercio internacional e instrumento jurídico de la actividad económica mundial.

En el proceso de comercio internacional se realizan diversos contratos. El principal de ellos es el contrato de compraventa internacional de mercaderías. De igual manera, la comercialización de productos en un país determinado puede dar lugar a contratos de agencia, de distribución y de representación. También es posible concertar contratos de "Joint Venture" para la producción de bienes y su posterior comercialización internacional. (Modelos disponibles en www.ima.gob.pa).

El contrato de compraventa internacional de mercaderías está regido por la Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de mercaderías, que fue aprobada y suscrita en Viena el 11 de abril de 1980. Este convenio entró en vigencia el 1 de enero de 1988.

El Convenio regula los diversos aspectos de la compraventa internacional, los derechos y obligaciones de las partes contratantes con relación a la compraventa de mercaderías.

Por otra parte, en los contratos de compra - venta se señala las Condiciones y los Medios de Pago en que se transarán las operaciones comerciales.

Las Condiciones de Pago; en un contrato compra-venta internacional pueden establecerse las condiciones de pago más diversas; el financiamiento puede estar ligado a cualquiera de ellas. Algunos son:

1. **Al Contado;** el pago al contado varía de acuerdo al momento en que se efectúa el pago, que puede ser al confirmarse el pedido, al momento del embarque, al momento de negociar los documentos de embarque, o al momento de recibir la mercadería por parte del comprador. En el primer caso no se requiere financiamiento, en los otros podrá ser necesario un financiamiento de pre-embarque.
2. **En Cuenta Corriente;** cuando existe una relación muy favorable entre el exportador y el comprador extranjero pueden establecer este sistema, el cual requiere que en ambos países existan regímenes comerciales cambiarios sin restricciones que dificulten la transacción.
3. **En Consignación;** esta condición de pago implica que el derecho de propiedad de la mercancía no se traspaşa hasta el momento de su venta en el extranjero. Esta modalidad entraña muchos riesgos para el exportador, quien sólo recibirá el pago luego de la venta efectiva, sin embargo es una modalidad usada en la venta de productos perecibles.



4. **Al Crédito;** La compra-venta se paga en un plazo después del embarque. Las transacciones al crédito son frecuentes y requerirán de financiamiento de post-embarque. El tipo de crédito otorgado principalmente será de proveedores y los documentos de pago que recibirá el exportador podrán ser pagarés o letras de cambio.

Los Medios de Pago; todas las transacciones en el Comercio Internacional cualesquiera sean las condiciones de pago implican un medio para realizar el pago de la operación. Estos medios de pago juegan un papel fundamental, no sólo por ser la forma como se realiza la transacción, sino porque dan origen al financiamiento. Los principales medios internacionales de pago son los siguientes:

1. **Pago Anticipado;** éste consiste en que el importador, antes del embarque, sitúa en la plaza del exportador el importe de la compra-venta. Esta forma de pago representa muchos riesgos para el comprador; quien queda totalmente a merced de la buena fe del vendedor, quien eventualmente y hasta deliberadamente puede demorar indebidamente el envío de las mercancías o simplemente en el peor de los casos no hacerlo. El uso de esta modalidad es excepcional, cuando por ejemplo el vendedor domina el mercado por ser el único proveedor del producto de la tecnología.
2. **Pago Directo;** éste se constituye cuando el importador efectúa el pago directamente al exportador y/o utiliza a una entidad para que se efectúe este pago sin mayor compromiso por parte de esa entidad. Los medios de pago más comunes para pagos directos son el cheque, la orden de pago, el giro o la transferencia. Los medios de pago directos son utilizados normalmente cuando las condiciones de pago son al contado, en cuenta corriente o a consignación. El pago directo representa una cierta forma de anticipación con la variante de que quien recibe toda la ventaja es el comprador, quedando el vendedor en absoluta inferioridad, pues debe enviar las mercancías y esperar el pago hasta que estas hayan llegado a destino. Puede suceder que el importador retire las mercancías y demore deliberada e indebidamente el pago, o que finalmente no lo realice, con graves pérdidas para el exportador quien, en el mejor de los casos tendrá que hacer regresar los bienes a su destino, asumiendo costos no previstos, con lo cual habrá sufrido una pérdida efectiva. En esta modalidad no existen garantías, la intervención de un banco queda limitada a facilitar un giro bajo instrucciones del cliente.
3. **Cobranzas Documentarias;** éstas se definen como el manejo por los bancos de documentos que pueden ser financieros o comerciales; según las instrucciones que reciban, con el fin de lograr el cobro y/o la aceptación de documentos financieros. El exportador entrega sus documentos a un banco para que éste, bajo las instrucciones recibidas, maneje y entregue los documentos al comprador previo pago y/o aceptación. La Cobranza Documentaria representa menos riesgos que el pago directo y el anticipado ya que en esta modalidad intervienen uno o más bancos, pero dicha intervención no constituye una garantía en el cumplimiento de las obligaciones derivadas del contrato de compra-venta acordado entre las partes.
4. **El Crédito Documentario;** La Carta de Crédito o Crédito Documentario, ocupa el lugar de privilegio entre los medios de pago para operaciones de compra-venta internacionales de mercancías, no sólo por las seguridades que ofrece, sino porque mediante su uso se consigue un equilibrio entre los riesgos de tipo comercial que asumen las partes que intervienen en la compra-venta internacional.



La Carta de Crédito, constituye una garantía de pago, porque es un compromiso de pago respaldado por un banco. Estas garantías amplían según las cartas de créditos sean irrevocables y confirmadas.

Oferta exportable y contratación:

El contrato comienza a formarse a partir de una oferta. La oferta debe ser una propuesta específica indicando la mercadería, la cantidad y el precio. Debe estar dirigida a alguien determinado.

La oferta puede ser retirada, revocada o rechazada; en este último caso se extingue la oferta. La oferta surtirá efecto cuando ésta llegue al destinatario. Toda declaración u otro acto del destinatario que indique asentamiento a una oferta constituirá **aceptación**. La aceptación de la oferta surtirá efecto en el momento en que la indicación de asentamiento llega al oferente dentro del plazo que éste haya fijado.

La oferta detallada debe contener los siguientes datos:

- Descripción exacta de la mercadería y del embalaje.
- Medidas y pesos específicos.
- Especificaciones de calidad.
- Precio unitario en dólares u otra divisa.
- Condiciones de pago.
- Condiciones de entrega.

Términos que incluye un contrato de compra - venta

Es difícil citar un contrato tipo que se pueda aplicar a todos los acuerdos de exportación; no obstante, es importante considerar disposiciones generales, que son útiles para la elaboración de cualquier contrato.

A continuación se detallan las condiciones que pueden servir de referencia para los contratos de exportación:

- **Nombre y dirección de las partes.**
- **Producto, normas y características**

El contrato de exportación debe especificar explícitamente el nombre del producto y sus normas técnicas, tamaños en que se provee el producto, normas y características nacionales e internacionales, su posición arancelaria, requisitos especiales del comprador, características de las muestras, envase, embalaje, etc.

- **Cantidad**
La cantidad debe redactarse en cifras y letras especificando si se trata de unidades, peso o volumen. Cuando la cantidad de los productos se mencione por peso o volumen, deberá mencionarse la unidad de que se trata. Por ejemplo: toneladas, kilogramos, etc.
- **Embalaje, etiquetado y marcas**
Los requisitos referentes a embalaje, etiquetado y a las marcas varían cuando se exporta y se deberá describir claramente en el contrato. Asimismo si la mercancía estará unitizada. Ej: en pallets, contenedores, etc.
- **Valor total del contrato**



El valor total del contrato debe mencionarse en letras y números, así como la moneda utilizada y el país al que hace referencia.

▪ **Condiciones de entrega**

El precio del contrato debe estar relacionado directamente con un Termino de Comercio que estipule las condiciones de entrega (preferentemente de conformidad con los Incoterms)

▪ **Descuentos y comisiones**

El contrato deberá estipular también a cuanto se eleva el descuento o comisión, quien debe pagarlas y a quien. La base del cálculo de la comisión y el porcentaje también deben mencionarse claramente. Los descuentos y/o comisiones pueden estar o no incluidos en el precio de las exportaciones, según lo decidan conjuntamente el exportador y el importador.

▪ **Impuestos, aranceles y tasas**

De acuerdo a las condiciones de entrega se entiende que el precio establecido por el vendedor incluye impuestos, aranceles y tasas relativas a la exportación de la mercancía. De igual manera, las eventuales tasas del país importador corren a cargo del comprador.

▪ **Lugares**

Aunque el Termino de Comercio indica específicamente un solo lugar, es conveniente especificar el lugar de despacho y el lugar de entrega y de ser posible debe indicarse el lugar de toma a cargo por el transportista, el punto de embarque, el punto de desembarque y el destino de la mercancía.

▪ **Periodos de entrega o de envío**

Las fechas de la entrega o de envío deberán mencionarse, en lo posible específicamente o ya sea a partir de:

- De la fecha del contrato,
- De la fecha de notificación de la emisión de una carta de crédito irrevocable o
- De la fecha de recepción del anuncio de la concesión de la licencia de importación por el vendedor.
- Fecha tope para la presentación de los documentos a partir de la fecha de embarque.

▪ **Envío parcial / trasbordo / agrupación del envío**

El contrato debe estipular explícitamente si las partes en el contrato han acordado un envío parcial o un trasbordo, así como el punto de trasbordo y eventualmente el número de envíos parciales concertados. Cuando se prevea enviar los bienes bajo régimen de “agrupación de envío de exportación”, esto se mencionará en el contrato.

▪ **Condiciones especiales de Transporte**

Si bien el Termino de Comercio acordado, puede estar relacionado con el medio de transporte, este Termino de Comercio no debe confundirse con las condiciones de la Contratación del Transporte, debiendo especificarse en el contrato cualquier condición especial que sea requerida Ej: Si el flete incluye los gastos de descarga.

▪ **Condiciones especiales de Seguros**

De acuerdo al Termino de Comercio y en forma similar al transporte, el contrato debe estipular claramente las condiciones del seguro de la mercancía contra las pérdidas, desperfectos o destrucción que puedan ocurrir durante el transporte. El



contrato debe mencionar la cobertura de riesgos, su incidencia, la moneda del seguro, la suma asegurada, etc.

- **Documentos**

Cuando se trate de otros documentos distintos a la Factura Comercial, al Documento de Transporte o al Documento de Seguro, debe estipularse en el contrato que otros documentos son necesarios y quien debe emitir estos documentos con sus especificaciones.

- **Inspección**

Aunque muchos productos están sometidos a inspecciones antes de la expedición por agencias designadas, los compradores extranjeros pueden estipular sus propias condiciones y tipo de inspección y exigir que lo efectúe otra empresa. Las partes deben establecer claramente la naturaleza y método de inspección, así como la agencia encargada de efectuar la inspección de los bienes, cuando difieran de los previstos en el control de calidad y las normas de inspección antes de la expedición, en estos casos debe aclararse en el contrato quien asumirá estos costos por inspecciones adicionales.

- **Licencias y permisos**

La obtención de una licencia para la internación de ciertos productos en el país del comprador puede ser más difícil en algunos países que en otros, por lo que las partes en el contrato deben declarar claramente si la transacción de exportación requiere o no una licencia de importación y quien debe solicitarla.

- **Condiciones de pago**

Debe indicarse si el pago es anticipado, al contado o al crédito, e incluso para aquellos casos de “al contado” si el pago se realizara al embarque o contra presentación de documentos ya sea en el país del exportador o del importador. Un solo contrato puede estipular diferentes condiciones de pago dividiendo en porcentajes la transacción.

- **Medios de Pago**

De acuerdo a la(s) condición(es) de pago pactadas, debe especificarse el o los medios de pago a utilizar, ya sea pago directo, cobranza o carta de crédito, aclarando la modalidad de estos o sea transferencia, orden de pago, cheque bancario, efectivo, cobranza contra pago, cobranza contra aceptación y pago, carta de crédito irrevocable o irrevocable y confirmada, transferible, de pago a la vista, de pago diferido, aceptación o negociación de giros o letras de cambio, etc. Es recomendable que el exportador negocie preferentemente su pago mediante carta de crédito irrevocable y confirmada.

- **Garantía**

Si fueran requeridas garantías contractuales, deben estipularse el tipo y la fecha de vencimiento de las mismas.

- **Incumplimiento de contrato por causas de “fuerza mayor”**

Las partes en el contrato deben definir ciertas circunstancias en las cuales se libera de las responsabilidades adquiridas en el contrato. Dichas disposiciones, denominadas de “fuerza mayor”, tienen por objeto definir las medidas que cabe tomar en caso de incumplimiento por circunstancias insuperables acaecidas tras la firma del contrato.

- **Retrasos de entrega o pago**



El contrato definirá la cuantía que se le abona al comprador a título de daños y perjuicios en caso de retraso en la entrega por razones ajenas a la fuerza mayor o por incumplimiento de terceros. Asimismo definirá el interés que se le abonara al vendedor por el retraso en el pago por razones ajenas a la fuerza mayor o por incumplimiento de terceros.

- **Recursos**
Es conveniente incluir alguna posibilidad de recursos en el contrato, en caso de que se incumplan determinadas partes del mismo. Dichos recursos deberían corresponder a las disposiciones obligatorias aplicables a la jurisdicción del contrato.
- **Arbitraje**
El contrato incluirá también una disposición de arbitraje, para la resolución rápida y amistosa de diferencias o contenciosos que puedan surgir entre las partes.
- **Idioma**
Si es posible debe especificarse el idioma del contrato que prevalecerá en caso de diferencias entre las partes.
- **Jurisdicción**
El contrato debe especificar la jurisdicción por la que se rige y debe estipular la ley nacional aplicable al contrato
- **Firma de las partes**
Debe notarse que en muchos casos el contrato de compraventa internacional es pactado mediante el envío de una oferta y la aceptación de la misma, intercambios efectuados por medios de comunicación en los cuales no siempre es posible que estén firmados o que se pueda autenticar la firma, por lo que las partes deberán tener en cuenta el monto total de la transacción y si es necesario que se formalice este acuerdo mediante la firma de ambas partes en un contrato.



1.1 FORMATO TIPICO

La Convención que rige la compraventa internacional de mercaderías establece que un contrato no tiene necesariamente que celebrarse por escrito; es decir puede pactarse aún verbalmente o por teléfono. El riesgo de ello es la falta de las evidencias; por esta razón es preferible el contrato por escrito. Un contrato por escrito puede constar en un telegrama, telex, fax o en una comunicación de computadora a computadora (EDI).

Un contrato por escrito suele configurarse en una carta de crédito.

A continuación se listan las cláusulas que debe contener un contrato internacional, según la propuesta por Naciones Unidas.

MODELO DE CONTRATO TIPO.

(Propuesto por Naciones Unidas)

Preámbulo.

- Personas contratantes, poderes, definiciones,
- **Condiciones del contrato:**
 1. Objeto del contrato: Naturaleza, descripción cualitativa y cuantitativa del producto.
 2. Vigencia.
 - **Obligaciones del vendedor:**
 3. Entrega de la mercadería: Fecha, transporte, embalaje, certificados diversos, plazos, fecha de comienzo del plazo.
 4. Reserva de dominio.
 5. Control de conformidad: Muestras, modalidades
 6. Cláusulas, desperfectos de la garantía, reclamos, reparaciones.
 7. Instrucciones sobre utilización, planos, manuales.
 - **Obligaciones del comprador:**
 8. Modalidades de Pago: Términos de pago, lugar de pago.
 9. Crédito otorgado
 10. Garantías diversas.
 - **Traspaso de riesgo y de la propiedad:**
 11. Traspaso de riesgo: Modalidad de entrega, INCOTERMS fuerza mayor.
 12. Traspaso de propiedad.
 - **Servicio posventa:**
 13. Garantía: reparación, mantenimiento.
 - **Precio y modalidad de pago:**
 14. Precio: pormenores de las prestaciones comprendidas.
 15. Monedas convertibles: Moneda de pago.
 16. Revisión del precio.
 17. Garantía de pago.
 - **Arbitraje:**
 18. Arbitraje, Tribunal competente: Órganos, decisiones.
 - **Otras cláusulas:**
 19. Secreto profesional.
 20. Propiedad industrial.
 21. Idioma de contrato.
 22. Derecho del contrato.
 23. Elección del domicilio.
 24. Fecha y firmas autenticadas.



2 Anexo INCOTERMS, QUÉ SON?

Los **International Commerce Terms** (INCOTERMS) es un conjunto de reglas aplicables internacionalmente destinadas a facilitar la interpretación de los términos comerciales comúnmente utilizados en comercio exterior. Desarrollados por La Cámara de Comercio Internacional, La última revisión de hizo en el año 2000.

Los términos comerciales se caracterizan por abreviaturas o siglas que indican su contenido (por ejemplo FOB, CIF, otros.). Cada una de ellas encierra un conjunto de obligaciones a ser asumidas por el comprador y por el vendedor en la compraventa internacional.

Los **Incoterms también se denominan "cláusulas de precio"**, pues cada término permite determinar los conceptos que componen el precio: obligaciones del vendedor y obligaciones del comprador.

Los **Incoterms**:

- Definen con gran precisión las obligaciones de las partes,
- Se establecieron de acuerdo con las prácticas más generalizadas en el comercio internacional. Contractualmente enumeran las obligaciones de las partes en un lenguaje claro y simple, acercándose más a los hechos que a los conceptos jurídicos.
- Cuando las practicas vigentes acusen marcadas diferencias entre sí, se ha establecido el principio de que el precio ajustado a los Incoterms determina las obligaciones mínimas del vendedor, dejando a las partes que estipulen en su contrato, si lo desean, otras obligaciones, además de las previstas en las reglas.
- Respetar la autonomía de las voluntades.

¿Cómo se utilizan las cláusulas de los INCOTERMS?

Cuando en una Oferta o Contrato de compraventa internacional se utiliza determinada cláusula de los Incoterms, debe tenerse presente:

- Indicar la versión a la que corresponde la cláusula, por ejemplo "Incoterms 2000".
- Indicar el lugar, por ejemplo "FOB Puerto de Balboa, Panamá"

La utilización de los Incoterms no es obligatoria para las partes de un contrato de compraventa. Asimismo las partes pueden adaptar la cláusula a ser utilizada a sus necesidades introduciendo las modificaciones que consideren conveniente. Lo importante es evitar que la modificación introducida desvirtúe el sentido del termino comercial pues en caso de litigio, toda expresión ambigua que aparte a los árbitros o jueces del texto de los Incoterms, llevara inseguridad a las partes y por ende, al resultado del conflicto.

En la elección del término concurren otras circunstancias que el solo contenido formal. Al respecto es importante la experiencia de los contratantes. El conocimiento de los diversos medios de transporte (itinerarios, frecuencias, transbordos, riesgos, fletes, etc.), puertos (usos y costumbres, riesgos, requisitos, etc.), seguros (primas, reclamos, cumplimiento, etc.), tránsitos (gastos, tributos,



costos de servicios, etc.), régimen aduanero en destino (tributos, trámites, costo de los servicios, usos y costumbres, etc.), son, entre otros, los que deciden la elección del término adecuado.

Para facilitar su comprensión, éstos se dividen en cuatro grupos:

- **Grupo E: (EX WORKS)** El vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en su propio establecimiento. en su planta, depósito,
- **Grupo F: (FCA, FAS y FOB):** El vendedor entrega las mercancías a un transportador designado por el comprador, sin asumir los costos de fletes y/o seguros.
- **Grupo C: (CFR, CIF, CPT y CIP):** El vendedor contrata y paga el transporte hasta un destino designado, sin asumir los riesgos inherentes al transporte.
- **Grupo D: (DAF, DES, DEQ, DDU y DDP):** El vendedor soporta todos los gastos y riesgos necesarios para llevar las mercancías al lugar de destino designado.

1. EL GRUPO E

E.1. EXW: EN FÁBRICA / EX WORKS

El vendedor se obliga a ubicar la mercancía a disposición del comprador en su propio establecimiento o en otro lugar convenido (p.e. fábrica, taller, almacén, etc.), sin despacharla para la exportación, ni efectuar la carga en el vehículo receptor, concluyendo sus obligaciones comerciales en la puerta de la fábrica. El comprador asume todos los gastos y riesgos desde cuando la mercancía es puesta a su disposición en el lugar convenido, debidamente empacada y embalada.

Este es el único INCOTERM en el que los trámites aduaneros de exportación en el país de origen corren por cuenta del comprador, pero el vendedor debe proveer los documentos necesarios para ello.

Existe la modalidad EXW CARGADO, en la que el vendedor entrega la mercancía cargada en el camión o medio de transporte enviado por el comprador.

2. EL GRUPO F o “Free”

F.2.1. FCA: FREE CARRIER / LIBRE TRANSPORTISTA - Ciudad o lugar convenido de entrega de la mercancía

El vendedor realiza los trámites aduaneros y de exportación en el país de origen y entrega la mercancía al transportador internacional contratado por el comprador. En esta modalidad, el vendedor asume las obligaciones aduaneras y de carga y descarga de la mercancía en el lugar del embarque y su responsabilidad llega hasta la puerta del avión o del camión.

Este INCOTERM puede emplearse en cualquier modo de transporte. Este término debe ir acompañado por el nombre de la ciudad o lugar convenido para la entrega de la mercancía; por ejemplo, FCA Puerto de Cristóbal (Colón- Panamá)



F. 2.2. FAS: FREE ALONGSIDE SHIP / FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE - Puerto de carga convenido para la entrega de la mercancía

El vendedor entrega la mercancía al costado del buque en el puerto de embarque convenido y hasta allí llega sus responsabilidades. El comprador asume todos los costos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde este momento hasta recibirla.

Esta modalidad exige al vendedor realizar los trámites aduaneros y de exportación en el país de origen y sólo aplica en transporte marítimo, fluvial o lacustre. Este término debe ir acompañado por el nombre de la ciudad o lugar convenido para la entrega de la mercancía por ejemplo, FAS Balboa (Panamá).

F. 2.3. FOB: FREE ON BOARD / LIBRE A BORDO - Puerto de carga convenido para la entrega de la mercancía

El vendedor realiza los trámites aduaneros y de exportación en el país de origen, y carga la mercancía en el buque contratado por el comprador en el puerto de embarque convenido. En esta modalidad, el vendedor asume las obligaciones aduaneras y de carga de la mercancía en el lugar del embarque. Su responsabilidad llega hasta haber sobrepasado la borda del buque.

Este INCOTERM se utiliza para negociaciones que involucran transporte marítimo, fluvial o lacustre. Este término debe ir acompañado por el nombre de la ciudad o del lugar convenido para la entrega de la mercancía.

3. EL GRUPO C o "Costs"

C.3.1 CFR: COST AND FREIGHT / COSTE Y FLETE - Puerto de destino convenido para la entrega de la mercancía

El vendedor realiza los trámites aduaneros y de exportación en el país de origen y asume el flete y costos necesarios para que la mercancía llegue al puerto de destino convenido, sin incluir el pago de los seguros. El comprador asume el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier otro gasto adicional ocurrido después de que la mercancía ha traspasado la borda del buque. Igualmente, corren por cuenta del comprador los gastos de descarga en el puerto de destino.

Este INCOTERM debe ir seguido del nombre del puerto de destino escogido y sólo puede usarse en transporte marítimo; por ejemplo CFR Miami.

3.2. CIF: COST, INSURANCE AND FREIGHT / COSTE SEGURO Y FLETE - Puerto de destino convenido para la entrega de la mercancía

El vendedor realiza los trámites aduaneros y de exportación en el país de origen y contrata y paga el flete y el seguro hasta el puerto de destino convenido. Este seguro es de "cobertura mínima" y, en caso de pérdida o deterioro de la mercancía, es el comprador, como asegurado, quien reclamará directamente a la compañía aseguradora.



Este INCOTERM sólo puede usarse para transporte marítimo, fluvial o lacustre y debe ir seguido del nombre del puerto de destino convenido; por ejemplo, CIF Rotterdam.

3.3. CPT: CARRIAGE PAID TO / TRANSPORTE PAGADO HASTA - Lugar de destino convenido para la entrega de la mercancía

El vendedor realiza los trámites aduaneros y de exportación en el país de origen y asume el flete, los gastos de exportación, el despacho aduanero y todos los costos necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido, excepto los gastos del seguro. De esta manera, el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, los gastos de descarga en el lugar de destino así como cualquier otro gasto adicional ocurrido después de que la mercancía haya sido entregada al transportador internacional, corren por cuenta del comprador.

El término CPT debe acompañarse del nombre del puerto de destino elegido y puede usarse con cualquier modo de transporte, incluido el multimodal; por ejemplo CPT Miami.

3.4. CIP: CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO / TRANSPORTE Y SEGURO PAGADO HASTA - Lugar de destino convenido para la entrega de la mercancía

El vendedor paga los costos y fletes de transporte necesarios para hacer llegar la mercancía al punto de destino convenido, contrata el seguro con cobertura mínima y paga la prima correspondiente para cubrir la pérdida o daño de la mercancía durante el transporte. El comprador asume el riesgo desde que la mercancía es entregada al transportador, aunque cualquier pérdida o deterioro de la mercancía es asumido por la aseguradora.

Este INCOTERM debe ir seguido del nombre del puerto de destino elegido y puede usarse con cualquier modo de transporte, incluido el multimodal; por ejemplo CPT Barcelona.

4. EL GRUPO D o “Delivered”

4.1. DAF: DELIVER AT FRONTIER / ENTREGA EN FRONTERA – Lugar convenido para la entrega de la mercancía

El vendedor realiza los trámites aduaneros y de exportación en el país de origen, paga los fletes y seguros y entrega la mercancía en el punto y lugar convenidos de la frontera.

Esta INCOTERM se usa para transporte terrestre, ferrocarril y carretera, porque si la entrega es en puerto, muelle o a bordo del buque deben usarse los términos DES o DEQ.

4.2. DES: DELIVERED EX SHIP / ENTREGA SOBRE BUQUE - Puerto de destino convenido para la entrega de la mercancía

El vendedor realiza los trámites aduaneros y de exportación en el país de origen y entrega la mercancía a bordo del buque en el puerto de destino convenido, sin realizar los trámites de nacionalización en el país de destino. El vendedor asume los costos y riesgos de transportar la mercancía hasta el puerto de destino (buque atracado y listo para descarga), pero no de la descarga.



Este INCOTERM se usa para transporte marítimo, fluvial o multimodal, si su último modo de transporte sea marítimo o fluvial. Este término debe ir acompañado por el nombre de la ciudad o lugar convenido para la entrega de la mercancía; por ejemplo DES Kobe (Japón).

4.3. DEQ: DELIVERED EX QUAY / ENTREGADA EN MUELLE - Puerto de destino convenido para la entrega de la mercancía

El vendedor realiza los trámites aduaneros y de exportación en el país de origen, paga los fletes y seguros y entrega la mercancía en el puerto de destino convenido, realizando la descarga, los trámites de nacionalización y el pago de los aranceles, derechos y gravámenes de importación en el país de destino. El vendedor asume los costos y riesgos de transportar la mercancía hasta el puerto de destino incluyendo la descarga en el muelle de destino.

Esta modalidad de INCOTERM suele usarse para transporte marítimo, fluvial o multimodal si su último modo de transporte sea marítimo o fluvial. Este término debe ir acompañado por el nombre de la ciudad o lugar convenido para la entrega de la mercancía; por ejemplo DEQ Barcelona (España).

No se recomienda el uso de este término cuando el vendedor no pueda obtener una licencia de importación en el país comprador.

Si las partes acuerdan que será el comprador quien se ocupe de la nacionalización y el pago de los derechos arancelarios, se pactará "DEQ (*duty unpaid*)". Igualmente, el término DEQ puede ser complementado y aclarado con términos como "DEQ, VAT *not included*", o sea, DEQ, Iva no incluido.

4.4. DDU: DELIVERED DUTY UNPAID / ENTREGA DERECHOS NO PAGADOS – Lugar de destino convenido para la entrega de la mercancía

El vendedor realiza los trámites aduaneros y de exportación en el país de origen, paga los fletes y seguros y entrega la mercancía en el puerto de destino una vez realizados los trámites de nacionalización en el país de destino, pero sin pagar los aranceles, derechos y gravámenes de importación. El término DDU puede utilizarse en cualquier medio de transporte. Este término debe ir acompañado por el nombre de la ciudad o lugar convenido para la entrega de la mercancía; por ejemplo DDU Madrid (España).

4.5. DDP: DELIVERED DUTY PAID / ENTREGA DERECHOS PAGADOS - Lugar de destino convenido para la entrega de la mercancía

El vendedor realiza los trámites aduaneros y de exportación en el país de origen, paga los fletes y seguros y entrega la mercancía en el punto de destino acordado, una vez realizados los trámites de nacionalización y pago de aranceles, derechos y gravámenes de importación. El vendedor corre con todos los gastos y riesgos hasta el momento de la entrega de la mercancía, incluyendo el transporte desde el puerto en el país de destino hasta el lugar convenido con el comprador. Puede utilizarse con independencia del medio de transporte elegido y debe ir acompañado con el nombre del lugar de destino elegido.



3 Anexo FORMAS DE PAGO DE LAS EXPORTACIONES

El exportador deberá negociar estratégicamente la forma de pago de sus productos, de acuerdo a los términos del contrato de compraventa y teniendo en cuenta el grado de credibilidad que le inspire el comprador.

Cuando el importador es desconocido o se encuentra en un país sin estabilidad político-económica, las condiciones para el exportador no serán favorables, al contrario de lo que ocurriría con empresas tradicionales. Otros factores que intervienen en las condiciones de venta son el margen de lucro deseado, la posibilidad de financiamiento y los controles del gobierno. Las modalidades de pago son establecidas en los contratos de compraventa internacional, o equivalente, y determina la manera por la cual el exportador recibirá el pago por su venta al exterior.

Las formas de pago más utilizadas en el comercio internacional son.

1. Pago Anticipado
2. Carta de Crédito (Crédito Documentario)
3. Cobranza Documentaria
4. Remesa o pago directo

1. PAGO ANTICIPADO

Es realizado antes del embarque de los productos. Por implicar altos riesgos para el comprador, es poco frecuente su utilización, usado generalmente por empresas relacionadas.

Las razones para escoger esta modalidad pueden ser:

- Financiar al exportador para la producción de la mercadería, principalmente en la venta de maquinarias y equipos hechos por encargo;
- Mercaderías de valor reducido tales como: libros, publicaciones, medicamentos, etc.
- Transacciones con países importadores de alto riesgo, sin estabilidad política, económica y financiera.

2. CARTA DE CREDITO (L/C) (Carta de Crédito o Crédito Documentario)

La carta de crédito, también reconocida por "crédito documentario", es un medio de pago bastante usual, porque ofrece mayores garantías tanto para el exportador como para el importador.

Es una orden de pago condicionada, emitida por un banco, a pedido de su cliente importador, en favor de un exportador, que solamente hace lugar a la recepción si cumple todas las exigencias por ella estipulada. El exportador tiene la garantía de pago de dos o más bancos, y el importador la certeza de que solo habrá pago si sus exigencias son cumplidas.

La carta de crédito es una alternativa para el exportador que no quiere asumir los riesgos comerciales de una operación, pues ella confiere al banco la responsabilidad por el pago, mediante el cumplimiento de los términos y condiciones de crédito.



Los riesgos políticos también pueden ser eliminados o reducidos, si utiliza una carta de crédito confirmada. En este tipo de crédito, otro banco, generalmente fuera del país del importador, confirma la garantía dada por el banco emisor del crédito. En la práctica, si el banco emisor no puede pagar por cualquier motivo, inclusive político (moratoria), el banco confirmador pagará en su nombre.

La Carta de Crédito (Letter of Credit L/C) puede ser emitida para pago a la vista o a plazo y por constituir una garantía bancaria, acarrea costos adicionales para el importador, que paga tasa y comisiones por apertura del crédito, además de contra garantía exigidas por el banco emisor.

En la negociación del crédito se debe observar el concepto y el porte del banco emisor. Existen muchos bancos pequeños y regionales. Los bancos más tradicionales y de gran patrimonio son considerados de primera línea.

La carta de crédito puede sufrir alteraciones, llamadas "enmiendas", que solamente tendrán validez si fueran aceptadas por todas las partes que intervienen en el crédito, a saber: banco emisor, banco confirmador, tomador del crédito y beneficiario.

Quiénes participan.

- Exportador o vendedor (BENEFICIARIO): Su participación inicia al negociar los términos y las condiciones de la carta de crédito; posteriormente tendrá que embarcar las mercancías de acuerdo con lo pactado, también se le conoce como "beneficiario" ya que será quien reciba el pago convenido.
- Importador o comprador (ORDENANTE / MANDANTE): Es la persona que pone en marcha los trámites para establecer una carta de crédito, es quien solicita en primer instancia la apertura de la carta de crédito.
- Banco Emisor: Es el banco que emite o abre la carta de crédito de acuerdo con las instrucciones de su cliente, en este caso el comprador.
- Banco Intermediario: (BANCO CORRESPONSAL) Se le dan distintos nombres como: "notificador" si únicamente avisa del crédito y "confirmador" si entrega la confirmación del crédito a su cliente. Para llevar a cabo sus operaciones los bancos suele utilizar a otros bancos del extranjero, a los que se denomina "corresponsales", cuya función principal es la de evaluar o calificar a los clientes y a los documentos para garantizar el éxito de la transacción.

Pasos para la apertura de una carta de crédito

Pedido y Negociación

- Contactos preliminares: el importador envía la mercadería o el exportador ofrece la mercadería y emite la factura proforma. Es el momento en que el importador y el exportador negocian los términos y condiciones del crédito para el cierre de la venta. El exportador recibe la confirmación del pedido o forma el contrato mercantil.

Apertura del Crédito

- El importador (comprador) abre el crédito en un banco de su plaza. (Banco emisor).
- El banco de la plaza del importador comunica al banco de la plaza del exportador (banco avisador/negociador/confirmador) la existencia del crédito bajo determinadas condiciones.
- El banco corresponsal comunica al exportador de la existencia del crédito y sus condiciones.



Embarque de la Mercadería

- El exportador (beneficiario), sabe de las exigencias, realiza el despacho y embarque de la mercadería.
- La mercadería es embarcada para el país del importador.

Documentación y Utilización del Crédito

- El exportador recibe el B/L (conocimiento de embarque) que, juntamente con los demás documentos exigidos por el crédito, constituyen la documentación a ser presentada banco negociador.
- El banco recibe los documentos del exportador, los examina que están en orden, efectúa el pago de inmediato al exportador (en el caso de que sea a la vista)
- El banco del exportador remite los documentos al banco del importador (banco emisor)
- El banco del importador entrega a este los documentos y reembolsa al banco del exportador.

Tipos de carta de créditos.

Aunque existen diversas modalidades o clasificaciones de la carta de crédito, aquí solo se menciona algunas de ellas, pero se recomienda a los exportadores dada la especialización que se requiere el asesorarse debidamente con los especialistas en este campo.

- **Revocables:** El banco emisor puede, en cualquier momento, modificar o cancelar las cartas de crédito revocables sin que sea necesario avisar en forma anticipada al beneficiario. Sin embargo, el banco emisor está obligado a rembolsar a cualquier otro banco que haya intervenido, antes de la modificación o cancelación de la carta de crédito en la transacción por cualquier pago, aceptación o compromiso contraído por pago diferido, siempre que los documentos estuvieran conforme a las condiciones de la carta de crédito original.
- **Irrevocables:** Esta es la oposición a la carta de crédito revocable, tiene como característica principal que el banco emisor se compromete en forma total y definitiva a pagar, aceptar, negociar o cumplir con los pagos diferidos a su vencimiento, siempre que los documentos respectivos cumplan con todos los términos y condiciones requeridas. La única forma de cancelarlos o modificarlos es cuando todas las partes que intervienen en la operación expresan su consentimiento para este efecto. En caso que una carta de crédito no indique si es revocable o irrevocable, la misma será considerada como irrevocable.
- **Notificada:** Esta modalidad exige a los bancos distintos al emisor de todo compromiso de pago ante el beneficiario, ya que solo se limitan a notificar al beneficiario los términos y las condiciones de la operación, el único banco que se compromete a pagar es el emisor, pero como se señaló generalmente este se encuentra en otro país. El gran inconveniente de este tipo de carta de crédito es que el exportador no cuenta con la obligación absoluta e incondicional del banco notificador.
- **Confirmada:** Esta proporciona al exportador seguridad absoluta de pago, la confirmación de un crédito irrevocable por otro banco (banco confirmador) mediante autorización a petición del banco emisor, constituye un compromiso en firme por parte del banco confirmador, adicional al del banco emisor, siempre que los documentos requeridos se hayan presentado al banco confirmado o a cualquier otro banco designado conforme a los términos condiciones del crédito.
- **Revolventes:** Generalmente las cartas de crédito expiran cuando son utilizadas, es decir una vez que el beneficiario obtiene el pago de las mismas o cuando termina su vigencia. Pero hay veces que compradores y vendedores requieren establecerlas con relativa



frecuencia, por las necesidades propias de sus negocios, por ejemplo, cuando se trata de un mismo proveedor y por las mismas mercaderías, en este caso no es recomendable que se trámite una carta de crédito por cada embarque, sino que se pueden utilizar las cartas de crédito revolventes en las que la vigencia de la operación puede reinstalarse en forma automática durante un lapso de tiempo determinado. Condicionado esa reinstalación a períodos específicos y a un monto previamente determinado. Por ejemplo se puede solicitar una carta de crédito revolvente por un monto de US\$ 50,000 mensuales hasta el 31 de diciembre del año; esto significa que cada mes el banco pondrá a disposición del beneficiario la suma de US\$ 50,000 hasta llegar a la fecha indicada, para lo cual el banco recibirá los documentos correspondientes a cada embarque y pagará su importe, siempre y cuando ese embarque no exceda de US\$ 50,000.

- **Transferibles:** Este tipo de crédito documentario transferible es aquel que da derecho al beneficiario a transferir los fondos totales o parcialmente a uno o mas segundos beneficiados, normalmente el beneficiario del crédito es el vendedor de las mercancías, sin embargo, por convenio entre las partes el crédito puede estar a favor de una tercera parte. Esta modalidad se utiliza dadas las necesidades del tráfico mercantil internacional, a la presencia de intermediarios que sirven de puente entre comprador y vendedor (broker) y a las necesidades de financiamiento de las empresas.
- **Stand by:** Este tipo de carta de crédito es utilizado para garantizar el pago a un acreedor, si su deudor incumple sus obligaciones contractuales, el único requisito para que el beneficiario pueda cobrarla es que compruebe normalmente con un documento certificado por un tercero que su deudor no le pago en su oportunidad.

- **COBRANZA DOCUMENTARIA.**

Se basa en la mutua confianza entre importador y exportador (comprador y vendedor). Los bancos comerciales no tienen más responsabilidad que seguir las instrucciones de cobro dadas por el exportador (ordenante) al momento de presentar los documentos de embarque para ser entregados al importador (girador), siempre y cuando este último cumpla las condiciones preestablecidas.

En esta modalidad, los gastos por concepto de comisiones bancarias son sustancialmente inferiores a la carta de crédito.

En una cobranza intervienen:

- **El ordenante:** habitualmente el exportador, quien entrega al banco comercial chileno los documentos y las instrucciones sobre su manejo.
- **El remitente:** banco comercial chileno, que recibe del exportador documentos de embarque e instrumentos de cobro.
- **El banco presentador o cobrador:** corresponsal del banco remitente, habitualmente en el país del comprador, encargado de la entrega física de los documentos enviados por el banco del exportador.
- **El girado:** el importador, en su calidad de receptor de los documentos, siempre que cumpla con la condición de la cobranza. (aceptación de documentos con compromiso de pago).
- **Los pasos a seguir son:**
 1. Se firma el contrato de compraventa donde se acuerdan las condiciones de la operación y cobranza.
 2. El exportador (ordenante) efectúa el embarque de la mercadería.
 3. Reunidos los documentos de embarque, el exportador los entrega a su banco (remitente) junto con la orden de cobro que contiene las instrucciones sobre el manejo de dichos documentos.
 4. El banco remitente verifica que los documentos estén en orden y los envía a uno de



sus corresponsales en el país del importador, transcribiendo las instrucciones sobre el manejo de la cobranza.

5. El banco presentador avisa la cobranza al importador, indicando sus condiciones.
6. El importador (girado) acepta los términos de la cobranza.
7. El importador procede a la aceptación o al pago del valor de los documentos y
8. El banco se los entrega.
9. El banco presentador remesa al banco remitente el pago efectuado por el importador.
10. El banco cobrador pone a disposición del exportador el valor recibido.

- **Pago Contado**

El exportador envía las mercancías al extranjero bajo el compromiso de que el importador pagará en el momento de recibirlas o en un plazo previamente acordado. El proceso de pago se efectúa a través de giros bancarios, transferencias de fondos, abonos en la cuenta corriente del exportador (cuenta abierta) u otras modalidades.

Si el exportador no conoce al cliente, esta forma de pago implica un alto riesgo. Se utiliza en el caso de exportaciones de bienes altamente perecibles, como animales e insectos vivos y cuando el importador no acepta una carta de crédito.

Los pasos a seguir son:

- El exportador se contacta con el importador y elaboran un contrato de compraventa.
- El exportador despacha la mercadería.
- El exportador envía los documentos al importador.
- El importador recibe los documentos de la exportación y envía el pago de la mercadería.
- El exportador recibe el pago.

En operaciones de montos significativos, establecer una cláusula de arbitraje o mediación dentro del contrato de compraventa, que permita a las partes resolver eventuales conflictos o disputas. Por esta cláusula, las partes se someterán al organismo de arbitraje establecido de común acuerdo.

4 El cobro exitoso.

En toda transacción comercial uno de los puntos clave para el éxito de las operaciones, es el definir la forma más adecuada para recibir o efectuar los pagos en las transacciones internacionales, generalmente los participantes en una operación de este tipo, se encuentran en países diferentes; por lo mismo pueden darse grandes diferencias, una de ellas puede ser el cuerpo legal que regula el comercio internacional en los respectivos países de las partes involucradas

A continuación se describen en forma breve las principales formas para realizar o recibir los pagos de las mercancías en el comercio internacional:

- Cheques
- Giros bancarios
- Ordenes de pago
- Cobranzas bancarias internacionales
- Carta de Crédito



De las modalidades anteriormente indicadas, la que brinda mayor seguridad al exportador es la Carta de Crédito.

Cheques

Este tipo de modalidad se da cuando los negociadores se conocen y se tienen confianza mutua; pero en muchas ocasiones se da el caso que los cheques no pueden ser cobrados por muchas causas, como la falta de fondos, errores en su emisión, tiempo de espera para compensación.

Cuando se reciben cheques emitidos por bancos en el extranjero, difícilmente sabremos si en el momento de recibirlos tienen los fondos suficientes o si quien firma el documento está autorizado para hacerlo. Asimismo, el cobro del cheque puede llevar de 4 a 5 semanas.

Giro Bancario

Este se define como un título de crédito nominal, en virtud de que debe expedirse invariablemente a nombre de una persona física o de una empresa, debido a que no existen giros al portador.

Esta modalidad de pago es muy aceptada en el comercio internacional ya que pueden emitirse giros en cualquier tipo de denominación, además no requiere tener cuenta con ningún banco. Se caracteriza por ser de negociabilidad restringida; por lo que, al beneficiario se le exige identificarse plenamente a satisfacción del banco.

Es práctica común que los exportadores acepten esta forma de pago y embarquen las mercancías antes de recibir el giro, esto no es aconsejable debido a que no deben despacharse las mercancías mientras no se reciba este documento en original y se presente para su cobro.

Orden de Pago

Para hacer una orden de pago, se hace necesario que el exportador posea una cuenta bancaria a fin de que los fondos se abonen precisamente en dicha cuenta; este documento no es condicionado (no se requiere de ninguna condición para su emisión), por lo que no es posible que el banco exija al beneficiario que pruebe que las mercancías se han embarcado para efectuar el abono. Esta forma de pago es recomendable únicamente en caso que exista mucha confianza entre las partes. Normalmente las partes que intervienen en esta operación son:

- a. Ordenante: la persona que compra la orden de pago.
- b. Beneficiario: la persona que recibirá en la cuenta el importe de la operación.
- c. Banco Ordenante: el que recibe en sus ventanillas el importe de la operación por parte del importador.
- d. Banco Pagador: el que acepta efectuar el pago mediante el depósito a uno de sus cuenta-habientes.

El comprador inicia los trámites en un banco de su localidad, solicita un formato previamente definido, en el que anota el nombre y domicilio completo del beneficiario, la cantidad y la divisa de la orden de pago que requiere, así como los datos completos del banco pagador y número de cuenta en la que deberán abonar los fondos, con dicha información el banco ordenante transmitirá el mensaje respectivo, utilizando las vías de comunicación adecuadas para que el giro se abone al beneficiario. Debe tomarse en cuenta en este tipo de transacción quien y como se cubrirán los gastos y las comisiones de los bancos que intervengan en la operación.



INSTITUTO DE MERCADEO AGROPECUARIO
Manual de Exportación



El exportador puede dar instrucciones al banco para que sean ellos quienes elaboren el título de crédito (letra de cambio) lo mantenga bajo custodia y en su oportunidad lo presenten para su pago, incluso pueden realizar el protesto en caso de no obtener la aceptación o el pago del deudor, se recomienda que antes de utilizar esta forma de pago la empresa solicite asesoría de especialistas en la materia (agentes de los bancos) para estar totalmente seguros de la operación a efectuarse.



5 Anexo

Arancel, Qué es?

El arancel es un impuesto que se aplica en el comercio exterior para agregar valor al precio de las mercancías en el mercado de destino. Se gravan las mercancías que se importan a fin de equilibrar la producción de un país, este puede asumir diversas formas y se debe tener en cuenta la clasificación arancelaria del producto a exportar ya que este puede tener incidencia en los costos de la operación.

A. Clasificación Arancelaria

Las mercancías deben identificarse al pasar por las aduanas, a fin de determinar su situación arancelaria, que arancel les corresponde pagar; establecer correctamente los impuestos aplicables y vigilar el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias que se aplican en las aduanas.

Las mercancías que se integran al flujo del comercio internacional se clasifican con base en el sistema armonizado de designación y codificación de mercancías, el cual ha sido adoptado por la mayoría de los países,

La importancia de la clasificación arancelaria radica en que permite tener un mismo identificador común en el mundo, a manera de código común para todos, sin importar el idioma, asimismo permite que una misma mercancía se codifique en forma idéntica tanto en las tarifas de importación como de exportación en todos los países.

El sistema de operación es a través de la codificación de las mercancías en seis dígitos, con base en una secuencia en su nomenclatura, pasando de lo general a lo particular, de lo más simple a lo más complejo y de lo menos a lo más elaborado.

Este sistema basa su operación en: Secciones, capítulos, sub-capítulos, partidas y sub-partidas y tiene como complemento de criterio: notas legales de sección de capítulo, notas de sub-partida y reglas generales.

Para ampliar la información con relación a las partidas arancelarias puede asesorarse con su tramitador de aduanas; él es la persona más adecuada para asesorarle al momento de clasificar sus productos en las diferentes partidas arancelarias. Esta información la maneja el tramitador ya que él es quien debe hacer dicha clasificación, para efectos de emitir la póliza de exportación.

Preferencias Arancelarias:

Con relación a las preferencias arancelarias, es recomendable obtener información en el Ministerio de Comercio e Industria (Vicecomex) o bien en el Ministerio de Economía y Finanzas, debido a que ésta varía de acuerdo a los países a donde vaya a exportarse así como también los diferentes tipos de productos.

No es posible entrar en detalle, debido a que cada país tiene su propia especificación. Toda negociación debe tomar en cuenta los tratados firmados y acuerdos comerciales sostenidos entre los países.

El arancel puede asumir múltiples formas, se enumeran a continuación los más usuales:

Ad Valorem

Se emplea en la mayoría de las tarifas de importación y se expresa en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía, este impuesto de importación se calcula con base en el valor de la factura, el cual debe determinarse conforme a las normas internacionales previstas en el



Acuerdo de la Organización Mundial del Comercio (OMC antes GATT), este acuerdo define que el valor de Aduana es el valor de un bien objeto de transacción comercial, por lo que la base gravable para el cobro del impuesto de importación es el precio pagado o por pagar que se consigna en la factura, siempre y cuando se cumpla con lo establecido en el propio artículo.

En algunos países el valor de la transacción se le incluyen los gastos del flete hasta el punto de exportación, así como los correspondientes a la manipulación de la mercancía, es decir, utilizan el valor FOB, (free on board) en otras naciones el valor FOB se le agrega el costo de flete internacional y del seguro, siendo una base CIF (Cost, insurance and freight) para aplicarle a la suma de lo anterior la tasa del impuesto de importación.

Arancel Específico

Este se expresa en términos monetarios por unidad de medida, por ejemplo US\$5.00 por metro de tela, o US\$150.00 por cabeza de ganado. En este caso, el valor real, calculado o ficticio de la mercancía no tiene ninguna trascendencia fiscal, en el arancel específico no se considera si el precio del producto es muy elevado o bajo.