

Comercio Internacional I

Unidad 6 Contratación internacional



UADE 2017

Andrés Santa Izaguirre

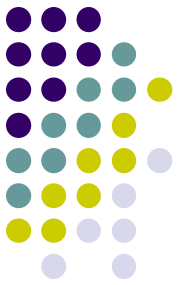
Licenciado en Comercio Internacional – Profesor en Docencia Superior

Contrato de Compra Venta Internacional de Mercaderías



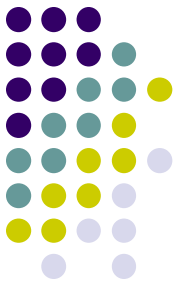
- Único documento que define todos los **derechos y obligaciones** de las partes en una transacción internacional.
- Relación con los **INCOTERMs** y **Créditos Documentarios**.
- En la **práctica**, se firma en contadas ocasiones.
- **Convención de Viena 1980** de la ONU
- Ámbito de aplicación de la Convención: **bienes físicos** (no servicios).
 - Establece que el acuerdo de partes puede cerrarse por cualquier medio, **incluso medios no escritos**, pudiéndose probar por testigos.
 - Argentina adhirió con la **reserva** de que se exige **prueba escrita**.
 - No basta con que la aceptación sea **remitida**, tiene que ser **recibida** por la otra parte. Mientras esto no suceda hay posibilidades de retractarse.
 - El silencio o la falta de respuesta nunca pueden considerarse **aceptación**.

Aspectos generales



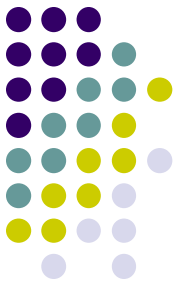
- Partes contratantes (**Exportador e Importador**)
- Objeto del contrato
- Validez, vencimiento, renovación
- Garantía de cumplimiento
- Idioma
- Tribunales o sistema de arbitrajes a los que se someten las partes en caso de diferencias.
- Causas de rescisión (muerte, quiebra, incapacidad)

Acerca de la mercadería



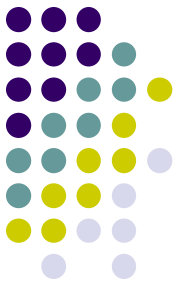
- Descripción
- Calidad
- Origen y procedencia
- Cantidad y eventuales tolerancias
- Unidad de medida
- Descripción del envase y del embalaje
- Envío de muestras
- Garantía, instalación y puesta en marcha. Servicio post-venta.

Acerca del precio



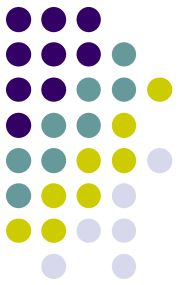
- Precio en letras y números; unitario y total
- Monto total de la operación
- Tipo de cotización (condición de venta)
- Validez.
- Revisión y periodicidad.
- Ajustes.

Acerca del pago



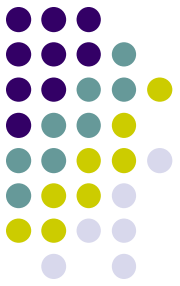
- Si la operación es al **contado** (contra presentación de documentos de embarque) ó a **plazo** (30/60/90/180 días fecha de embarque)
- Si están contemplados intereses
- Avalés
- Instrumento de pago a utilizar
 - Orden de Pago ó Transferencia Bancaria
 - Cobranza
 - Carta de Crédito
 - Otros (por ejemplo, cheque)
- Bancos intervinientes
- Gastos bancarios: cómo se distribuyen.
- Multas por demoras o atrasos.

Acerca de los documentos



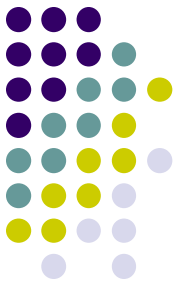
- Habituales
 - Factura Comercial
 - Documentos de transporte (según medio).
 - Lista de empaque
- Otros que le sean exigidos al importador
 - Certificados sanitarios, de control de calidad, de reacondicionamiento, etc.
 - Certificado de origen
- Por qué medio se enviarán
- Cantidad de originales y copias
- Si tienen que estar consularizados o no

Acerca del transporte



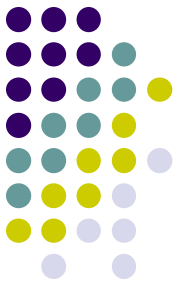
- Medio de transporte a utilizar
- Agentes de carga o forwarders que intervienen
- Ruta a seguir (origen y destino: puerto, aeropuerto, terminal)
- Posibles transbordos
- Requerimientos especiales de embalaje
- Quien contrata el flete; quien lo paga
- Gastos incluidos en el flete: carga, estiba, trincado, descarga.
- Otros detalles (por ejemplo, si se permite mercadería sobre cubierta -> relación con seguro).

Acerca del seguro



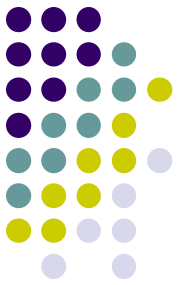
- Tipo de póliza
- Tomador y beneficiario
- Quien contrata el seguro; quien lo paga
- Compañía de seguros interviniente: quien la elige.
- Suma asegurada
- Otros detalles (por ejemplo, si se permite mercadería sobre cubierta).
- Diferenciación del seguro internacional del interno.

Acerca de la entrega

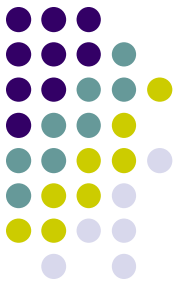


- Fecha de embarque
- Tolerancias en cantidad y tiempo
- Multa por incumplimiento
- Garantías de cumplimiento
- Cláusulas de demora justificada
- Lugar de entrega de la mercadería
- Si se permiten embarques parciales
- Si están previstos los transbordos

Otros aspectos



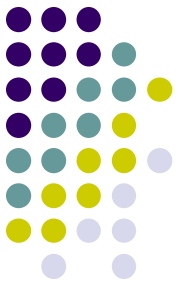
- Comisiones
- Gastos de promoción y publicidad
- Gastos de reparación y mantenimiento
- Inspecciones de calidad previas al embarque
- Otras consideraciones



Contratos de Agencia y Distribución

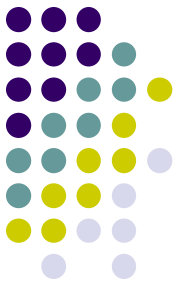
- Son **contratos de intermediación comercial** que implican una **cooperación** entre el fabricante y comerciantes independientes para facilitar la comercialización de un producto en un mercado determinado.
- El **agente** puede tomar la figura de un **representante de ventas** o de un **comisionista**. Promueve negocios en nombre del fabricante a cambio de una comisión. Puede estar tanto en el país de origen como en el mercado objetivo o un tercer país.
- El **distribuidor**, en su forma más simple, es aquel que compra la mercadería con un descuento para revenderla en el mercado objetivo.

Diferencias entre los contratos de agencia y distribución



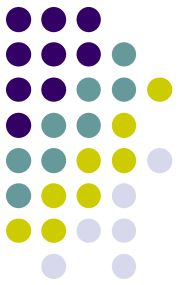
	AGENTE	DISTRIBUIDOR
GANANCIA	Comisión en forma de porcentaje sobre el precio del producto	Diferencia entre el precio de compra y el de venta.
TIPO DE OPERACIÓN	Por cuenta y orden del fabricante.	Por su propia cuenta .
LOCALIZACIÓN	Puede estar en cualquier lugar.	Está en el mercado objetivo.

Representante de ventas



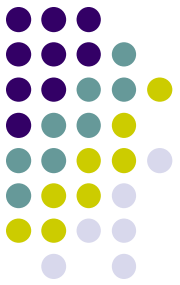
- Generalmente, situado en el mercado objetivo.
- Objetivo: concretar negocios en un territorio determinado, en forma exclusiva o no.
- Responsabilidades (según lo que se acuerde)
 - Conseguir clientes.
 - Cerrar la venta.
 - Cobrar la operación.
 - Importar la mercadería a pedido.
 - Importar la mercadería y hacer stock.
 - Dar servicio de post-venta y atender al cliente.
- Comisión (según responsabilidades).

Elementos del contrato de agente



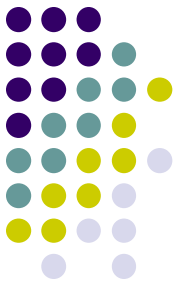
- Objeto del contrato (promover negocios).
- Duración (renovación automática o no).
- Territorio.
- Exclusividad (libertad de acción de las partes)
 - Fabricante no recurrirá a otro agente.
 - Agente no representará a otro fabricante
 - Ambas.
- Alcance de las actividades del agente (si trascienden el aspecto puramente comercial)
- Causas de rescisión (muerte, quiebra, incapacidad)

Elementos del contrato de agente



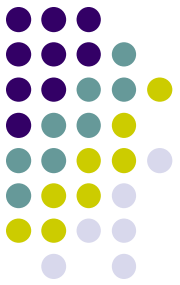
- Otros aspectos
 - Margen de negociación del precio. Posibles descuentos.
 - Periodicidad de reportes.
 - Rendición de cobros y stock.
 - Registro de operaciones.
 - Si comparte o no gastos promocionales o de publicidad.
 - Comisión a percibir si el fabricante cierra un negocio por su cuenta en ese territorio (o si esto directamente no se permite).
 - Compromiso del fabricante en la entrega en tiempo y forma de las mercaderías vendidas por el agente.
 - Compromiso del fabricante de informar cobros y liquidar las comisiones en los plazos convenidos.

Distribuidor



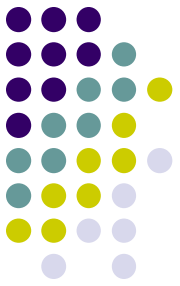
- Compra con descuento para revender.
- Asume los riesgos posteriores a su compra: es un empresario totalmente independiente del fabricante.
- Relación entre las partes -> cooperación económica.
- Puede dar un soporte adicional a la simple comercialización de la mercadería: por ejemplo, vender el producto con su propia marca.
- Exclusivo o no.

Elementos del contrato de distribución



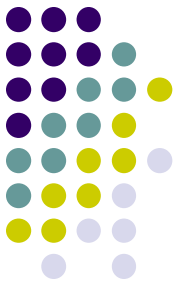
- Objeto del contrato (facilitar la comercialización de bienes).
- Duración (renovación automática o no).
- Territorio.
- Exclusividad (libertad de acción de las partes)
 - Fabricante no recurrirá a otro distribuidor.
 - Distribuidor no venderá mercadería de otro fabricante.
 - Ambas.
- Causas de rescisión (muerte, quiebra, incapacidad)

Elementos del contrato de distribución



- Otros aspectos
 - Entrega de las mercaderías objeto del contrato: momento y lugar.
 - Cantidades mínimas a comercializar.
 - Participación conjunta en campañas de promoción.
 - Política de pagos: tiempos, modalidad.
 - Política de devoluciones.
 - Obligación de mantener stocks.
 - Si comparte o no gastos promocionales o de publicidad.

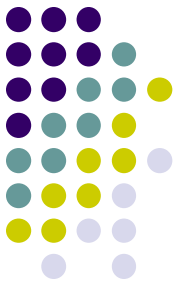
Joint venture



- En español “**empresa en conjunto**”.
- Contrato de **riesgo compartido**.
- Objeto: realizar una **actividad económica específica**.
- No implica constituir una **sociedad o persona jurídica**.
- Importancia de la **equidad**: cada uno aporta su potencial y ambos se complementan para obtener un beneficio que por separado no existiría.
- Generalmente asociado a la estrategia de inserción “**inversión en el exterior de tipo comercial o industrial**”.
Si es industrial, puede estar asociado a un **contrato de transferencia de tecnología** tipo **licencia de propiedad industrial** (patentes, planos) o **know how** (tecnología no patentable).

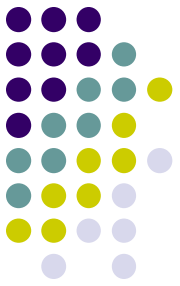
Joint venture

Ventajas para el fabricante



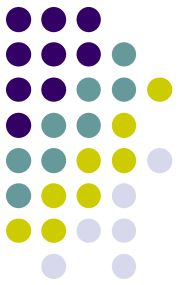
- No tiene que realizar una **inversión 100% propia** en el mercado de destino.
- **Estructura** de una empresa local (canal de distribución instalado, instalaciones comerciales, depósitos, líneas de producción y capital humano).
- **Conocimiento** del mercado de una empresa local.
- **Marca** con nivel de reconocimiento medio / alto.
- **Mayor presencia en el mercado** (ejemplo, servicio de post-venta).
- Especialización en la **fabricación del bien** y en los aspectos **logísticos**.
- **Flexibilidad y rapidez** para atender pedidos.
- Es una buena alternativa para ingresar en **mercados muy nacionalistas**.

Franquicias



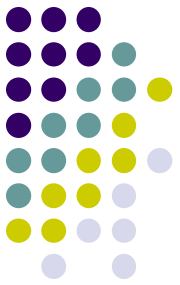
- **Cedente** provee a otro llamado **concesionario** técnicas de administración, organización, procesos de producción, prestación de servicios y/o marca comercial a cambio de una remuneración.
- Fundamental: marca con **alto nivel de reconocimiento**.
- **Variantes**
 - Franquicia de producción
 - Franquicia de distribución
 - Franquicia de servicios

Franquicias



Aspectos a considerar en el contrato

- **Producto:** lo ideal es que se encuentren en la etapa de crecimiento dentro de su ciclo de vida. Cuidado con los productos con ciclo de vida agotado.
- **Honorarios del cedente:** generalmente se cobra un derecho de ingreso (comúnmente denominado “fee”) más un porcentaje de la facturación.
- **Gastos de puesta en marcha:** en la mayoría de los casos son compartidos.
- **Personal necesario. Entrenamiento y capacitación:** el cedente se ocupa de fijar las pautas para reclutar al personal y de su entrenamiento y capacitación.
- **Publicidad:** corre por cuenta del cedente aunque pueda cobrarle al concesionario un canon por publicidad.
- **Lugar:** área de funcionamiento de la franquicia.



Bibliografía

De base

- Comercio Internacional en siglo XXI (varios autores)

Complementaria

- INCOTERMS, Contratos y Comercio Exterior (Fratalocchi)
- Técnicas de negociaciones (Colaiácovo)
- Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compra Venta Internacional de Mercaderías firmada en Viena el 11 de abril de 1980, aprobada y promulgada en Argentina por Ley 22.765 (B.O. 30/03/83)