

Boletín Informativo del Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio, A.C.



Comisión de Comercio Internacional

Boletín Informativo del Capítulo
Mexicano de la Cámara Internacional de
Comercio, A.C. CAMECIC

Consejo Editorial.

Presidente ICC México.
Ing. Pierre Froidevaux Chavan

Vicepresidentes ICC México.
Lic. Lorenzo Ysasi Martínez
Lic. Juan Luis Prieto Jaqué

Tesorero ICC México.
Lic. Jorge Fernández García Travesí

Secretaria General ICC México.
Lic. Yesica González Pérez

Directora Pauta.
Lic. Laura Altamirano López

Creación en formato electrónico.
Lic. Gustavo Manzanilla Méndez



Pauta Boletín Informativo del Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio. - Es una publicación de análisis educativo, social, comercial, financiero, económico e internacional, exclusivo para socios del Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio. Las ideas expuestas por nuestros colaboradores no corresponden necesariamente al pensamiento de ICC. Su distribución es exclusivamente para socios activos de ICC.

Copyright 2001 Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio. Reservados todos los derechos. Ninguna parte de este documento puede ser reproducida o traducida en ninguna forma o por cualquier medio -gráfico, electrónico o mecánico, incluidas las fotocopias, grabaciones en disco o cinta, u otro sistema de reproducción -sin el permiso escrito de ICC.

Título de la publicación: «ICC Pauta Boletín Informativo del Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio A.C.»

Editor Responsable. Lic. Rosa Laura Altamirano López

Número de certificado de reserva otorgado por el Instituto Nacional del Derecho de Autor Abril 2003: 04-2003-040217502100-106

Número de Certificado de Licitud de Título: 11518

Número de Certificado de Licitud de Contenido: 8105

Domicilio de la publicación y del distribuidor: Indiana 260 Piso 5
Oficina 508 Colonia Ciudad de los Deportes, C.P. 03810,
México D.F.

Teléfonos: (52) 5687 2203, 5687 2207, 5687 2321

5687 2507, 5687 2601. Fax: (52) 5687 2628

web: www.iccmex.org.mx

e-mail: ygonzalez@iccmex.org.mx; laltamirano@iccmex.org.mx

3 Carta del Presidente

4 **El G-20 y el Neoproteccionismo**
Por: Lic. Fernando Barbosa Sahagún

6 **Funcionamiento de las ABTC**
Por: Lic. Alexis Michel Hernández

10 **Recuperación de la prevalidación electrónica de pedimentos contra el derecho de trámite pagado en operaciones de comercio exterior.**
Por: Lic. Jorge Nacif Iñigo

13 **Reducción arancelaria en el sector industrial**
Por: Lic. David Hurtado Badiola

14 **RESISTiendo la corrupción: "RESIST"**
Por: Lic. Roberto Hernández García

17 **Tax treatment of international takeovers/mergers**
Prepared by the ICC Commission on Taxation

19 **Asistencia de empresas a ferias internacionales**
Por: EMBA Marco Antonio Barradas Quiroz

23 **Proyección de ingresos y requerimientos de inversión en el capítulo financiero de un plan de negocios de exportación**
Por: EMBA Marco Antonio Barradas Quiroz

31 **Incoterms 2000, análisis y aplicación**
Por: Lic. Miguel Ángel Bustamante Morales

41 **Marco legal de los Incoterms en México**
Por: Lic. Juan Antonio Nájera Danielli

México D.F., Abril 2010

Estimados socios y amigos:

En el año de 1986, México se incorporó al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT). Desde ese momento, el Estado modificó sus prácticas comerciales, económicas, sociales y, principalmente, legislativas, para adecuarse al nuevo modelo.

La incorporación al GATT y la apertura comercial de nuestro país implicó que las operaciones de comercio exterior tuvieran un incremento exponencial, tanto en la balanza comercial, como en la complejidad de las operaciones comerciales que realizan los particulares.

Ello ha implicado una necesidad de ampliar los conocimientos y mantener una actualización constante de los diversos aspectos jurídicos y legales intrínsecos a la actividad.

Conscientes de la importancia del comercio internacional y sus implicaciones en nuestro país, este Capítulo Mexicano de la Cámara de Comercio Internacional y su Comisión de Comercio Internacional presentan a usted el Boletín informativo PAUTA número 60, en el cual, integrantes de esta Comisión comparten con nuestra membresía diversos artículos de interés en la materia que nos ocupa.

ICC México agradece la colaboración y apoyo en la realización de este boletín al licenciado Jorge Nacif Iñigo, Presidente de esta Comisión así como a los integrantes de su mesa directiva, licenciados David Hurtado Badiola, Christian Natera Niño de Rivera, Fernando Barbosa Sahagún y Roberto Hernández García.

Confiamos en que PAUTA 60 formará parte de su acervo cultural y motivará el interés en el Comercio Internacional.

Muchas gracias.



Pierre Froidevaux Chavan
Presidente
ICC México

El G-20 y el Neoproteccionismo**Por: Lic. Fernando Barbosa Sahagún,
Presidente Comité Aduanas**

La historia y la economía nos han enseñado que, cuando se hace frente a una crisis financiera mundial, el proteccionismo comercial no es una solución, sino que empeora aún más el problema. Increíblemente, el resurgimiento de una corriente económica ya superada, como lo fue el proteccionismo está resurgiendo con nuevos bríos, ello es muestra de una clara reacción humana, catapultada al escenario macroeconómico, como cuando por ejemplo estamos en peligro generamos un mecanismo de autodefensa, que en ocasiones por cierto es inútil.

Las economías que conforman el G-20 han sostenido la tesis de continuar con la política comercial de intercambio, sin embargo la realidad es otra y para muestra un botón, el Congreso de Estados Unidos aprobó en febrero del 2009 un masivo paquete de estímulos de la economía de \$780,000 millones de dólares, en un intento sin precedentes de la administración de Obama para impulsar la diezmada economía estadounidense. Sin embargo, el paquete conserva la polémica disposición "Compre estadounidense", que inhibe la compra de diversos productos manufacturados extranjeros para ser utilizados en cualquier proyecto que esté subvencionado por el paquete de estímulos.

La experiencia también nos ha mostrado que el proteccionismo comercial no protege nada. Durante la Gran Depresión de la década de 1930, las medidas proteccionistas tomadas por países como EEUU provocaron una guerra comercial, dañando aún más el comercio internacional y la economía mundial.

El autor considera que el proteccionismo paradójicamente no es ninguna protección a las economías, sino que es un mecanismo que nos lleva a todos ahondar en la crisis.

Si las políticas de libre comercio se promueven y se practican por los países del G-20, ello dará un ejemplo al mundo de cómo verdaderamente salir de la crisis, ya que el intercambio comercial potencializa la utilización de los recursos que le son escasos a los mismos y distribuye los bienes y servicios que el mercado no aprecia de forma razonada, de ahí que el tema sea, no al neoproteccionismo y si al libre comercio, con una variante, que sería una apropiada regulación que impida la sofisticación financiera y ganancias ridículamente especulativas. Ya hemos sido testigos, que como sistema que es el mundo financiero y el comercial, uno no puede seguir sin reglas que mejoren y garanticen los excesos.

Desde un punto de vista económico, el proteccionismo comercial es una idea superada, en el comercio libre, los participantes pueden mostrar las ventajas que tienen sobre otros a través de la competencia libre y justa, lo que beneficia a todos. Por supuesto, es necesario tener en cuenta los grupos de personas vulnerables en el desarrollo del comercio libre. También es necesario ayudar a las diferentes industrias a fomentar sus ventajas comparativas, al igual que crear un sistema de comercio internacional más justo y racional. Sin embargo, esto no es lo que piensan los proteccionistas. El proteccionismo rechaza por naturaleza la competencia. Intenta cerrar las puertas para proteger los intereses de una minoría. En un mundo globalizado hoy día, el proteccionismo está condenado a fracasar.

El ministro de Comercio Internacional de Canadá, Stockwell Day, señaló recientemente que las medidas de proteccionismo comercial provocarán una guerra comercial que acabaría dañando las economías de todos los países.

El ministro de Finanzas de Japón, Shoichi Nakagawa, también afirmó que el proteccionismo comercial tendrá una influencia negativa en la economía mundial, añadiendo que Japón se opone terminantemente al proteccionismo.

Antes de la reunión de los ministros de Finanzas y gobernadores de bancos centrales de los países del Grupo de los 7 (G7) funcionarios de Alemania y el Reino Unido expresaron su total oposición a las tendencias del proteccionismo comercial.

El proteccionismo comercial también tendrá repercusiones catastróficas en ciertos países pobres, lo que podría convertir la actual crisis financiera en una crisis humanitaria además. En los últimos años, el comercio mundial no ha parado de crecer, ayudando a las economías menos desarrolladas a impulsar su desarrollo, y a sus pueblos a mejorar poco a poco su nivel de vida.

Sin embargo, la actual crisis financiera ha arrastrado a ciertos países pobres otra vez a la pobreza. El Banco Mundial apuntó recientemente que la nueva población pobre del mundo causada por la crisis financiera podría superar los 200 millones de personas pobres en 2008 y 2009, y que la tasa de mortandad infantil en los países pobres podría subir también en los próximos años.

No hay duda de que la reemergencia de medidas proteccionistas en el comercio no sólo provocará disputas comerciales, debido al impacto que tendrán en el sistema comercial internacional, sino que además recrudecerá la pobreza en el mundo y dará lugar a más tragedias.

La crisis financiera internacional es un reto mundial que requiere la cooperación práctica de todos los países para encontrar una solución. En una economía globalizada, el destino de los países está estrechamente ligado. Sólo a través de la cooperación y los esfuerzos concertados podrán hacer frente a la crisis de forma eficaz las partes implicadas.

La historia nos ha enseñado que cuanto más crítica es la situación, más firmemente hay que adherirse a los principios de apertura y cooperación. El proteccionismo comercial sólo hará más profunda y larga la crisis.

En estos momentos críticos, todos los países deben crear de manera activa un entorno de libertad y comodidad para el comercio y la inversión, profundizar la cooperación económica y comercial mundial, y promover el sano desarrollo del sistema comercial multilateral, para sentar las bases para que la economía mundial pueda superar la crisis cuanto antes.

Funcionamiento de las ABTC**Por: Lic. Alexis Michel Hernández****Introducción.**

El Mecanismo de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC¹, por sus siglas en inglés) es un foro internacional que se estableció en 1989, con el objetivo de impulsar la cooperación económica y técnica, el crecimiento económico, y el intercambio e inversión en la región de Asia-Pacífico, mediante un comercio libre y abierto.

APEC es la única agrupación intergubernamental en el mundo, que opera con las bases de compromisos no vinculantes, diálogo abierto e igualdad para todos los participantes; cuyas decisiones son tomadas por consenso y los compromisos asumidos voluntariamente.

Esta agrupación se encuentra integrada por 21 países², entre ellos México, que ingresó en la Quinta Reunión Ministerial celebrada del 17 al 19 de noviembre de 1993, en Seattle, Washington, Estados Unidos de América. Estos países generan más de la mitad del producto interno bruto del mundo y alrededor del 47% del comercio mundial.

Dentro de los principales objetivos de APEC podemos enunciar la reducción y eventual eliminación de las tarifas y otras barreras comerciales en la región Asia-Pacífico.³ Asimismo, persigue reducir los costos de las transacciones de negocios por medio del acceso a la información comercial, políticas y estrategias de negocios.

Por otro lado, APEC se dedica a proporcionar capacitación a nivel institucional y personal a los países miembros para que obtengan el conocimiento necesario para tener ventaja en el comercio mundial. También ha incluido en su agenda temas tales como medidas contra el terrorismo, seguridad humana, cambios climáticos, seguridad energética, desarrollo de salubridad y la crisis financiera global.

Tarjeta de Viajes para Persona de Negocios de APEC.

Dentro de las directrices desarrolladas por APEC se encuentra el esquema de la Tarjeta de Viajes para Persona de Negocios de APEC (ABTC⁴, por sus siglas en inglés), establecido con la finalidad de facilitar el movimiento de personas de negocios entre los países parte.

La ABTC inició pruebas en 1997 con la participación de tres países (Australia, Corea y Filipinas); en 1998 Chile y Hong Kong se unieron a dichas pruebas; y el 1 de marzo de 1999 con la participación de Malasia y Nueva Zelanda inició la operación formal de las ABTC.

Actualmente participan en este esquema Australia, Brunei, Chile, China, Corea, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papua Nueva Guinea, Perú, Singapur, Tailandia, Taipei y Vietnam.

¹ Asia-Pacific Economic Cooperation.

² Australia, Filipinas, Perú, Brunei, Hong Kong, Papua Nueva Guinea, Canadá, Indonesia, Rusia, Chile, Japón, Singapur, China, Malasia, Tailandia, Corea, México, Taipei, Estado Unidos, Nueva Zelanda y Vietnam.

³ En 1989 el promedio de las barreras comerciales era de 16.9%; en 2004 éste fue de 5.5%.

⁴ APEC Business Travel Card.

Cabe mencionar que Canadá y los Estados Unidos de América, actualmente reconocen la ABTC, agilizando el trámite de visado a los portadores y en los principales aeropuertos internacionales otorgan acceso a carriles especiales, y se espera que en los próximos años participen totalmente dentro del esquema.

El esquema ABTC permite a su titular ingresar legalmente y, previo cumplimiento del marco jurídico aplicable, realizar negocios en los países participantes, sin necesidad de que realice otro trámite migratorio.

México se comprometió al esquema en la Décimo Quinta Reunión de Líderes Económicos de APEC celebrada en Sydney, Australia, los días 8 y 9 de septiembre de 2007.

Por lo anterior, el 3 de noviembre de 2008 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Acuerdo a través del cual se establecen las facilidades para el ingreso de titulares de ABTC, las reglas para aprobar ABTC a extranjeros y la expedición de ABTC a personas de negocios mexicanas.

En virtud de lo anterior, en el mismo mes de noviembre de 2008, las autoridades mexicanas hicieron entrega de las primeras ABTC a empresarios mexicanos.

¿Cómo operan las tarjetas ABTC?

Las tarjetas ABTC son personales e intransferibles y permiten a las personas de negocios que las poseen entrar a los países de APEC⁵ presentado únicamente esta tarjeta y su pasaporte, sin necesidad de obtener un visado en el país de origen. Asimismo, les permite ingresar a los países participantes por los carriles especiales instalados en los aeropuertos.

Las tarjetas son del tamaño de una tarjeta de crédito, al frente contienen la fotografía y la firma del usuario con la finalidad de un reconocimiento seguro de identidad, al reverso contienen la información del número de pasaporte y el código de los países de APEC para los cuales la tarjeta es válida.

Es importante advertir que la ABTC no reemplaza el pasaporte, por lo que los usuarios deberán presentar su tarjeta y su pasaporte vigente.

Tipos de Tarjeta.

Existen las ABTC definitivas, las cuales se expiden cuando todos los países que forman parte del esquema ABTC se han pronunciado sobre la aprobación de la misma. El segundo tipo de tarjetas son las provisionales, que se expiden en el caso de que se encuentre pendiente la respuesta de algún país participante, siendo válidas para los países participantes que ya la hayan aprobado.

¿Quiénes son candidatos para su obtención?

La condición de persona de negocios es el primer requisito que los solicitantes de las tarjetas ABTC deben cumplir, la cual es determinada por la Secretaría de Economía de la cual es nacional el solicitante, partiendo de los estándares internacionales previstos en las Reglas de Operación ABTC que se acordaron en el marco de la reunión del Grupo de Movilidad de Personas de Negocios de APEC, celebrada el 26 de junio de 2007 en Cairns, Australia.

Específicamente, en el caso de México los solicitantes podrán obtener una ABTC cuando: i) califiquen como personas de negocios mexicanas que lleven o pretendan llevar a cabo actividades relacionadas con el comercio y la inversión

⁵ Que son parte del esquema y hayan autorizado su ingreso.

en la región Asia-Pacífico y deseen ingresar como persona de negocios a cualquiera de los países participantes; ii) tengan un pasaporte con una vigencia mínima de 1 año; y iii) no tengan antecedentes penales. Si se trata de un funcionario del gobierno mexicano la actividad oficial se debe de llevar a cabo directamente en el marco de APEC.

Cabe señalar que para efectos de lo anterior, no se considera persona negocios a músicos, artistas, atletas, corresponsales y personas con ocupaciones similares.

Tampoco se expedirán las ABTC a quienes cuenten con algún impedimento legal para salir de país, quienes no cumplan con el perfil de persona de negocios, según la opinión de la Secretaría de Economía, o cuando ninguno de las países autorice la expedición de la tarjeta.

Finalmente, se prohíbe la expedición de las ABTC a: i) familiares sin importar el grado de parentesco existente, ii) mexicanos o extranjeros que busquen viajar para obtener un empleo remunerado, iii) mexicanos o extranjeros que pretendan realizar cualquier otra actividad que no se encuentre relacionada con el comercio y la inversión en la región Asia-Pacífico, y iv) mexicanos o extranjeros que tengan malos antecedentes en México o en el extranjero; tengan en su contra orden de presentación, aprehensión o auto de formal prisión; se encuentren sujetos a proceso penal; estén gozando de libertad preparatoria o condicional o estén sujetos a arraigo judicial.

Trámite para su obtención.

Las ABTC son expedidas por las autoridades de gobierno en cada país. En el caso de los mexicanos, la autoridad competente para expedir las ABTC es el Instituto Nacional de Migración.

Para tales efectos, se debe presentar la "Solicitud de Tarjeta para Personas de Negocios" con el comprobante de pago y pasaporte vigente. Si se trata de una solicitud de tarjeta en funciones de servidor público, se debe presentar un oficio firmado por el titular de la dependencia o entidad de la Administración Pública Federal a la que se encuentre adscrito o por quien éste designe.

Al momento de presentar la solicitud, o posteriormente a través de una cita, se toman de datos biométricos del solicitante (foto, firma y huellas digitales).

Una vez presentada la solicitud, el Instituto Nacional de Migración envía la información a la Secretaría de Economía a efecto de que emita una opinión respecto de su condición de persona de negocios. Obtenida dicha opinión, se envía a las autoridades competentes de los distintos países a efecto de que aprueben o rechacen su solicitud.

El tiempo de respuesta depende del tiempo que los países tardan en darle respuesta a la solicitud, algunos países tardan meses en otorgarla, por lo que se puede optar por obtener una ABTC temporal.

Vigencia.

Las ABTC tienen una vigencia de tres años, con entradas múltiples y otorgan una estancia mínima de dos meses (el tiempo de estancia puede variar en cada país). En el caso de México, se podrá ingresar a territorio nacional hasta por 180 días.

La vigencia de una ABTC se ajusta a la vigencia del pasaporte, es decir la vigencia de la ABTC será la misma que en el pasaporte, sin exceder los mencionados tres años.

La vigencia de estos instrumentos inicia al momento de su impresión, con independencia de que se trate de una tarjeta provisional o definitiva.

Reposición.

En caso de extravío o robo de las ABTC se puede solicitar una reposición una vez cubierta la cuota correspondiente, y realizado el procedimiento inicial de solicitud.

Asimismo, si la ABTC expira o es de vigencia temporal, se deberá realizar el mismo procedimiento inicial de solicitud.

Ahora bien, si se pierde el pasaporte o termina su vigencia, se deberá pedir la reposición del mismo ante la Secretaría de Relaciones Exteriores, y solicitar nuevamente la ABTC, con la información del nuevo pasaporte. Lo anterior, en virtud de que la tarjeta se encuentra directamente ligada al pasaporte.

Cancelación.

Las ABTC pueden ser canceladas si se viaja a alguna de los países con la intención de obtener trabajo remunerado o se violan las condiciones de entrada de cualquiera de los países.

Asimismo, el país emisor puede cancelar las ABTC cuando: i) la ABTC fue reportada como robada o extraviada, ii) el portador ya no cumple con las condiciones de la ABTC, iii) el solicitante tiene impedimento legal para viajar, iv) el portador violó la ley con fecha posterior a la emisión de la ABTC, o v) el portador aparece en una lista de seguridad de alguno de los países participantes.

A los mexicanos se les podrá cancelar la ABTC sin posibilidad de otorgar otra tarjeta cuando el titular, tenga en su contra orden de presentación, aprehensión o auto de formal prisión; se encuentre sujeto a proceso penal; esté gozando de libertad preparatoria o condicional o esté sujeto a arraigo judicial o en general, tenga malos antecedentes en México o en el extranjero.

Conclusiones.

Con motivo de la implementación del esquema ABTC, se han eliminado trámites de solicitud de visa para el ingreso a los países del APEC que participan en el esquema. Esto es, se permite al titular ingresar y permanecer en cualquier país que forma parte de APEC, como persona de negocios, sin necesidad de realizar otro procedimiento migratorio.

Asimismo, se han establecido en los aeropuertos carriles dedicados a la entrada y la salida de los portadores de la ABTC.

Por otro lado, las ABTC representan ahorros sustanciales en el tiempo y los recursos de las personas de negocios, por lo que se ha promovido el flujo de las personas de negocios para la inversión de capitales, y, por ende, el comercio nacional e internacional, así como, la generación de oportunidades de negocios y empleos.

En la actualidad se han expedido más de 21 mil tarjetas en los países miembros de APEC, y se mantiene la expectativa de que todos los países parte de APEC y los demás países adopten esta modalidad para facilitar las oportunidades de negocios y el crecimiento económico.

Recuperación de la Pre validación electrónica de pedimentos contra el derecho de trámite pagado en operaciones de comercio exterior.

**Por: Lic. Jorge Nacif Iñigo,
Presidente de la Comisión de Comercio Internacional**

Conforme a lo dispuesto por el artículo 38 de la Ley Aduanera, por cada operación de comercio exterior que efectúan las personas físicas y morales en México, sus agentes o apoderados aduanales deben validar previamente los pedimentos que presenten al sistema electrónico empleado por las autoridades aduaneras para el despacho de mercancías de comercio exterior, servicio que contrata con las personas autorizadas de conformidad con el artículo 16-A de la citada Ley.

Al respecto, el artículo 16-A de la Ley Aduanera establece que el Servicio de Administración Tributaria podrá otorgar autorización a las confederaciones de agentes aduanales y a las asociaciones nacionales de empresas que utilicen los servicios de apoderados aduanales, para prestar los servicios de prevalidación electrónica de datos, contenidos en los pedimentos elaborados por los agentes o apoderados aduanales.

Dicho artículo, en su segundo párrafo, establece que la prevalidación consiste en comprobar que los datos asentados en el pedimento, estén dentro de los criterios sintácticos, catalógicos, estructurales y normativos, conforme a lo establecido por el Servicio de Administración Tributaria, para ser presentados al sistema electrónico del propio Servicio. En otras palabras, la prevalidación consiste en la comprobación que llevan a cabo las confederaciones de agentes aduanales y las asociaciones nacionales de empresas que utilicen los servicios de apoderados aduanales, de los datos asentados en los pedimentos que se tramiten, a fin de confirmar que cumplan con los diversos requisitos y criterios fijados por el Servicio de Administración Tributaria.

En relación con lo anterior, cabe señalar que en términos de lo dispuesto en la Regla 1.3.7. de las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior, las personas que realicen las operaciones aduaneras pagarán a las confederaciones y asociaciones autorizadas, una contraprestación de \$140.00, sin incluir el impuesto al valor agregado, por la prestación del servicio de prevalidación electrónica de datos en comento. Dicha regla también establece que el impuesto al valor agregado pagado por la prestación del servicio de prevalidación electrónica de datos, podrá acreditarse en los términos del artículo 4 de la Ley del Impuesto al Valor Agregado, aún y cuando no se encuentre trasladado expresamente y por separado.

Asimismo, la citada regla señala que las cantidades que se paguen por concepto de la contraprestación por la prestación del servicio de prevalidación electrónica de datos y de impuesto al valor agregado correspondiente, podrán ser deducibles y acreditables conforme a las disposiciones fiscales, respectivamente, considerando para tales efectos, al pedimento como comprobante.

Sin embargo, ni la Ley Aduanera ni la regla en estudio, establecen la posibilidad de que las personas acrediten el monto que paguen por los servicios de prevalidación electrónica de datos, contra el derecho de trámite aduanero.

Al respecto, es importante señalar que el derecho de trámite aduanero previsto en el artículo 49 de la Ley Federal de Derechos se cubre por los servicios que el Estado presta a los particulares por el despacho aduanero de las mercancías, entendiendo por despacho aduanero, en términos del artículo 35 de la Ley Aduanera, al conjunto de actos o formalidades relativos a la entrada de mercancía al territorio nacional y a su salida del mismo que, de acuerdo con los diferentes tráficos y regímenes aduaneros establecidos en dicha Ley, deben realizar en la aduana

las autoridades aduaneras y los consignatarios, destinatarios, propietarios, poseedores o tenedores en las importaciones y los remitentes en las exportaciones, así como los agentes o apoderados aduanales.

En estos términos, toda vez que la prevalidación electrónica de datos constituye un acto obligatorio a fin de tramitar un pedimento, somos de la opinión que dicho requisito (prevalidación) constituye uno de los actos necesarios para el despacho aduanero de mercancías.

Al considerar a la prevalidación electrónica de datos, un acto que forma parte del despacho aduanero, dicho servicio se ubica en el universo de los actos y servicios por los cuales se paga el derecho de trámite aduanero previsto en el artículo 49 de la Ley Federal de Derechos.

A este respecto, es importante mencionar que, en términos de lo dispuesto por el tercer párrafo del artículo 1º de la Ley Federal de Derechos, cuando se concesione o autorice que la prestación de un servicio que grava dicha Ley, se proporcione total o parcialmente por los particulares, deberá disminuirse el cobro del derecho que se establece por el mismo en la proporción que represente el servicio concesionado o prestado por un particular respecto del servicio total.

Esto es, de acuerdo con el artículo antes citado, en el supuesto de que la Ley Federal de Derechos prevea el pago de un derecho por la prestación de un servicio a cargo del Estado (como es el caso del derecho de trámite aduanero, respecto del servicio de trámite aduanero), y por otra parte, se concesione o autorice a un particular a prestar el mismo servicio o parte de éste, la contraprestación que paguen las personas al particular autorizado o concesionario deberá disminuirse del monto del derecho que dichas personas deben pagar al Estado por la prestación del citado servicio.

De esta manera, si el artículo 16-A de la Ley Aduanera establece la posibilidad de que particulares presten uno de los servicios que forman parte del trámite aduanero, a saber la prevalidación electrónica de datos contenidos en los pedimentos, la cantidad que las personas paguen por concepto de contraprestación por el citado servicio de prevalidación a los particulares autorizados, puede disminuirse o acreditarse en contra del derecho de trámite aduanero que dichas personas se encuentran obligadas a pagar.

Lo anterior incluso ha sido ratificado por la Suprema Corte de Justicia de la Nación, en la tesis de jurisprudencia que a continuación se transcribe:

DESPACHO ADUANERO. LA PREVALIDACIÓN ELECTRÓNICA DE DATOS PREVISTA EN EL ARTÍCULO 16-A DE LA LEY ADUANERA ES UNO DE LOS ACTOS QUE LO INTEGRAN Y, EN CONSECUENCIA, LA CONTRAPRESTACIÓN QUE SE PAGUE POR ESE SERVICIO PUEDE DISMINUIRSE DEL DERECHO DE TRÁMITE ADUANERO. Conforme al artículo 35 de la ley citada, "**despacho**" es el conjunto de actos y formalidades que deben observarse para la entrada y salida de mercancías del país; actividad que entre otras personas, deben realizar las autoridades aduaneras pues, se trata de un servicio que presta el Estado en sus funciones de derecho público, a quien corresponde regular, gravar, restringir y prohibir la exportación, importación y tránsito de mercancías por el territorio nacional, a cuyo efecto está facultado para establecer las aduanas correspondientes. Por otra parte, de los artículos 16-A y 38 de la Ley Aduanera, se advierte que la prevalidación constituye un requisito necesario que debe cumplirse para el trámite del **despacho**, pues sin ella, el pedimento no puede presentarse a través del sistema electrónico de procesamiento de datos y, consecuentemente, no puede realizarse el pago de las contribuciones al comercio exterior, ni presentarse la mercancía al mecanismo de selección automatizado, lo cual lleva a concluir que se trata de una de las formalidades del "**despacho**", no obstante el que no se efectúe en la aduana y ante las autoridades aduaneras, al haber facultado el legislador al Servicio de

*Administración Tributaria a autorizar a particulares para prestar ese servicio. Luego, la interpretación armónica de los preceptos citados permite afirmar que el **despacho aduanero** se compone de una secuencia de actos concatenados, los cuales deberán realizarse para la presentación y liberación de las mercancías, como la prevalidación electrónica de datos, con independencia de que no la realicen directamente las autoridades aduaneras. Por tanto, al tratarse de un servicio que, en principio, le corresponde al Estado, empero, por disposición legal se otorga por particulares autorizados, conforme a los artículos 2o., fracción IV, del Código Fiscal de la Federación, 1o. y 49 de la Ley Federal de Derechos, la contraprestación pagada por la prevalidación puede disminuirse del derecho de trámite **aduanero** en la proporción que representa del total del servicio prestado para el **despacho** de las mercancías.*

Contradicción de tesis 106/2007-SS. Entre las sustentadas por los Tribunales Colegiados Séptimo, Tercero, Décimo y Octavo, todos en Materia Administrativa del Primer Circuito. 14 de noviembre de 2007. Mayoría de cuatro votos. Disidente: Genaro David Góngora Pimentel. Ponente: Mariano Azuela Güitrón. Secretario: Óscar F. Hernández Bautista.

Tesis de jurisprudencia 231/2007. Aprobada por la Segunda Sala de este Alto Tribunal, en sesión privada del veintiuno de noviembre de dos mil siete.

De la jurisprudencia antes transcrita, queda claro que al ser la prevalidación un servicio que, en principio, le corresponde al Estado, pero que por disposición legal se otorga por particulares autorizados, conforme a los artículos 2o., fracción IV, del Código Fiscal de la Federación, 1o. y 49 de la Ley Federal de Derechos, la contraprestación pagada por dicha prevalidación puede disminuirse del derecho de trámite aduanero en la proporción que representa del total del servicio prestado para el despacho de las mercancías, lo que implica que puedan recuperarse las cantidades pagadas en el pasado y que no fueron disminuidas en su oportunidad.

Reducción arancelaria en el sector industrial
Por: Lic. David Hurtado Badiola,
Presidente del Comité de Comercio y Políticas de Inversión

El 24 de diciembre de 2008, la Secretaría de Economía publicó en el Diario Oficial de la Federación el Decreto por el que se modifica la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (el "Decreto").

La reforma introducida mediante el Decreto representa la reducción arancelaria más ambiciosa de los últimos 20 años, afectando al 69% de las fracciones que integran la Tarifa de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (TIGIE). Esta reducción arancelaria impacta a diversos productos industriales que involucran a los sectores automotriz, químico, textil, metalúrgico, manufacturero y acerero, entre otros.

A través del Decreto, se reducen o eliminan los aranceles de Nación Más Favorecida impuestos a las importaciones de mercancías originarias de países con los que México no ha suscrito tratados de libre comercio. Lo anterior a través de la reducción de manera gradual del arancel promedio a las importaciones de mercancías industriales de un 10.4% en 2008 a un 8.3% en 2009 y, finalmente, a un 4.3% en el año 2013. Con esta desgravación arancelaria, México pasará de ser una de las economías con los aranceles generales más elevados, a ser una de las economías con menores aranceles generales.

Por otro lado, al reducir los aranceles generales al mínimo, los programas de reducción de aranceles tales como el PROSEC y la Regla 8.ª resultarán innecesarios. Por tal razón, el Gobierno Federal, dentro de esta nueva política arancelaria, ha anunciado que eliminará en 2011 los PROSECs, trasladando los beneficios de estos programas a la Tarifa General con un arancel exento. Asimismo, la Regla 8.ª se mantendrá únicamente para aquellos casos, poco probables, de empresas cuyo acceso actual a las importaciones no se haya trasladado plenamente al nivel arancelario general.

Con esta política arancelaria, el gobierno federal ha pronosticado que se obtendrán beneficios para las familias al ver un aumento de salarios y una reducción en los precios de los bienes de consumo y al tener acceso a una mayor variedad de calidad y productos. Según estos pronósticos, las empresas también se beneficiarán al ver una mayor competencia y eficiencia, competitividad, reducción de costos y gastos de operación, entre otros. No obstante, el mismo gobierno reconoce e identifica un número importante de sectores y empresas productoras que se verán afectadas por esta reducción de aranceles, principalmente empresas del sector manufacturero. Y, finalmente, el gobierno también se beneficiará al tener una menor carga administrativa, mayor efectividad para identificar y sancionar operaciones irregulares de comercio exterior, y mayor capacidad y liberación de recursos para concentrar esfuerzos en seguridad nacional y competitividad.

RESISTiendo la corrupción: “RESIST”**Por: Lic. Roberto Hernández García⁶,
Presidente Comité Anticorrupción**

La International Chamber of Commerce (ICC) ha sido desde hace muchos años, un actor importante en la lucha en contra de la corrupción. Muestra de ello son las múltiples herramientas que ha desarrollado a través de este tiempo para tal fin, entre las cuales se encuentran Las Reglas para combatir la corrupción, el libro “Fighting Corruption”, los lineamientos para el “Whistleblowing” y en el caso de ICC México, el Manual Anticorrupción y la cláusula anticorrupción.

Uno de los últimos logros que la ICC ha logrado en esta materia, lo hizo en conjunto con Transparencia Internacional, El Pacto Mundial y el Foro Económico Mundial, resultando una extraordinaria herramienta para concientizar y capacitar a los empresarios en esta materia.

Su ingenioso y motivador nombre: RESIST (por ser las siglas del proyecto: “Resisting Extorsion and Solicitation in International Transactions.”)

De acuerdo con el documento que lo emitió, en la licitación de proyectos o en las actividades cotidianas, las empresas se quejan permanentemente de que tienen que enfrentarse con sobornos de funcionarios públicos extranjeros y gente de negocios. Este problema no es abordado claramente por las numerosas convenciones internacionales de lucha contra el cohecho existentes, y peor aún afecta negativamente la inversión internacional y las transacciones comerciales.

Es por ello que, para abordar mejor el riesgo derivado del cohecho, las empresas no sólo deben anticiparse a las situaciones de soborno individuales, sino conocer la mejor manera de enfrentarse a ellas cuando no pueden evitarse o su concreción sea lamentablemente inminente.

Saber cómo responder a las demandas inapropiadas de un cliente, puede ser complicado para los empleados de una empresa, más aun si la demanda va acompañada de una amenaza. Es por ello que RESIST se creó como una herramienta práctica herramienta que ayuda a las empresas a manejar mejor el riesgo de demanda y extorsión.

“RESIST”, que podría traducirse al español como “Resistencia a extorsiones y sobornos en las transacciones internacionales” herramienta desarrollada por la Cámara de Comercio Internacional, en conjunto con Transparencia Internacional, El Pacto Mundial de Naciones Unidas y el Foro Económico Mundial – concientiza a los empleados sobre cómo prevenir las demandas, y establece medidas prácticas de cómo responder a los dilemas de una manera más eficiente y ética, cuando éstas no pueden ser evitadas.

Basado en escenarios reales RESIST está diseñado como un instrumento para proporcionar una guía práctica para profesionales personas físicas y empresas.

Para la formulación de la primera etapa de RESIST, alrededor de 20 empresas y organizaciones aportaron 21 situaciones reales, mismas que fueron incluidas en el documento que vio la luz. Los escenarios están divididos en

⁶ Socio director de COMAD, S.C., Firma de Abogados. / Presidente del Comité Anticorrupción de ICC México / Abogado Reconocido por el directorio internacional WHOSWHOLEGAL en materia de contratación pública y construcción / Testigo Social acreditado en la Secretaría de la Función Pública.

dos categorías: La primera, cohecho en el contexto del proceso de adquisiciones y la segunda, cohecho en el contexto del proceso de implementación y en las operaciones diarias.

Así, cubriendo un amplio rango de dilemas, cada escenario muestra cómo prevenir que ocurran propuestas deshonestas, y cómo reaccionar de la mejor manera, una vez que las demandas fueron hechas.

Algunos de los casos que RESIST plantea son los siguientes:

- 1) En una licitación, los términos de referencia (incluyendo especificaciones técnicas) están orientadas a favor de un proveedor para excluir otros competidores potenciales.
- 2) Un intermediario ofrece una compañía para ganar una licitación mediante un pago (fee) por pérdida, durante la pre-licitación o el procedimiento de licitación.
- 3) Solicitación de soborno para obtener información confidencial antes de la licitación o durante ella.
- 4) A Su representante de ventas se le ofrece una compensación oculta por el cliente o por intermediario.
- 5) Un país huésped pretende imponer o impone una sociedad con una compañía local que presenta grandes riesgos de corrupción.
- 6) Un cliente demanda en el último minuto un "fee por cierre" en un negocio que es demasiado arriesgado perder.
- 7) Un cliente que se inconforma acerca de un procedimiento de contratación pública es amenazado con un procedimiento criminal espurio que conlleva a una multa muy gravosa.

En cada caso, RESIST no solamente señala cuales son las formas de enfrentar dichos casos, sino inclusive de evitarlos en la medida de lo posible.

Como complemento de lo anterior, RESIST provee recomendaciones generales, que se aplican a la mayoría de las situaciones y que pueden ser consideradas como una buena práctica.

La primera parte de la herramienta RESIST comprende siete escenarios relacionados a la solicitud de licitaciones. La segunda parte de RESIST se concentra en el proyecto de implementación, la cual será publicada a final del año.

El soborno es a menudo un problema clave para las pequeñas y medianas empresas (PYME), que son más vulnerables que las grandes empresas y que cuentan con menos recursos con los que hacer frente a tales situaciones.

Muchas compañías son vulnerables a la demanda y la extorsión cuando realizan sus actividades diarias de negocio, y en un esfuerzo por demostrar su compromiso en la lucha contra el soborno y la corrupción, varias empresas han implementado complejos programas de quejas, que no siempre les han resultado exitosos.

Creada como una herramienta fácil de usar para ayudar a las empresas involucradas en los negocios internacionales, a reducir el riesgo de demandas, RESIST puede ser utilizado en sesiones de capacitación relacionadas con la ética y la integridad. RESIST puede ayudar a quienes capacitan a estimular discusiones abiertas sobre el riesgo que enfrentan los empleados y los pasos que deben seguir para tratar el problema.

Es importante hacer notar que las empresas de cualquier nivel y tamaño en nuestro país deben de evitar los actos de corrupción y apoyar el combate a este mal, sobre todo tomando en cuenta que cada día se apodera de mas sectores de la actividad económica.

En este contexto, el Comité Anticorrupción de ICC Mexico, continúa desarrollando permanentes esfuerzos y logros para promover la cultura de la integridad, a través de las múltiples herramientas que ICC a nivel global y local ha

desarrollado, incluyendo el manual anticorrupción y la cláusula anticorrupción, así como acuerdos con instituciones académicas y profesionales que apoyan esta causa.

Para mayor información sobre resist visite: <http://www.iccwbo.org/icccicce/index.html>.

Para mayor información sobre cómo ICC MEXICO apoya el combate a la corrupción, visite: <http://www.iccmex.org.mx/documentos/ac.php>

Tax treatment of international takeovers/mergers
Prepared by the ICC Commission on Taxation**Introduction**

As the world business organization, and a representative body that speaks on behalf of enterprises from all sectors in every part of the world, the International Chamber of Commerce (“ICC”) has noted with concern a recent trend in some jurisdictions towards the taxation of international takeovers and mergers.

In particular, a number of jurisdictions have asserted that they may impose capital gains taxes and withholding tax obligations in circumstances in which some portion of the transactional value derives from underlying assets in its jurisdiction even though the transaction has taken place entirely outside that jurisdiction. For example if a company in Country A takes over a company in Country B, which directly or indirectly owns a subsidiary in Country C, or indeed in Country D, E or F, Country C, D E or F may seek to impose such taxes.

Separately, ICC notes that such recent changes are introduced by means of retrospective changes in law or policies. Such retroactivity undermines the stability of the tax regime of a country.

ICC is concerned that this approach extends the scope of taxation outside commonly applied international taxation principles, and can create a significant barrier to international trade and investment.

ICC recommends that governments:

- Review their tax policies to ensure that the tax treatment of global acquisitions is consistent with generally applied principles of territorial taxation;
- Avoid retrospective changes in tax laws or policy; and
- Develop tax regimes that are supportive of other policies to promote business investment, noting that this will result in increased employment and tax revenues in the long term.

Background

Over the past few years, a number of states have put forward the view that they are entitled to capital gains tax on mergers and acquisitions taking place outside their jurisdictions, involving transfers of shares in overseas companies that have no personal or proprietary link with that state. Further, in some cases, it may be suggested that the buyer is subject to obligations for deducting withholding tax from the seller’s proceeds, even if the buyer and seller have no connection with that particular jurisdiction.

As a logical consequence of this position, the sale and acquisition of a global corporation with significant international operations could be subject to capital gains taxes and withholding tax obligations in numerous jurisdictions beyond those with which the parties to the transaction and the assets or shares directly transferred had any material direct connection. Such a situation would create a significant barrier to international trade, merger and acquisition activity and foreign direct investment flows— thereby undermining the efforts of many governments to attract businesses by expanding investment opportunities.

International taxation and extra-territoriality

Whilst ICC fully recognises that countries may need provisions in their tax law to prevent conduct involving artificial arrangements—designed to circumvent a country’s tax laws—ICC is concerned that this treatment of international

takeovers and mergers, imposing taxation based on the location of underlying assets, is not in conformity with generally accepted international tax practices. The tax treaty network has been established on the basis of these international tax practices.

In this connection, it is a widely accepted general principle of international tax law that a state may exercise its fiscal jurisdiction with respect to persons who have a personal link with that state, or to assets with which it has a real or proprietary link. The basis of tax jurisdiction linked to residence or “local source” also underlies numerous tax treaties, the vast majority of which are concluded on the basis of models published by the Organisation for Economic Co-operation and Development or the United Nations. These models proceed on the assumption that states will exercise their jurisdiction in accordance with the general principles of international tax law and will either tax persons who are residents of that state, or income having its source in that state.

Applying these concepts to capital gains on the sale of corporate shares, such a capital gain may be taxed either in the state of residence of the person disposing of the asset on which the gain arose, or in the state where the asset is situated. The only exception to this principle that is often accepted in tax treaties is where there is a disposal of shares in a company and the value of those shares is substantially derived from the ownership, directly or indirectly, of immovable property situated in a state. In those circumstances the state where the immovable property is situated may choose to preserve its jurisdiction to tax the gain, even though that gain is realised by a person who is not resident in that state on the disposal of shares not situated in that state.

The approach to the taxation of mergers and takeovers outlined above—that capital gains taxes and withholding tax obligations may be imposed by a state on transactions which have no direct link with that state—creates considerable uncertainty and indeed real costs to international businesses, many of which are ultimately born by consumers (through higher prices), workers (through reduced employment opportunities and lower wages), and governments (through decreased tax revenues in the long-run).

Retrospective amendments to tax law and regulations

ICC is particularly concerned to note the use of retrospective changes in law. Moreover, we also note a development regarding the reinterpretation of long established existing laws and tax treaty provisions to justify these changes to the tax treatment of international transactions. The legal and commercial aspects of such exercise of extra-territorial jurisdiction create additional uncertainty.

From a business perspective, such an approach is liable to expose many previous buyers and sellers of shares in global corporations to significant tax liabilities, and create further uncertainty for such transactions going forward. This position greatly amplifies the likely adverse impact of these measures on international trade and investment.

The use of retrospective amendments to tax laws and regulations by jurisdictions is a deterrent for businesses which consider future investments in those jurisdictions.

Recommendations to policy-makers

In light of the potential impact on international trade and investment, ICC stresses the need for governments to undertake a review of their approach to the taxation of international takeovers and mergers.

As a guiding principle, this should seek to ensure that domestic policies and administrative practices are aligned with reasonable and generally accepted international tax principles as described above. This is particularly true in an ever accelerating globalised world where differences in tax regimes create barriers to the efficient conduct of a business operation. The use of retrospective changes in law creates great uncertainty and concern for investors and should be avoided.

Asistencia de empresas a ferias internacionales

Elaborado por: EMBA Marco A. Barradas Quiroz
Consultor y Conferencista en Negocios Internacionales.

Debido a que la participación en ferias es parte integral de la estrategia global de la empresa –así como una muy efectiva y de bajo costo en la construcción de propuestas de valor al cliente que, bien ejecutada, repercute en crecimiento, productividad y mejores finanzas de la firma– es muy recomendable emitir con antelación un mensaje que, dirigido a la audiencia previamente seleccionada (clientes potenciales, actuales y otras partes interesadas), despierte sus expectativas e interés por contactarla en la feria, para así poder anticipar los mejores resultados en forma apropiadamente sustentada.

La planeación de las actividades a concretar antes, en y después de una feria no es suficiente para alcanzar los objetivos deseados, mismos que pudieran no alcanzarse fácilmente si a los visitantes no se les avisa, con oportunidad, lo que la empresa les ofrece en la feria para que valoren la importancia inherente y, en su caso, puedan reservar espacio en sus agendas para poder asistir.

Además, una campaña de comunicación y promoción previa bien diseñada permite la difusión de las ventajas que existan sobre la competencia, potencia las posibilidades de atraer los visitantes que interesen y ayuda a fijar, en la mente de los receptores, la imagen que se ha decidido socializar.

En primera instancia es importante que los comunicados estén debidamente personalizados y sean enviados a quienes se ha identificado con alta probabilidad de acudir al evento (para lo cual se debe preparar / actualizar la base de datos con los de los clientes potenciales y/o actuales, los contactos responsables de los boletines feriales, así como los de los medios de comunicación masiva a los que se pretende enviar la información) y, como fórmula imprescindible, que los mensajes proporcionen datos suficientemente atractivos para que el lector se sienta motivado a asistir y a contactar a la firma.

Un sistema útil en estos casos consiste en cuantificar el presupuesto disponible para, entonces, elegir los medios de difusión más adecuados (correo electrónico, fax, servicio postal, folletos, trípticos, prensa, revistas especializadas, radio, T.V., “espectaculares”, promoción en vehículos públicos, etc.) así como las características del mensaje a difundir, anticipando la interpretación que al mismo pueda darse en culturas diferentes a la propia.

Dependiendo del tipo de producto o servicio que se oferte y del referido presupuesto, se podrá decidir también quién conviene que transmita el mensaje (directivos de la empresa, testimoniales de usuarios, líderes de opinión, etc.), pensando en el impacto que se desea lograr en el auditorio.

Orientando los esfuerzos hacia visitantes-objetivo, tipificados de la mejor manera posible, y multiplicando la frecuencia de mensajes difundidos (previo al evento) en el tipo canales de comunicación que aquellos acostumbren emplear, se aseguran más probabilidades de que el visitante sepa que uno estará participando en la feria.

Así, como ejemplos, se optará por el correo directo, un “publi-reportaje” distribuido en un periódico o revista especializada o por entrevistas en radio o T.V. a personajes que refieran las ventajas del producto o servicio, siempre que en cada caso ese sea el medio habitualmente consultado por el visitante que se desea atraer y que se mencione la participación en la feria en fechas anteriores y próximas al evento.

Por otra parte, para que un expositor aproveche mejor su presencia en la feria, existen diversas opciones, mas es sabido que el patrocinio de eventos de relieve –en los cuales se transmite información de importancia– durante la feria (la conferencia de un ponente prestigiado, el coffee break durante una mesa de análisis con los principales actores del sector o la comida de inauguración o clausura y síntesis de los temas a tratar, o en su caso de los revisados en las sesiones formativas) representan momentos idóneos para que se haga referencia a la empresa que auspició tal actividad, lográndose publicidad a bajo costo.

Si se cuenta con un producto o servicio innovador, la empresa destaca en alguna forma (por ejemplo, por haber recibido recientemente un reconocimiento a su Responsabilidad Social Empresarial) o se tiene algo poco común, pero atractivo para el sector / tema de la feria, es recomendable “filtrarlo” a los medios para despertar su interés en difundirlo.

En términos generales, conviene elaborar un dossier atractivo (que contenga imágenes y textos breves para comunicar las ventajas que la empresa ofrece al visitante), con los datos de contacto así como el número de stand, y entregarlo a los representantes de los medios que lleguen a visitar, acompañado de un obsequio útil para ellos y, además, el referido sumario debe depositarse en la sala de prensa de la feria (de existir una).

Al participar en ferias también se deben aprovechar los buscadores (google, yahoo, etc.) para difundir la participación en la feria (con vínculo que permita ampliar la información sobre la oferta de la empresa), el uso de banners en sitios URL de consulta frecuente por parte de los visitantes-objetivo, para brevemente indicar que la empresa estará en la feria y la elaboración de sweepstakes cortos en la página Web propia, para incentivar la participación del auditorio y ofreciendo recompensas entregables en el stand, que representan una baja inversión, para aumentar el flujo de visitantes.

A) Durante la celebración de una feria, ¿Qué es más importante: investigación de la competencia, obsequios o tamaño del stand? (Explicar por qué y qué se debería hacer, investigar, etc.).

Ahora bien, durante la celebración de la feria y dependiendo principalmente de los objetivos que persiga la empresa que planea asistir, cabe mencionar tres importantes elementos que se interrelacionan.

Si es primera vez que asiste a una y su objetivo fundamental es actualizar sus conocimientos sobre lo que hace y ofrece la competencia, aprovechará para conocer los stands tanto de las empresas locales como los de las internacionales (benchmarking a detalle y FODA in situ), sus precios, diferencias y avances tecnológicos, innovación, nuevos productos o aplicaciones y servicios, enfatizando CÓMO lo ofrecen (su stand, promociones, etc.) y evaluando nivel de atraktividad entre asistentes, pues así concreta “inteligencia” de mercado para mejorar su propia actuación. En este supuesto, los obsequios y el stand propio no son tan relevantes y basta con cuidar que no resulten opuestos a la imagen que se quiere proyectar.

Pero si el objetivo es darse a conocer, crear imagen, fomentar las relaciones públicas y publicitarse; o bien presentar su oferta y novedades, propiciar ventas y ampliar mercados (distribuidores) o mejorar fidelidad de clientes ya existentes, entonces lo primero es diferenciar entre el tipo de feria (profesional o abierta al público) y, en consecuencia, elegir el stand que mejor se adapte a los requerimientos, siendo imperioso que éste logre sobresalir entre los demás.

Debe seleccionarse uno que coadyuve a proyectar lo que la empresa es y cómo trabaja (diseño, luces, pantallas digitales, sonido, etc., apegándose a lo permitido en el reglamento ferial), para atraer al visitante deseado: comprador, distribuidor, etc., siendo muy importantes el tamaño y ubicación debido a que limitan o hacen lucir demostraciones, concursos o promociones, tipo de exhibidores y permiten evidenciar las bondades del producto o

servicio, siendo indispensable prever que se cuente con los servicios básicos necesarios (suficientes tomas de luz, mamparas resistentes, etc.), el mobiliario adecuado y el número de stand asignado, para referirlo en invitaciones y comunicados a destinatarios derivados de la prospección personalizada y previa.

También es prioritario seleccionar correctamente al factor humano que atiende el stand y predeterminar tanto su nivel de conocimientos sobre el producto o servicio como su código de vestuario, ya que ello serán los embajadores de la empresa y la imagen que perdura en la mente de quienes asisten a la feria, por lo cual deben asignarse en cantidad adecuada al espacio y, previo al evento, practicar preguntas posibles de los visitantes y sus respuestas, de forma que exploten al máximo los cinco sentidos de quienes atiendan y los hagan sentir cómodos (buscando un sitio próximo, en la sala de juntas del recinto ferial, por ejemplo, para responder sus preguntas si hay hacinamiento en el stand).

Son igual de importantes los “obsequios” y cuidar, al momento de su entrega, se apliquen estrategias de marketing promocional (entregar un 80% de los mejores regalos sólo a auténticos clientes potenciales y 20% de otro tipo de regalos para distribución masiva).

Las motivaciones del tipo de cliente de la empresa (detectadas previo a la realización de la feria) ayudan a identificar el mejor obsequio que, por su utilidad y uso frecuente, incidan en que el visitante recuerde constantemente la marca / empresa que se lo da. Dependiendo del presupuesto asignado, se pueden entregar memo packs para notas, muestras –tal vez económicas o a escala– del producto promovido o pins y bolsas de papel para guardar todo el material que se va recopilando, hasta gorras, playeras, marcadores, vasos de plástico, tazas, termos, calculadoras, relojes para escritorio, radios portátiles, tarjeteros de curpiel o memorias USB, todo ello con los datos de la empresa.

Por supuesto que las visitas a los stands competidores (para las actividades descritas en un párrafo previo de esta nota) se concretarán por igual, pero sin que ese sea el objetivo primordial.

B) Si se desea obtener buena rentabilidad de la inversión realizada en una feria y mejorar los resultados que se puedan conseguir en la próxima, describir plan para seguimiento inmediato de contactos después de feria.

Otro tema relevante, que incrementa la rentabilidad de la inversión realizada para asistir a la feria y mejora los resultados que se pueden conseguir en las subsecuentes, invita a elaborar un plan de seguimientos inmediato a los contactos hechos en el evento.

Para ello, previo a las fechas de realización de la feria, se debe precisar –entre TODAS las áreas involucradas– los indicadores clave del tipo de contacto esperado (en función a los objetivos planteados para asistir a aquella). Identificar, como ejemplos, si:

- A) Fue invitado por nosotros;
- B) Llegó sólo, pero está ubicado en países destino elegidos;
- C) Sus volúmenes y frecuencia prevista de compra son acordes a nuestra oferta;
- D) No requiere adaptaciones al producto o servicio ofrecido;
- E) Hubo peticiones y consultas realizadas durante el evento.
- F) Tratándose de competidores, sus ventajas competitivas sobre nuestra oferta.

Acto seguido, se diseña un formato que integre tales indicadores y facilite recabar la información respectiva –en la feria– sobre los datos actualizados y completos del cliente, prospecto o competidor, para ultimar posterior contacto.

Es importante designar área para enfatizar ahí las prioridades de seguimiento y los compromisos adquiridos por parte de quienes estarán atendiendo el stand en la feria (dicho espacio será vital para el responsable del seguimiento).

En paralelo, se envían invitaciones a contactos previamente identificados y con posibilidad de asistir a la feria, señalando la oferta concreta de la empresa (que resulte atractiva para ellos) así como comunicados informativos a los medios masivos de comunicación seleccionados (prensa, revistas especializadas, radio o, simplemente –si el presupuesto es restringido– al boletín ferial), en todos los casos señalando el número de stand donde podrán contactar a la empresa.

Se procede a capacitar al personal que asistirá a la feria sobre sus funciones específicas, enfatizando la importancia del envío diario de dicho formato al responsable de su seguimiento en la matriz y de, en caso de así resultar conveniente, canalizar al contacto las respuestas inmediatas que reciban del responsable del seguimiento.

Durante la celebración de la feria, el responsable de seguimiento organiza sus funciones con base en prioridades predeterminadas: Actualiza sus bases de datos y primero contacta a aquellos con quienes se hayan adquirido compromisos específicos en la feria y cuya posible concreción de operaciones sea más próxima (antes que concluya la feria debe mantenerles informados sobre avances para atender su petición, directamente o por conducto de quienes atienden el stand).

Al concluir la feria, dicha persona agradece a los invitados que asistieron y amplía oferta (firma él o recaba la de quien se haya acordado debe hacerlo) o, en su caso, reitera oferta personalizada a quienes no pudieron asistir y, en ambos casos, si se cuenta con representante local, le envía copias.

Informa, a otras áreas de la empresa, lo que en la feria se haya ofrecido responder o enviar y, en su oportunidad (cuidando no pase más del tiempo aconsejable para ello) procede a recabar respuestas o supervisa se haga lo conducente (reportando a la alta dirección las posibles fallas).

Continúa dando seguimiento a cada actividad pendiente, elaborando reportes de avances, hasta haber culminado la venta o acción ofrecida (reclasificando, con el paso del tiempo, las prioridades en función a viabilidad comprobada de concretar operaciones).

Concluye evaluando la rentabilidad obtenida en la feria (inversión / resultados) y elaborando un reporte sobre las acciones a corregir / impulsar en próximos eventos.

Proyección de ingresos y requerimientos de inversión en el capítulo financiero de un plan de negocios de exportación.

**Elaborado por: EMBA Marco A. Barradas Q.
Consultor y Conferencista en Negocios Internacionales**

El éxito de un Plan de Negocios de Exportación (PLANEX) descansa, en buena medida, en la proyección de los ingresos así como en la correcta cuantificación de los rubros que demanden nuevas inversiones (por ejemplo, en factor humano, maquinaria y equipo, ampliación de instalaciones o ventas a plazo), pues sólo así se puede estimar la viabilidad financiera del mismo.

Si eso se hace apropiadamente, entonces es más fácil:

Estimar los requerimientos de recursos para los próximos cinco años e identificar cuánto y en cuáles períodos serán demandados.

Seleccionar la(s) fuente(s) de recursos que proporcione(n) tasas de interés y plazos competitivos internacionalmente (calculando el costo tanto de los propios como de los que pudieran obtenerse de diversas fuentes de financiamiento) para soportar tales requerimientos.

Conviene aprender a programar los ingresos y desembolsos inherentes y, por ello, es mejor iniciar las proyecciones del capítulo financiero a partir de los requerimientos de dinero generados en los capítulos correspondientes a la empresa, al producto y al mercado (en el documento “Plan de Negocios para Proyectos de Exportación (PLANEX)”, elaborado por el autor de esta nota conjuntamente con el Mtro. Carlos Morales Troncoso y que edita el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., se recomienda elaborar primero dichos capítulos).

Uno de los requerimientos de inversión más recurrentes en el capítulo destinado al análisis de la Empresa en el PLANEX vincula al factor humano con los ingresos proyectados y suele ser así porque los mercados internacionales, bien atendidos, propiciarán el crecimiento de la empresa.

El personal con el cual deberá operar superará al actual y habrá que invertir en ese rubro, ya sea que –en una primera fase– simplemente incremente usted turnos laborales o que, en su oportunidad y con los nuevos flujos que generará el PLANEX, le resulte conveniente proyectar tanto la compra de más maquinaria y equipo como el acondicionar nuevas áreas físicas para instalarlo y, en consecuencia, procederá a contratar más personal para operarlo.

En ocasiones se comete el error de cuantificar este tipo de requerimiento de inversión con base en los mismos porcentajes vinculados al incremento proyectado en ventas (si se estima que la nuevas ventas al mercado internacional crecerán un 20% cada año, entonces se proyecta que el factor humano se incrementará en ese mismo 20% anual), pero es precisamente esa la forma en la cual no deben proyectarse los nuevos requerimientos financieros.

Ejemplificando lo referido en el párrafo previo (en forma simplificada y con cantidades mínimas, para que luego las sustituya por reales), suponga que en una empresa podrían producirse hasta 24 artículos en un año –trabajando dos

turnos al día con un empleado en cada turno, a quienes se les paga \$24.00 por año— pero que solamente se están produciendo 20 artículos anuales (por que el mercado doméstico no demanda más) y que el precio de venta unitario es \$5.00:

Costos del factor humano e ingresos antes del PLANEX

Conceptos / Años	0
Costo por 1 empleado (turno matutino)	\$12.00
Costo por 1 empleado (turno vespertino)	\$12.00
Costo de la producción por mano de obra	\$24.00
Artículos producidos (turno matutino)	10
Artículos producidos (turno vespertino)	10
Producción total	20
Precio de venta unitario	\$5.00
Ingresos por ventas actuales	\$100.00

En este ejemplo supondremos que el precio se impacta en las ventas futuras solamente por la inflación y, para continuar simplificando el ejemplo, supondremos que esa variable en el mercado extranjero permanecerá constante en 1% mientras que en el doméstico será, también constante, del 4% (no incluiremos aquí otros ajustes que debe tomar en cuenta al fijar precios internacionales y costos locales).

Para el primer año proyectado las ventas se incrementarán un 20% (respetando los 20 artículos que se venden localmente e incrementando sólo las ventas internacionales) pero como no será necesario contratar factor humano adicional, al aprovechar ya al 100% la capacidad instalada, tampoco se tendrá que incrementar su costo a \$28.80 (lo cual se hubiera hecho, indebidamente, al multiplicar el costo previo -\$24.00- por el incremento del 20%) ni se estimarán ventas por sólo \$120.00 (\$100 x 1.20).

Calculando correctamente, el costo de la mano de obra —reconociendo la inflación local para el 1er. año proyectado— subirá 4% (de \$12.00 a \$12.48) y, diferenciando los ingresos por las ventas domésticas e internacionales, se impactarán esos por las inflaciones respectivas (en el cuadro de la siguiente página se observa eso y, además, que se estará aprovechando íntegramente la capacidad instalada y que el costo de la mano de obra bajará de un 24% [\$24.00 / \$100.00] al 20.10% [\$24.96 / \$124.20] como proporción de los ingresos por ventas).

Costos del factor humano e ingresos durante el 1er. año del PLANEX

Conceptos / Años	0	1
Costo por 1 empleado (turno matutino)	\$12.00	\$12.48
Costo por 1 empleado (turno vespertino)	\$12.00	\$12.48
Costo de la producción por mano de obra	\$24.00	\$24.96
Artículos producidos (turno matutino)	10	12
Artículos producidos (turno vespertino)	10	12
Producción total	20	24
Precio de venta unitario local	\$5.00	\$5.20
Precio de venta unitario internacional		\$5.05
Ingresos por venta local (20 artículos)		\$104.00
Ingresos por venta internacional		\$20.20
Ingresos por ventas actuales / proyectadas	\$100.00	\$124.20

Para cumplir con las ventas proyectadas del segundo año, que se incrementarían en otro 20% sobre lo vendido el año previo, será necesario trabajar un tercer turno (pues la capacidad instalada para los 2 turnos se estará usando ya al 100%).

Si bien matemáticamente el estimado sería de \$149.04 (124.20×1.20) se deberán proyectar ventas de \$153.61 pues cada artículo se venderá entonces a \$5.10 en el extranjero ($\5.05×1.01) y a \$5.41 ($\5.20×1.04) en mercado doméstico (en vez de, equivocadamente, suponer ventas totales por \$144.00 derivadas de haber multiplicado los \$100.00 originales por un 20% el primer año [$\$120.00$] y otro 20% [$\120.00×1.20] del 2° año).

En este caso no se estará aprovechando al cien por ciento al empleado del turno nocturno (ya que solamente se fabricarán 29 artículos, pudiendo elaborar 36 conforme a la capacidad instalada), pero sería una forma de poder cumplir con la demanda generada por el PLANEX, aunque se estaría soportando el consecuente impacto negativo en la proporción del costo de la mano de obra sobre los ingresos por ventas que, una vez hechos los cálculos correspondientes, pasaría del 20.10% a un 25.35% (por arriba de la proporción correspondiente al año 0).

Otra forma, más económica, sería que la producción adicional se concretará mediante outsourcing, aunque para eso sería necesario indagar quién podría producir dicho volumen con características similares e identificar los costos de la fuente externa de producción así como supervisar la calidad y oportunidad en la entrega para, tras comparar contra los costos de hacerlo con el empleado del tercer turno, decidir qué conviene más.

Por supuesto que al elaborar este tipo de proyecciones uno debería cuestionarse qué se necesitaría para colocar el total de lo producido en el nuevo turno en los mercados internacionales, para que operarlo tenga mayor validez, pero para este ejemplo supondremos que no se hace eso, pues nos interesa más enfatizar los errores generados al proyectar ventas y costos con un mismo porcentaje.

Costos del factor humano e ingresos durante los años 1° y 2° del PLANEX

Conceptos / Años	0	1	2
Costo por 1 empleado (turno matutino)	\$12.00	\$12.48	\$12.98
Costo por 1 empleado (turno vespertino)	\$12.00	\$12.48	\$12.98
Costo por 1 empleado (turno nocturno)			\$12.98
Costo de la producción por mano de obra	\$24.00	\$24.96	\$38.94
Artículos producidos (turno matutino)	10	12	12
Artículos producidos (turno vespertino)	10	12	12
Artículos producidos (turno nocturno)			5
Producción total	20	24	29
Precio de venta unitario local	\$5.00	\$5.20	\$5.41
Precio de venta unitario internacional		\$5.05	\$5.10
Ingresos por venta local (20 artículos)		\$104.00	\$108.16
Ingresos por venta internacional		\$20.20	\$45.45
Ingresos por ventas actuales / proyectadas	\$100.00	\$124.20	\$153.61

De haber aplicado, conforme a la mala práctica ya enunciada, el 20% de incremento a la mano de obra, en este segundo año supondríamos que el egreso por ese rubro sería de únicamente \$34.56 ($\28.80×1.2), siendo que la proyección apropiada nos refleja un egreso mayor (de \$38.94), que de no tenerse contemplado seguramente se cubriría sacrificando la utilidad.

Los requerimientos de producción para el tercer año podrían satisfacerse con los tres turnos ya habilitados, pues para lograr ventas por \$189.00 (en vez de los \$172.80 que se obtendrían al calcular las ventas con el método mal

aplicado de incrementos del 20% sobre cifras no impactadas por inflación) bastaría con exportar 35 de los 36 artículos que podríamos producir en el tercer turno (y la proporción mano de obra / ingresos por ventas bajaría al 21.43%):

Costos del factor humano e ingresos durante los años 1° a 3° del PLANEX

Conceptos / Años	0	1	2	3
Costo por 1 empleado (turno matutino)	\$12.00	\$12.48	\$12.98	\$13.50
Costo por 1 empleado (turno vespertino)	\$12.00	\$12.48	\$12.98	\$13.50
Costo por 1 empleado (turno nocturno)			\$12.98	\$13.50
Costo de la producción por mano de obra	\$24.00	\$24.96	\$38.94	\$40.50
Artículos producidos (turno matutino)	10	12	12	12
Artículos producidos (turno vespertino)	10	12	12	12
Artículos producidos (turno nocturno)			5	11
Producción total	20	24	29	35
Precio de venta unitario local	\$5.00	\$5.20	\$5.41	\$5.62
Precio de venta unitario internacional		\$5.05	\$5.10	\$5.15
Ingresos por venta local (20 artículos)		\$104.00	\$108.16	\$112.49
Ingresos por venta internacional		\$20.20	\$45.45	\$76.51
Ingresos ventas actuales / proyectadas	\$100.00	\$124.20	\$153.61	\$189.00

Como ya podrá haberse percatado, para proyectar ventas en el cuarto año será necesario incrementar la capacidad instalada.

Mas si suponemos que en sus instalaciones actuales no hay ya espacio para ubicar nueva maquinaria, equipo y al trabajador adicional para operarla, será entonces necesario que investigue los precios del nuevo equipo, los correspondientes a la construcción necesaria para ampliar espacio físico (o, en su caso, para comprar o arrendar un nuevo local o nave) y los gastos de instalación y puesta en marcha, ajustados –cuando menos– por la inflación acumulada respectiva.

Como podrá haberse dado cuenta, estimar los requerimientos de inversión en factor humano conforme al método aquí propuesto le resultará útil para identificar en qué momento necesitará crecer en sus instalaciones y, más importante aún, cuantificar correctamente los importes necesarios.

Si se reinvirtieron en la empresa los recursos adicionales generados por las ventas de exportación, contará con fondos para ampliar sus instalaciones (que, vamos a suponer, ascenderían a \$10.00) y compraría un equipo adicional (con valor de \$15.00) para poder producir otros 12 artículos al año (más adelante veremos cómo financiar esos y otros requerimientos de inversión) y es probable que le convenga cancelar el turno nocturno y centrarse en los turnos matutino y vespertino, según puede apreciarse en el siguiente cuadro.

Costos del factor humano e ingresos durante los años 1° a 4° del PLANEX

Conceptos / Años	0	1	2	3	4
Costo 1 empleado (matutino)	\$12.00	\$12.48	\$12.98	\$13.50	\$14.04
Costo 2° empleado (matutino)					\$14.04
Costo 1 empleado (vespertino)	\$12.00	\$12.48	\$12.98	\$13.50	\$14.04
Costo 2° empleado (vespertino)					\$14.04
Costo 1 empleado (nocturno)			\$12.98	\$13.50	
Costo producción mano de obra	\$24.00	\$24.96	\$38.94	\$40.50	\$56.16
Producción (matutina)	10	12	12	12	24

Producción (vespertina)	10	12	12	12	17
Producción (nocturna)			5	11	
Producción total	20	24	29	35	41
Precio vta. unitario local	\$5.00	\$5.20	\$5.41	\$5.62	\$5.84
Precio vta. unitario internacional		\$5.05	\$5.10	\$5.15	\$5.20
Ingresos vta. local (20 artículos)		\$104.00	\$108.16	\$112.49	\$140.28
Ingresos venta internacional		\$20.20	\$45.45	\$76.51	\$88.43
Ingresos ventas	\$100.00	\$124.20	\$153.61	\$189.00	\$228.71

La proporción costo de la mano de obra / ingresos por ventas subirá a un 24.56% (\$56.16 / \$228.71) con el impacto de las ventas correctamente proyectadas y el efecto sería similar (en cuanto a la capacidad instalada ociosa y el legítimo interés por aprovecharla al máximo) al del 2° año.

Con la ampliación de las instalaciones se podrá atender la demanda proyectada para el quinto año y las cifras correspondientes serán las abajo detalladas:

Costos del factor humano e ingresos durante los años 1° a 5° del PLANEX

Conceptos / Años	0	1	2	3	4	5
Costo (matutino)	\$12.00	\$12.48	\$12.98	\$13.50	\$28.08	\$29.20
Costo (vespertino)	\$12.00	\$12.48	\$12.98	\$13.50	\$28.08	\$29.20
Costo (nocturno)			\$12.98	\$13.50		
Costo mano de obra	\$24.00	\$24.96	\$38.94	\$40.50	\$56.16	\$58.40
Producción (matut.)	10	12	12	12	24	24
Producción (vespert.)	10	12	12	12	17	24
Producción (noctur.)			5	11		
Producción total	20	24	29	35	41	48
Precio vta. local	\$5.00	\$5.20	\$5.41	\$5.62	\$5.84	\$6.32
Precio internacional		\$5.05	\$5.10	\$5.15	\$5.20	\$5.31
Ingresos vta. local		\$104.00	\$108.16	\$112.49	\$140.28	\$151.72
Ingresos vta. ext.		\$20.20	\$45.45	\$76.51	\$88.43	\$127.35
Ingresos ventas	\$100.00	\$124.20	\$153.61	\$189.00	\$228.71	\$279.07

Esta proyección contrasta contra la estimación "simplista" que he mencionado es común realizar:

Proyección inapropiada

Conceptos / Años	0	1	2	3	4	5
Costo mano de obra	\$24.00	\$28.80	\$34.56	\$41.47	\$49.77	\$59.72
Ingresos por ventas	\$100.00	\$120.00	\$144.00	\$172.80	\$207.36	\$248.83

Hasta ahora hemos dado al costo de la mano de obra tratamiento de costo fijo (pues se cubren las cantidades respectivas sin importar cuánto se produce), pero si por la estrategia en la empresa se paga con base en lo efectivamente producido (por ejemplo, operando a destajo), o si se emplea la figura de outsourcing, siendo el pago por artículo producido de \$1.00, entonces la proyección se modificaría conforme al siguiente detalle:

Costos del factor humano (fijo y variable) durante los años 1° a 5° del PLANEX

Conceptos / Años	0	1	2	3	4	5
------------------	---	---	---	---	---	---

Como costo fijo	\$24.00	\$24.96	\$38.94	\$40.50	\$56.16	\$58.40
Como costo variable	\$20.00	\$24.96	\$31.37	\$39.37	\$47.96	\$58.40

Las proyecciones para determinar la inversión requerida para pagar la mano de obra quedan entonces relacionadas directamente a la estrategia utilizada, mas es evidente que difieren contra la calculada con la proyección inapropiada y que eso, en la vida real, enfrenta al empresario a requerimientos de inversión no programados que le harían contar con excedentes (que difícilmente le generarían rendimiento por no haberlos planeado) o, peor aún, con faltantes para cubrir la nómina oportunamente, debiendo recurrir a fuentes de recurso externo con costo.

Por otra parte, reitero que –concientemente y para simplificar este ejemplo– se ha considerado que los ingresos totales por ventas (domésticas más internacionales) en moneda nacional sólo se impactan por la inflación, mas considero pertinente aclarar que eso puede lograrse cubriendo el riesgo cambiario de las divisas extranjeras que se recibirían en pago (con forwards, futuros u opciones) y que el análisis de ese tema excede el alcance de la presente nota.

Ahora bien, considero relevante reconocer que la competencia en los mercados internacionales, muy probablemente, obligará a la empresa nacional a ofrecer plazo a sus compradores y que el mismo deberá fijarse con base en el que en forma habitual se ofrezca en el mercado de destino.

Sobre el particular, es también frecuente que se cometa el error de cuantificar mal la cantidad que requiere invertir para soportar los referidos plazos.

Si las ventas internacionales de nuestro ejemplo demandan un plazo de pago para el comprador extranjero de 90 días, no se necesitarán \$20.20 para soportar las del primer año ni \$127.35 para las del quinto período.

En vez de ello, se deberá calcular la rotación de las cuentas por cobrar –es decir, determinar cuántas veces al año se recuperan las ventas en cuestión– y haciéndolo veremos que sólo se requieren \$5.05 para el primer año ($\$20.20 / 4$) o \$31.84 ($\$127.35 / 4$) para las del último año proyectado.

Aún más, como en el precio de venta está incluida la utilidad para la empresa (y el empresario no necesita invertir el monto correspondiente a la utilidad esperada) lo que corresponde es identificar porcentualmente el total de los costos que incidirán en las ventas de exportación (por ser lo que el empresario realmente debe invertir) y, suponiendo para el ejemplo, que esa cifra fuera de un 60% para las ventas internacionales (ya incluidos costos diferenciales por un envase y embalaje, seguro y transporte diferentes a los domésticos), los importes requeridos serán de \$3.03 y \$19.10, respectivamente, para los años en comento.

La lógica que sustenta esta estimación nos lleva a pensar que, invirtiendo sólo el importe correspondiente a la primera venta, su oportuna recuperación nos dotará de los recursos necesarios para soportar las subsecuentes, mas se recomienda contratar la cobertura contra el riesgo comercial (la posibilidad de que el comprador internacional no pague por causas ajenas al exportador) para que funcione adecuadamente.

Lo cierto es que los montos requeridos son inferiores a los que, sin un análisis apropiado, se planteaban originalmente (\$3.03 vs. \$20.20 o \$19.10 vs. \$127.35) y es más probable que la empresa califique para recibir crédito externo por dichos importes que por los de mayor cuantía.

Ahora conviene razonar de dónde es preferible obtener los recursos necesarios para soportar las inversiones requeridas que hemos identificado en las proyecciones (considere que la ampliación de instalaciones y la puesta en marcha del nuevo equipo se proyectan en el tercer año para que estén ya listas y operando en el cuarto período).

Inversiones requeridas por el PLANEX

Conceptos / Años	1	2	3	4	5
Costo mano de obra	\$12.48	\$12.98	\$13.50	\$28.08	\$29.20
Ampliar instalaciones			\$10.00		
Equipo nuevo			\$15.00		
Cuentas por cobrar	\$3.03	\$6.82	\$11.48	\$13.26	\$19.10
Total a invertir por año	\$15.51	\$19.80	\$49.98	\$41.34	\$48.30

Suele pensarse que los recursos propios no tienen costo (tal vez por el hecho de que no se paga por ellos una tasa de interés con una periodicidad programada), pero nada más alejado de la verdad si aplicamos el enfoque financiero.

Si partimos del principio de que contamos, al final del año “cero”, con los \$15.51 que necesitaremos invertir el primer año proyectado, el concepto denominado “costo de oportunidad” nos llevaría a pensar que de invertir tal cifra, por ejemplo en CETES (Certificados de la Tesorería) a 90 días, obtendríamos un rendimiento aproximado del 4.60%.

Cabe mencionar que al invertir en papel emitido por el gobierno no enfrentamos el riesgo de no recuperar el monto invertido –y su rendimiento– al vencimiento, riesgo que sí debemos evaluar al invertir los fondos en el negocio de la empresa.

Además, si por alguna causa necesitáramos recuperar –antes del vencimiento– la cantidad invertida, podríamos hacerlo vendiendo el CETE a descuento (cosa que sería difícil hacer al invertirlo en la empresa).

Por ello, se acostumbra financieramente considerar que el costo de los recursos propios es igual a la tasa libre de riesgo (la de CETES, por ejemplo) más una prima por el riesgo inherente al tipo de negocio en el cual se opera (supongámoslo de 12% para el ejemplo).

Entonces el costo de los recursos propios sería de 16.60% (4.60% + 12%) y, para decidir si nos conviene usar fondos a ese costo, procederemos a compararlo contra el costo de financiamiento disponible para la empresa.

La buena noticia es que, tratándose de exportaciones, sí es posible conseguir recursos a menor costo pues existen diversas fuentes de fondeo (domésticas e internacionales) que apoyan tal actividad empresarial cotizando los fondos a tasa LIBOR (London InterBank Offered Rate) más la sobretasa correspondiente al riesgo inherente al negocio de la empresa.

Como la tasa LIBOR a 90 días fluctúa ahora alrededor del 0.25%, aún suponiendo el mismo 6% por el riesgo inherente al tipo de negocio se podría contratar un crédito a la tasa del 6.25% (sensiblemente más bajo que el 16.60% de los recursos propios).

Pero, además, habrá que considerar que los intereses que se paguen por el préstamo podrán deducirse antes de calcular los impuestos a pagar (eso hace que se “comparta” con el fisco el costo del financiamiento), con lo cual a la tasa nominal (para nuestro ejemplo: 6.25%) habrá que restarle la tasa de impuestos para conocer la tasa que efectivamente se estaría pagando.

Para ello basta con multiplicar dicha tasa nominal por el resultado de restarle la tasa de impuestos (que en este ejemplo supondremos es de un 30%) a la unidad:

Tasa Nominal (1 - tasa de impuestos) = Tasa Efectiva a pagar por crédito

$$0.0625 (1-0.3) = 0.04375$$

Luego entonces, el costo neto del financiamiento sería de un 4.375% y convendrá sumarle el costo de la cobertura cambiaria, por estar contratando un crédito en divisas (que, como ya se mencionó antes puede cubrirse con forwards, futuros u opciones), a dicha tasa para verificar que el resultado final será seguramente inferior al costo de los recursos propios.

Resulta evidente que la empresa será más competitiva en los mercados internacionales si aprende a cuantificar apropiadamente sus requerimientos de inversión y a financiarlos a las tasas de interés que muy probablemente usan sus competidores, en vez de hacerlo con sus propios recursos (por ser esos más caros).

Es obvio que no podrá soportar con créditos el 100% de dichos requerimientos (ya que las entidades financieras le exigirán a la empresa aportar parte con sus recursos), mas para identificar el porcentaje ideal existen herramientas financieras (como el cálculo de los apalancamientos financiero y operativo, que se sugiere al lector consultar) y – para no exceder el alcance de esta nota– baste señalar que si la empresa participa con el 60% de las inversiones requeridas (a la tasa del 16.60%) y el resto lo obtiene en préstamos al 6.25%, según lo mencionado en el presente ejemplo, su costo porcentual ponderado sería del 12.46%, mejorando así el costo de soportar los requerimientos de inversión total y exclusivamente con sus propios recursos:

$$(16.60 \times 0.6) + (6.25 \times 0.4) = 12.46\%$$

El objetivo debe ser identificar todas las fuentes de financiamiento disponibles (con tasas de interés competitivas) y hacer lo necesario para acceder a esos fondos, siendo importante mencionar que es más factible obtener tales apoyos para quien cuenta con un Plan de Negocios de Exportación (PLANEX) bien elaborado.

Incoterms 2000, análisis y aplicación.

**Por: Lic. Miguel Angel Bustamante Morales.
Director Comercio Internacional CI Banco**

Los Incoterms son términos que definen las obligaciones y las responsabilidades que asumen el vendedor (exportador) y el comprador (importador) en la entrega y recepción de mercancías hasta un lugar determinado. Los Incoterms son términos internacionales de comercio que se utilizan en las transacciones internacionales de compra y venta de mercancías.

Su carácter internacional esta dado por la uniformidad y aceptación generalizada entre los diferentes actores en el comercio internacional, esto es, los importadores, los exportadores, las áreas de comercio exterior de las instituciones financieras, las compañías transportistas, las aseguradoras, los agentes aduanales, los consultores en comercio internacional y demás profesionales en la materia. Asimismo, el artículo 9, inciso 2 de la Convención de Viena de 1980 sobre contratos internacionales de compraventa de mercaderías, los reconoce al mencionar que "las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato o a su formación un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate". Los Incoterms, son usos comerciales internacionales ampliamente aceptados, y un sinnúmero de países han firmado y ratificado esta convención, por lo que automáticamente los han incorporado a su legislación. Y en aquellos países que aún no han firmado esta convención, su uso y aplicación es cosa común.

La Cámara Internacional de Comercio (ICC, por sus siglas en Inglés) es quien se ha encargado desde 1936 de su elaboración y actualización de acuerdo con los cambios que va experimentando el comercio internacional. Actualmente están en vigor los Incoterms 2000, reflejados en la Publicación 560, y creados con dos propósitos fundamentales:

1. Aportar definiciones comunes en el comercio internacional con respecto al momento y lugar preciso en que el vendedor transferirá al comprador los riesgos y las responsabilidades sobre la mercancía, y
2. Definir las obligaciones que incluirá el precio dado por el vendedor al comprador. Dicho precio, dependiendo el Incoterm, podrá incluir, el envase y el embalaje de la mercancía, los fletes (locales e internacionales), el seguro de la mercancía (con coberturas específicas), los aranceles, trámites y gastos en aduanas (exportación e importación), el costo y/o riesgo por las maniobras de carga y descarga de la mercancía, etc.

Para obtener los beneficios prácticos (por su uniformidad) y legales (por ser reconocidos por la legislación interna de un gran número de países), es necesario que las partes que intervienen en la operación acepten la utilización y aplicación de los Incoterms y que sean indicados de manera expresa en el contrato de compraventa. De esta forma, en caso de algún litigio, controversia o incluso una demanda, la instancia legal donde se tuviese que ventilar el caso, contará con usos y términos internacionalmente aceptados así como con criterios y bases uniformes para exigir al comprador y al vendedor el cumplimiento de las obligaciones y responsabilidades que les correspondan según el Incoterm elegido y señalado en el contrato de compraventa.

La Publicación 560, contempla 13 Incoterms, representados cada una de ellos mediante tres siglas (EXW, FOB, CIF, etc.) y divididos en cuatro grupos de acuerdo con la letra que inician. Así, tenemos el grupo E, que se compone de

un solo Incoterm, EXW; el grupo F, formado por los Incoterms FAS, FOB y FCA; el grupo C, que comprende a CFR, CIF, CPT y CIP y el grupo D, compuesto por DES, DEQ, DAF, DDU y DDP.

El Incoterm del grupo "E" (EXW), representa el mínimo de obligaciones y responsabilidades para el vendedor ya que es el comprador quien se hace cargo de la mercancía (riesgos y costos) desde la fábrica, bodega o almacén del vendedor. El comprador debe contratar el transporte y seguro de la mercancía prácticamente de bodega a bodega, así como realizar los trámites de exportación e importación. Es responsable también por las maniobras de carga y descarga desde el lugar donde el vendedor le entregó la mercancía hasta su destino final. Podría pensarse que el Incoterm EXW conviene o favorece más al vendedor por la mínima responsabilidad que asume. Sin embargo, no es así ya que podría ser igualmente conveniente para el comprador ya que él realizará toda la logística del traslado de la mercancía, decidiendo el transporte y el seguro que considere más conveniente, tanto en calidad como en costos. Pero eso sí, deberá estar conciente que él tendrá que realizar todos los trámites en aduanas, tanto la de exportación como la de importación.

Los Incoterms del grupo "F" (FAS, FOB y FCA) se caracterizan porque el compromiso del vendedor es entregar la mercancía al transportista contratado por el comprador, en un lugar de embarque convenido (siempre en el país del vendedor), el cuál podrá ser un lugar terrestre, un aeropuerto o un puerto marítimo, y dado que el contrato de transporte lo celebra el comprador con el transportista, el costo del flete queda a su cargo. Bajo todos los Incoterms de este grupo, el vendedor es responsable de realizar el despacho de exportación y cubrir todos los gastos de este proceso. La aduana de importación queda a cargo del comprador. En estos términos el seguro sobre la mercancía es a cargo y por cuenta del comprador.

Los Incoterms del grupo "C" (CFR, CIF, CPT y CIP) incluyen todo lo previsto en los Incoterms del grupo de las F, con la diferencia de que en éstos el vendedor es responsable de contratar el transporte internacional y cubrir el costo de dicho flete, y en dos de ellos (CIF y CIP) el vendedor debe contratar y pagar el seguro sobre las mercancías. Sin embargo, hay que dejar muy claro que pese a que el vendedor contrata el flete, y en dos de ellos contrata el seguro hasta el lugar de destino convenido, su obligación y responsabilidad por daño o pérdida de la mercancía termina al entregarla al transportista en el lugar de embarque convenido. Esto significa que el traspaso de riesgos del vendedor al comprador termina igual que en el caso de los Incoterms del grupo de las F.

Finalmente, los Incoterms del grupo de las "D" (DES, DEQ, DAF, DDU y DDP) presentan como característica primordial que el vendedor es responsable de entregar la mercancía en el lugar de destino convenido, esto es, en el aeropuerto, en el puerto marítimo o en el lugar terrestre pactado. En todos los Incoterms de éste grupo, el vendedor se obliga a realizar el despacho de exportación (y en uno de ellos, en DDP, también debe efectuar el despacho de importación). Debe también contratar el transporte internacional y pagar el flete. Queda bajo su responsabilidad (pero no es obligación), asegurar la mercancía hasta el destino convenido. En cualquiera de estos Incoterms, el vendedor, esta asumiendo responsabilidades de entrega de la mercancía en un lugar de destino convenido, y esto precisamente es lo que hace a los términos "D" diferentes de los Incoterms del grupo de las F y sobretodo de de los términos "C".

EXW (Ex Works) Entregada la mercancía en los dominios del vendedor

El Incoterm EXW significa entregar la mercancía al comprador en la fábrica, bodega o almacén del vendedor, sin subir la mercancía al transporte contratado y enviado por el comprador. A partir de ese punto, el vendedor transfiere al comprador el riesgo y la responsabilidad por daño o pérdida de la mercancía. Una vez realizada la entrega de la mercancía, el comprador asume todos los gastos inherentes a las maniobras de carga y descarga, al transporte internacional, al seguro y a los trámites y gastos de las dos aduanas, la de exportación y la de importación. Sin embargo, si el comprador no esta en posibilidad de realizar los trámites inherentes al despacho de exportación, el Incoterm más recomendable es FCA.

FAS (Free Alongside Ship) Entregada la mercancía a un costado del buque

El Incoterm FAS representa para el vendedor, la obligación de entregar la mercancía al comprador a un costado del buque en el puerto marítimo de embarque y con el despacho de exportación ya realizado. En ese lugar termina para el vendedor la responsabilidad sobre daño o pérdida de la mercancía, la que por consiguiente, asume el comprador. No incluye subirla a bordo del buque. Valga hacer el siguiente comentario adicional: El vendedor concluirá con su responsabilidad de entrega de la mercancía cuando la tenga lista para embarque en el muelle del puerto de embarque convenido, en la fecha y en la forma acordada y donde se supone que ya deberá estar listo el barco contratado por el comprador. Sin embargo, si por alguna razón el barco, el cual reitero, es contratado por el comprador, no llega a tiempo al puerto de embarque convenido, el comprador es responsable por los gastos y riesgos de re-almacenamiento de la mercancía.

FOB (Free on Board) Entregada la mercancía sobre el buque

El Incoterm FOB significa entregar la mercancía sobre el buque en el puerto marítimo de embarque. La responsabilidad del vendedor por cualquier daño o pérdida de la mercancía se transmite al comprador una vez que la mercancía cruza la borda del buque.

1. FOB es uno de los Incoterms más utilizados, sobre todo porque es el más antiguo de todos. Su aparición se acredita a las Cortes Británicas y data de principios de 1800. En esos albores del comercio internacional, se consideró necesario definir legalmente las responsabilidades de embarque y entrega de la mercancía por parte de los comerciantes Ingleses. FOB nace en un mundo en el que sólo existían los embarques marítimos (porque era el único medio de transporte internacional en ese tiempo), y al menos al amparo de los Incoterms, así sigue definido hasta nuestros días. Por lo tanto, si la entrega de la mercancía es en otro lugar que no sea cruzando la borda del buque en el puerto de embarque, este no es el incoterm adecuado, recomendándose en su caso, la utilización del término FCA.

Consideraciones importantes sobre FOB

La responsabilidad del vendedor termina cuando la mercancía cruza la borda del buque en el puerto de embarque y no hasta que la mercancía es colocada dentro del buque. Por borda del buque, se deberá entender el contorno del buque.

Sin embargo, mucha gente interpreta a FOB como que la responsabilidad del vendedor termina cuando la mercancía ha sido embarcada dentro del buque y ha quedado debidamente sujeta y/o acomodada y/o estibada dentro de las bodegas del barco. **Esta interpretación es incorrecta**, de tal manera que es muy importante que se entienda claramente qué es y cómo funciona el término FOB.

Cabe mencionar que, al igual que en FOB, en los Incoterms CFR y CIF, la responsabilidad de entrega de la mercancía termina para el vendedor e inicia para el comprador cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque.

No es correcto utilizar FOB para embarques terrestres o aéreos, ni en embarques multimodales. FOB nació y fue diseñado sólo cuando el vendedor desea hacerse responsable de entregar la mercancía cruzando la borda del buque en el puerto marítimo de embarque.

Permítaseme comentar que por costumbre o por ignorancia, es bastante común encontrar en transacciones de comercio internacional (y nacional), que se utilice al término FOB para otro tipo de embarques que no sean

marítimos, por lo que no es extraño ver un FOB Camión (que también podríamos encontrarlo como FOT, free on truck), o un FOB Ferrocarril (que también podría aparecer como FOR, free on rail) o un FOB Aeropuerto (que también podría identificarse como FOA, free on airplane). Utilizar incorrectamente este Incoterm, ocasionara serios problemas de indefinición de la transferencia de riesgos y responsabilidades por daño o pérdida de la mercancía. La consecuencia de esto sería que en caso de que la mercancía sufriera un siniestro habría problemas para definir dónde término la responsabilidad del vendedor y dónde inicio la del comprador. E incluso, de llevar el caso a un arbitraje, o más aún, ante una corte, para el árbitro o el juez será muy difícil dar un dictamen o emitir una resolución en favor de alguna de las dos partes, simple y sencillamente porque tales términos no existen al amparo de los Incoterms 2000, lo que entonces supondrá, sobretodo en lo que toca a la corte, tener que emitir una resolución con base en algún “precedente” (caso similar ya juzgado en esos tribunales o cortes) como sucede en el derecho Anglosajón, y donde no siempre dichos precedentes reflejan lo establecido en las reglas que rigen a los Incoterms.

Existen otros términos de venta conocidos como las RAFTD (o definiciones revisadas del comercio exterior americano, que se analizaran al final de este ensayo) los cuales sí contemplan la utilización de un FOB diferente a los Incoterms. De tal manera que bajo las RAFTD podemos encontrar un FOB camión, avión o ferrocarril, con flete pagado o por cobrar, con entrega en fronteras terrestres o a mitad del puente fronterizo (como sería un FOB Internacional Midbridge Laredo Texas), por lo que si el vendedor y el comprador acuerdan utilizarlos en lugar de los Incoterms 2000, deberán estipular claramente en su contrato de compraventa, que no se están apegando a los Incoterms 2000, sino a las RAFTD, o que simplemente las partes han decidido dar una interpretación particular al término de venta pactado.

De cualquier forma, por su aceptación mundial (y no sólo regional como es el caso de las RAFTD) se recomienda la utilización de los Incoterms 2000 y que en el contrato de compraventa se estipule como se cita en el siguiente ejemplo: 100 toneladas métricas de trigo, a un precio de USD10,000.00 por tonelada, FOB Veracruz México, Incoterms 2000.

FCA (Free Carrier) Entregada la mercancía al transportista

El Incoterm FCA significa que el vendedor entrega la mercancía al transportista (carrier) o a cualquier otra persona nominada por el comprador en el lugar convenido. Bajo éste término, el lugar convenido puede ser el domicilio del vendedor, o la terminal de carga donde la mercancía le será entregada al transportista o a la persona designada por el comprador. Si la entrega se realiza en el domicilio del vendedor (no confundir con EXW), incluirá la maniobra de carga en el vehículo enviado por el comprador, y dicha maniobra de carga es por cuenta y riesgo del vendedor. Sin embargo, si las partes acuerdan que la entrega se realice en un lugar distinto a los dominios del vendedor (su fábrica, bodega o almacén) como sería la terminal de carga (terrestre, aérea o marítima), el vendedor no es responsable de descargar la mercancía del medio de transporte que la llevó a dicha terminal de carga, y en consecuencia, tampoco es responsable de la carga de la mercancía en el transporte internacional. Se considerará que el vendedor ha entregado la mercancía cuando el transportista designado por el comprador le recibe la mercancía al vendedor y le emite el documento respectivo de toma a cargo. De tal suerte que si la mercancía sufre un siniestro posterior a que el vendedor la ha entregado al transportista o a la persona designada por el comprador en dicha terminal de carga, tal evento caerá bajo la responsabilidad del comprador,

Este Incoterm es, sin lugar a dudas, una excelente alternativa para el vendedor. Y menciono esto porque FCA es aplicable para cualquier tipo de embarque, incluyendo el embarque multimodal. Además, en caso de que el embarque sea marítimo, le evita al comprador el “dolor de cabeza” o “incertidumbre” de la entrega de la mercancía cruzando la “borda del buque”.

Considérese también, que bajo este término, el vendedor tiene la obligación de entregar la mercancía libre del despacho de exportación.

CFR (Cost and Freight) entregada la mercancía con el flete incluido

El Incoterm CFR se traduce como costo y flete. Mediante este Incoterm, el vendedor es responsable de entregar la mercancía en el puerto marítimo de embarque, y de manera más precisa, dicha entrega concluye exactamente cuando los bienes cruzan la borda del buque. En este sentido, como ya se dijo anteriormente, CFR es igual que FOB, teniendo como diferencia sustancial que mediante CFR, el vendedor debe contratar el transporte internacional y pagar el flete, responsabilidad que no tiene el vendedor con FOB.

Aún a pesar de que CFR siempre va seguido del nombre del puerto de destino convenido, debe quedar claro que el riesgo de daño o pérdida de la mercancía termina para el vendedor e inicia para el comprador cuando la mercancía cruza la "borda" del buque en el puerto de embarque, y no en el puerto de destino. Mediante CFR el vendedor contrata el transporte y paga el flete internacional hasta el puerto marítimo de destino, pero su responsabilidad de entrega de la mercancía (traspaso de riesgos por daño o pérdida) concluye en el puerto de embarque en el momento en que la mercancía sobrepasa la borda del buque, tal como sucede con FOB. Y perdón por ser reiterativo en este Incoterm pero lo hago porque constantemente éste término es malinterpretado y se visualiza como que la transferencia de riesgos y daños del vendedor al comprador sucede en el puerto de destino y no en el de embarque bajo el argumento de que el flete internacional está pagado hasta el destino. Por lo tanto, el contratar y pagar el flete al destino no implica u obliga al vendedor asumir la responsabilidad de entrega hasta el puerto de destino. Sólo se ha incluido el flete al destino pero no el riesgo. Se están asumiendo costos mayores (básicamente el flete marítimo), pero no riesgos, los cuales siguen siendo los mismos que en FOB.

Cuando el vendedor no esté dispuesto a asumir la responsabilidad de entregar la mercancía al cruzar la borda del buque en el puerto marítimo de embarque, entonces el Incoterm CPT es la opción apropiada, ya que con este término su responsabilidad termina al momento de entregar la mercancía al transportista en el lugar de embarque convenido, que en éste caso será la terminal de carga del puerto marítimo de embarque.

Con CFR, el vendedor es responsable de realizar el despacho de exportación. Y respecto al seguro de la mercancía, el vendedor es responsable por lo que le suceda hasta su entrega cruzando la borda del buque en el puerto de embarque, de tal manera que a partir de ese momento el comprador asume el riesgo por daño o pérdida de la mercancía, y en consecuencia, debería asegurarla a partir de ese lugar.

CIF (Cost Insurance and Freight) entregada la mercancía con el seguro y flete incluido

El Incoterm CIF se traduce como costo, seguro y flete. Mediante éste Incoterm, la responsabilidad del vendedor termina al entregar la mercancía en el puerto marítimo de embarque, y de manera más precisa, exactamente cuando los bienes cruzan la borda del buque. En este sentido CIF es igual que FOB y CFR.

Es importante tomar en cuenta que el riesgo de daño o pérdida de la mercancía termina para el vendedor cuando la mercancía cruza la "borda" del buque en el puerto de embarque, y no en el puerto de destino. Mediante CIF el vendedor contrata el transporte, paga el flete internacional hasta el puerto marítimo de destino y contrata un seguro marítimo, pero su responsabilidad de entrega de la mercancía (traspaso de riesgos por daño o pérdida) concluye en el puerto de embarque cuando la mercancía ha cruzado la borda del buque, tal como sucede con FOB. Por lo anterior, invito a que tengamos mucho cuidado de no malinterpretar este Incoterm.

Cuando el vendedor no esté dispuesto a asumir la responsabilidad de entregar la mercancía al cruzar la borda del buque en el puerto marítimo de embarque, entonces el Incoterm CIP es la opción apropiada, ya que aquí su

responsabilidad terminará al momento de entregar la mercancía al transportista en el lugar de embarque convenido (sin subirla, colocarla o ponerla a bordo del medio del transporte).

Con CIF, el vendedor es responsable de realizar el despacho de exportación.

Respecto al seguro de la mercancía, el vendedor debe contratar el seguro marítimo (amparando cobertura mínima) hasta el puerto de destino, de tal manera que, en estricto sentido, una vez que la mercancía arriba al puerto de destino, el comprador asume el riesgo por daño o pérdida de la mercancía, y en consecuencia, deberá asegurarla a partir de ese momento. Valga agregar que el seguro debe contratarse amparando el 110% del valor CIF. Ese 10% adicional ayudara a salir "tablas" en caso de siniestro ya que servirá para cubrir la propia prima del seguro y otros gastos asociados, como pudieran ser los gastos bancarios (sobre todo en caso de que exista una carta de crédito).

Como ya se mencionó, FOB, CFR y CIF tienen las siguientes características en común:

1. Solo se usan cuando el embarque de las mercancías es marítimo/oceánico o a través de ríos o canales navegables. No es correcto su utilización en embarque aéreos, terrestres o multimodales, ya que para estos lo apropiado es emplear los términos FCA, CPT y CIP.
2. En los tres la responsabilidad por daño o pérdida de la mercancía termina para el vendedor e inicia para el comprador cuando los bienes cruzan la borda del buque en el puerto de embarque convenido.
3. Todos ellos imponen al vendedor la responsabilidad de realizar el despacho de exportación.

CPT (Carriage Paid To) mercancía entregada al transportista con el flete pagado

El Incoterm CPT significa que el vendedor entrega la mercancía al transportista (carrier) nominado por él en un lugar de embarque convenido, que normalmente es la terminal de carga de dicho transportista. Este Incoterm se utiliza indistintamente para cualquier tipo de embarque o bien, cuando hay la combinación de medios de transporte (embarques combinados o multimodales), en cuyo caso, la responsabilidad por pérdida o daño de la mercancía pasa al comprador en el momento en que el vendedor entrega la mercancía al primer transportista. El costo del flete al destino y los costos y trámites del despacho de exportación ya están incluidos.

Es importante mencionar que una vez que el vendedor arriba con la mercancía a la terminal de carga del transportista, "el riesgo" de la maniobra de descarga es por cuenta del comprador, lo mismo que la carga en el barco, en la aeronave, en el camión o en el ferrocarril. "El costo" del flete, lo cubre el vendedor.

En conclusión, riesgos y costos son dos cosas muy diferentes, y esto deberá tomarlo muy en cuenta el comprador.

CIP (Carriage and Insurance Paid) transporte y seguro pagado

El Incoterm CIP significa exactamente lo mismo que CPT, con la diferencia de que con CIP el vendedor también debe contratar el seguro de la mercancía hasta el lugar de destino convenido bajo una cobertura mínima, salvo que acuerde con el comprador una cobertura determinada.

Permítaseme indicar que siempre que el vendedor y el comprador no deseen una entrega de la mercancía cruzando la borda del buque en el puerto de embarque convenido, los términos FCA, CPT y CIP, serán la opción correcta. De hecho, desde mi muy particular punto de vista, son los que mejor representan hoy en día la logística del transporte de mercancías.

Finalmente agregaré ciertas características en común que comparten los términos FCA, CPT y CIP:

1. Se usan para cualquier tipo de embarque, incluyendo el transporte multimodal o combinado.
2. En los tres la responsabilidad por daño o pérdida de la mercancía termina para el vendedor e inicia para el comprador cuando los bienes son entregados al transportista en el lugar de embarque convenido. Aquí no se habla de "costado del buque" ni de "la borda del buque", ni "a bordo", sino de entrega de la mercancía al transportista.
3. Todos ellos imponen al vendedor la obligación de realizar el despacho de exportación.

DES (Delivery Ex Ship) entregada la mercancía en el buque en el puerto de destino convenido

Significa que el vendedor concluye con su compromiso de entrega de la mercancía cuando el buque arriba al puerto marítimo de destino sin bajarla de este medio de transporte.

Todos los riesgos y costos desde la fábrica, bodega o almacén del vendedor hasta el puerto de destino (sin la descarga de la mercancía en dicho puerto), son por cuenta y a cargo del vendedor. Sin embargo, si el contrato de transporte incluye la descarga de la mercancía en el puerto de destino, el comprador ya no tendrá que pagar por ello, pero si deberá asumir el riesgo de un siniestro durante tal maniobra. Por lo tanto, si el comprador no está dispuesto a asumir ese riesgo y prefiere que el vendedor sea quien lo absorba y que la entrega concluya sobre el muelle en el puerto marítimo de destino, el Incoterm DEQ es el adecuado.

DEQ (Delivery Ex Quay) entregada la mercancía en el muelle del puerto de destino vonvenido

Significa que el vendedor se obliga y responsabiliza de entregar la mercancía sobre el muelle en el puerto marítimo de destino. El punto exacto de entrega es a un costado del buque en el muelle del puerto de destino. No es responsabilidad del vendedor trasladar los bienes a ningún otro lugar, aún dentro del mismo puerto de destino, como sería por ejemplo, la terminal de contenedores del puerto. En ese caso, el Incoterm DDU es la opción correcta.

Todos los riesgos y costos ocurridos desde la fábrica, bodega o almacén del vendedor hasta la entrega en el muelle del puerto de destino, son por cuenta y a cargo del vendedor.

DEQ al igual que DES, solo son aplicables para embarques marítimos, aunque también podrían ser utilizados en transporte multimodal, pero solo cuando el último medio de transporte sea marítimo.

DAF (Delivery At Frontier) entregada la mercancía en la frontera terrestre de destino convenida

Significa que el vendedor asume la responsabilidad de entregar la mercancía en una frontera terrestre sin la maniobra de descarga. Sin embargo, si el contrato de transporte incluye la descarga de la mercancía en la frontera convenida, el comprador ya no tendrá que pagar por ello, pero si deberá asumir el riesgo de un siniestro durante tal maniobra.

Bajo este Incoterm, el vendedor y el comprador deberán definir claramente en que punto de la frontera será entregada la mercancía. En cualquier caso, el vendedor tendrá la obligación de realizar los trámites y cubrir los costos del despacho de exportación, de tal suerte, que aún entregando la mercancía en la frontera del lado del comprador, el despacho de importación correrá a cargo del comprador.

Este Incoterm es apropiado para el uso de cualquier medio de transporte, incluyendo el multimodal o combinado, solo que en este último caso, el medio de transporte final, es decir, el que arribará con la mercancía a la frontera, deberá ser terrestre (camión o ferrocarril). Esto también quiere decir, que la mercancía podrá haber salido del origen

vía marítima o aérea, pero el último medio siempre deberá ser terrestre, ya que con DAF hablamos necesariamente que el destino será una frontera “terrestre”.

DAF es la alternativa correcta al término de venta (que no es Incoterm) conocido como “FOB frontera”. Este último se utiliza con frecuencia en embarques desde o hacia los Estados Unidos de Norteamérica, sobre todo en sus transacciones comerciales con México. El uso y la costumbre, más que la cultura y educación sobre Incoterms, ha llevado a comerciantes de ambos países a utilizar este término el cual es una derivación de las RAFTD (* ver al final de éste capítulo). Sin embargo, mediante DAF, el comprador y el vendedor pueden definir clara y correctamente sus responsabilidades y obligaciones de entrega hasta la frontera terrestre convenida.

DDU (Delivery Duty Unpaid) entrega en lugar de destino convenido sin pagar los deberes –aranceles e impuestos- de importación

Significa que el vendedor tiene la responsabilidad de entregar la mercancía en un lugar de destino convenido (en el país del comprador), pero sin llevar a cabo los trámites ni asumir los costos del despacho de importación.

Bajo este Incoterm, el vendedor cumple con la entrega cuando arriba con la mercancía al lugar de destino convenido, pero sin la responsabilidad del riesgo de la descarga. Si por ejemplo, el lugar de destino convenido fue el aeropuerto internacional de la Ciudad de México, la responsabilidad por riesgo o daño de la mercancía termina para el vendedor e iniciara para el comprador cuando la aeronave ha aterrizado en el aeropuerto y ha parado sus motores en plataforma. El costo de la descarga, muy probablemente estará contemplado dentro del contrato de transporte y ya habrá sido incluido en el importe pagado por el vendedor, pero el riesgo de la maniobra de descarga será por cuenta del comprador.

DDU no es aplicable cuando la mercancía se entrega en el buque en el puerto de destino convenido, o en el muelle de dicho puerto, ni tampoco cuando la entrega se realiza en una frontera terrestre, ya que en esos casos, estamos hablando de DES, DEQ o DAF, respectivamente.

Un término DDU, también podrá ser utilizado en entregas de bodega a bodega. En este caso el comprador deberá realizar los trámites y cubrir los gastos del despacho de importación, y salvo esa pausa, el vendedor deberá continuar con el transporte de la mercancía (riesgos, costos y danos) hasta la bodega (fabrica o almacén) del comprador.

DDP (Delivery Duty Paid) entrega en un lugar de destino convenido con los trámites, aranceles e impuesto de importación pagados

Significa prácticamente lo mismo que lo expresado en DDU, con la salvedad de que aquí el vendedor tiene la responsabilidad de entregar la mercancía en el lugar de destino convenido ya libre del despacho de importación y habiendo pagado y realizando todos los trámites necesarios en esta aduana. También, al igual que con DDU, la maniobra (riesgo y costo) de descarga de la mercancía del último medio de transporte no es a cargo del vendedor sino que corre por cuenta del comprador.

En algunos casos, el comprador, con autorización de las autoridades aduaneras de su país, obtiene el permiso para recibir la mercancía directamente en su domicilio (fábrica, bodega o almacén). Ante este escenario, será hasta ese lugar en donde se realice la inspección fiscal de la mercancía y el vendedor cumpla con el trámite del despacho de importación.

Es importante hacer aquí una reflexión sobre el llamado impuesto al valor agregado (IVA) ya que al no ser el exportador causante fiscal en el país del importador, lo conveniente o recomendable es que se exceptúe dicha obligación al vendedor, y de ser así, deberá dejarse claramente establecido en el contrato de venta.

Permítaseme indicar que, siempre que el vendedor y el comprador no deseen una entrega de la mercancía a un costado del buque o cruzando la borda del buque en el puerto de embarque convenido, o entregada al transportista en el lugar de embarque convenido, como sería en los términos F y C, sino que la intención o requerimiento (sobre todo del comprador) sea una entrega en el puerto o lugar de destino convenido (incluyendo las denominadas "puerta a puerta"), los cinco términos "D" son los Incoterms adecuados.

Finalmente agregaré ciertas características en común que comparten los términos "D":

1. Representan todos ellos obligaciones de entrega en destino.
2. En los cinco la responsabilidad por daño o pérdida de la mercancía termina para el vendedor e inicia para el comprador cuando los bienes son entregados al comprador en el puerto o lugar de destino convenido. Aquí no se habla de "costado del buque" ni de "la borda del buque", ni "a bordo", y menos aún de "entregada al transportista".
3. Todos ellos imponen al vendedor la obligación de realizar el despacho de exportación, y en uno de ellos, en DDP, el despacho de importación.
4. El vendedor es responsable de una entrega en el destino convenido, pero no tiene obligación de asegurar la mercancía.

Comentarios

Los Incoterms más comunes son FOB y CIF, pero (debido a la falta de cultura sobre esta materia) se utilizan mal, ya que igual son empleados para embarques marítimos que para terrestres o para aéreos (sin tomar en cuenta que la responsabilidad termina en cuando la mercancía cruza la borda del buque en el puerto de embarque). Con mucha regularidad nos encontramos un FOB o un CIF aeropuerto, al igual que un FOB o CIF camión o ferrocarril, en lugar de utilizar FCA o CIP, que serían los Incoterms adecuados. La consecuencia de esta mala aplicación de los Incoterms es que en caso de que la mercancía se siniestre, las partes no encontrarán apoyo en los Incoterms para definir los riesgos y las responsabilidades, y por lo mismo, una u otra parte quedarán desamparados. De hecho, aún llevando su caso a una corte, la misma instancia legal no podrá acudir a los Incoterms y lo más probable es que su decisión la tome con base en "precedentes" o en su "sentido común" sobre lo que él, como juez, considere que se apega a la "práctica comercial". Ante esto, cualquier cosa podrá pasar.

Los Incoterms 2000 ofrecen trece diferentes posibilidades para el comprador y el vendedor, y seguramente una de ellas se ajustará a las necesidades de la transacción comercial, de acuerdo con las responsabilidades que ambas partes estén dispuestos a asumir. No olvidemos que el primer paso para una correcta elección de esos trece términos dependerá del medio de transporte que vayan a utilizar, seguido de si se desea o no incluir el seguro, de las maniobras de carga y descarga, de los costos y trámites por las dos aduanas (exportación e importación) y de la obligación de entregarla en el lugar de embarque o en el de destino. Finalmente, habrá también que tomar en cuenta las disposiciones oficiales que, en materia de seguros, aduanas y tratados comerciales, fijen sus respectivas leyes.

Por qué entonces se siguen utilizando términos de comercio caducos, obsoletos e inoperantes (como las RAFTD) cuando existen términos internacionales que responden a las necesidades presentes y a la dinámica actual del comercio internacional. La respuesta más apropiada sería por la costumbre. Es cierto que la costumbre hace ley, pero muchas veces, esa costumbre es más bien producto de la falta de capacitación y de cultura en esta importante materia.

Arbitraje

En materia de arbitraje, si las partes así lo convienen, se recomienda que señalen en su contrato de compraventa que, en caso de disputas, aceptarán el arbitraje de un determinado organismo, que podría ser la misma Cámara Internacional de Comercio.

Además de los Incoterms de la CCI, ¿existen otros términos de venta?

Sí, es el caso de las llamadas RAFTD (Revised American Foreign Trade Definitions) o Definiciones Revisadas del Comercio Exterior Americano. Estos términos de venta fueron creados en 1919 por la Cámara de Comercio de los Estados Unidos de América y revisados en 1941, con objeto de definir términos de venta, para importadores y vendedores de ese país, en su comercio con otras naciones, en particular con las de Latinoamérica. Su ámbito de acción es regional y no internacional, como lo son los Incoterms de la ICC.

Así, debido a su falta de actualización respecto de las nuevas modalidades de transporte de mercancías, a la automatización en la emisión de documentos (EDI Electronic Data Interchange), y sobre todo al mal uso (y abuso) de los términos FOB, C&F y CIF, que igual los aplican para embarques por mar que para el transporte aéreo o terrestre, el Comité de Comercio Exterior del Senado de los Estados Unidos de América decidió, a finales de los 80's dejar sin efecto su reconocimiento y aplicabilidad para definir obligaciones y responsabilidades en sus operaciones de comercio exterior, reconociendo expresamente en su lugar a los Incoterms de la CCI.

Por esta razón, me refiero únicamente a los Incoterms en su versión actual (Publicación 560, revisión 2000). Lo anterior hace necesario que el contrato de compraventa que celebren comprador y vendedor, deberán indicar precisamente si se han pactado Incoterms o RAFTD.

Bibliografía básica:

Bustamante, Miguel Ángel. Los Créditos Documentarios en el Comercio Internacional. Ed. Trillas, 3a. edición.
Publication 560, Incoterms 2000. International Chamber of Commerce. Paris, 1999.
Guide to Incoterms. International Chamber of Commerce. Paris, February 2000.
Convención de Viena de 1980 sobre contratos internacionales de compra y venta de mercaderías.

Marco Legal de los Incoterms en México
Por: Lic. Juan Antonio Nájera Danielli

Los Incoterms⁷ 2000 son las normas oficiales de la Cámara de Comercio Internacional -ICC- para la interpretación de los términos comerciales aplicables a los contratos de compraventa internacional de mercaderías (tangibles, no intangibles), de adopción voluntaria por las partes (incorporación por referencia al contrato), que determinan el alcance de las obligaciones de las partes en materia de lugar de entrega, transmisión del riesgo, contratación y pago de transporte y seguros, tramitación y pago de impuestos de importación, etc. que se incorporan por referencia con un contrato de compraventa internacional, cuyas partes residen normalmente en países diferentes⁸.

Características y Beneficios.

Los Incoterms se caracterizan por siglas o abreviaturas (grupos E, F, C y D)⁹ que indican su contenido. Cada una de ellas encierra un conjunto de obligaciones que deben ser asumidas por las partes, vendedor y comprador, que intervienen en un contrato de compraventa internacional de mercancías. Gracias a su uniformidad y extensión, estos términos reducen la incertidumbre derivada de las múltiples interpretaciones que países con leyes, usos y costumbres comerciales diferentes, suelen dar a las operaciones de compraventa.

Alcance.

Los Incoterms determinan los aspectos de un contrato de compraventa relativos a los conceptos incluidos en el precio; la transferencia de riesgos (lugar/tiempo)¹⁰; el lugar de entrega de la mercancía; quién debe contratar y quién debe pagar el transporte; quién debe contratar y quién debe pagar el seguro; y qué documentos debe tramitar y/o debe pagar cada parte.

Es importante resaltar que el alcance de los Incoterms se limita a determinar los derechos y obligaciones de las partes (comprador y vendedor) de un contrato de compraventa internacional de mercaderías, así como el hecho de incorporar uno o varios Incoterms en el contrato o en la correspondencia NO constituye por sí solo ningún acuerdo de recurrir al arbitraje de la ICC.

Precauciones en su uso.

⁷ Acrónimo de **International Commercial Terms** o Términos Comerciales Internacionales. Fueron publicados por primera vez por la ICC en 1936 y modificados en 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 y 2000 y se encuentra en estudio la revisión 2010.

⁸ Aunque no necesariamente, ya que pueden existir partes de un mismo país, pero con lugares de entrega o cumplimiento en países diversos.

⁹ Estas cuatro categorías se clasifican por orden creciente de las obligaciones del vendedor, comenzando con el término por el que el vendedor se limita a poner las mercancías a disposición del comprador en sus propios locales (el término "E": EXW); seguido por los términos conforme a los cuales el vendedor es responsable de entregar las mercancías a un transportista designado por el comprador (los términos "F": FCA, FAS y FOB); continuando con los términos "C", conforme a los cuales el vendedor debe contratar el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de las mercancías ni los costos adicionales incurridos después de la carga y despacho (CFR, CIF, CPT y CIP); y, finalmente, los términos "D" (DAF, DES, DEQ, DDU y DDP), según los cuales el vendedor debe cubrir todos los gastos y riesgos necesarios para entregar las mercancías en el lugar de destino.

¹⁰ Más no la transferencia del título de propiedad.

Hay dos malentendidos que surgen usualmente en relación a los Incoterms: i) que se aplican sólo al contrato de transporte¹¹ y no al de compraventa; y ii) que incluyen o cubren todos los derechos y obligaciones de las partes bajo un contrato de compraventa¹².

Es importante destacar que el uso de un determinado Incoterm produce diferentes efectos respecto de otros contratos, como el contrato o contratos de transporte, el contrato de crédito documentario (carta de crédito) o el contrato de seguro.

También es de suma importancia destacar que los Incoterms deben ser utilizados citando la versión sin añadirles ninguna leyenda o texto adicional que los pueda modificar o desvirtuar.

Limitaciones en su uso.

Es importante tener siempre en cuenta que los Incoterms NO cubren: i) la transferencia de título o derechos de propiedad; ii) el incumplimiento del contrato; iii) las consecuencias del incumplimiento; iv) las exclusiones de responsabilidad; v) la designación de ley aplicable; y vi) la designación de juez competente o cláusula de arbitraje.

Lo anterior debe ser considerado claramente en las demás disposiciones del contrato o tener muy claro cuál es la ley aplicable (designándola claramente por un lado y, por el otro, adoptando válidamente renunciando a la aplicación de cualquier otro derecho o jurisdicción).

Derecho aplicable.

Como ya se mencionó anteriormente, los Incoterms constituyen términos comerciales aplicables a los contratos de compraventa de mercaderías cuyos efectos trascienden el ámbito espacial de validez de las normas jurídicas de un determinado país.

El derecho aplicable lo integran, por un lado, las normas de derecho positivo (legislación) de aquellos países que rigen la relación jurídico-contratual por virtud de su adopción autoaplicativa¹³ o por resultar heteroaplicativas¹⁴ y por el otro, por surgir de normas jurídicas derivadas de los convenios o tratados internacionales, por la Lex mercatoria¹⁵ y por los usos del comercio, etc.

El derecho aplicable se rige también por el principio de autonomía de la voluntad, en su manifestación conocida como libertad contractual o de contratación¹⁶. Este principio tiene dos aspectos fundamentales, a saber: i) la "autonomía material", que se refiere a la libertad de las partes para convenir o acordar el contenido obligacional y

¹¹ Esto deriva en gran parte de que, para efectos aduaneros, se toma el Incoterm como indicador para los llamados "incrementables" respecto del valor de las mercancías en aduana (*ad valorem*). Es importante destacar que la jurisprudencia mexicana lamentablemente solo ha abordado a los Incoterms desde esta perspectiva (ver registros 169484, 169487, 169685 y 169686).

¹² Como ya se dijo, los Incoterms indican lo que incluye el precio, más no el precio en sí mismo, así como el tiempo y lugar de transferencia de riesgos, el lugar de entrega de la mercancía; quién contrata y quién paga el transporte; quién contrata y quién paga el seguro; y qué documentos tramita y paga cada parte.

¹³ Es decir, que las partes convienen en su aplicación, sometiéndose voluntariamente a las leyes de un determinado país.

¹⁴ Son aquellas que resultan aplicables por "ministerio de ley", es decir, por virtud de alguna norma jurídica (normalmente disposiciones de orden público, "lois de police" o "long arm statutes") del propio sistema jurídico cuya aplicabilidad resulta de la nacionalidad, domicilio, estatuto personal o punto de contacto que producen la sujeción de las partes de un contrato de compraventa a un determinado sistema legal y/o judicial (reglas que determinan al "juez competente").

¹⁵ Comúnmente definida como "los principios generales de Derecho mercantil reconocidos por las naciones civilizadas".

¹⁶ La doctrina coincide en que es el derecho que tienen las personas para decidir celebrar contratos y con quién hacerlo, así como la libertad para determinar el contenido de los mismos. Por consiguiente, las personas son libres para negociar la celebración de sus contratos (libertad de contratar entre los sujetos) y las condiciones, limitaciones, modalidades, formalidades, plazos, y demás particularidades que regirán la relación jurídica creada por el contrato (libertad contractual sobre los objetos). La libertad de contratación está sostenida doctrinalmente en la libertad individual y la autonomía de la voluntad, más sin embargo, se encuentra limitada y regulada por las diversas legislaciones nacionales.

las normas de derecho aplicables al fondo del negocio en la forma en que consideren más conveniente a sus intereses y que en México se encuentra regulada en los artículos 1832 al 1842 del Código Civil Federal; los artículos 78 al 88 y el artículo 372 del Código de Comercio; y ii) la “autonomía conflictual”, que se refiere a la libertad de las partes para convenir o acordar las normas de derecho aplicables a la solución de controversias (competencia y normas procesales, incluyendo arbitraje u otros mecanismos alternos de solución de controversias) surgidas en relación con el fondo del negocio en la forma en que consideren más conveniente a sus intereses y que en México se encuentra regulada en los artículos 13, fracción V y 14 del Código Civil Federal.

Este principio de autonomía de la voluntad (en ambos aspectos), tiene normalmente como límites: i) lo no previsto en el contrato; ii) las disposiciones de orden público (ver los artículos 15 del Código Civil Federal y 378 al 387 del Código de Comercio); así como iii) las normas relativas a solución de controversias, conflictos de leyes, competencia judicial, medidas conservatorias o precautorias; ejecución de sentencias o laudos arbitrales, etc.

En cuanto a otros aspectos de Derecho mexicano, es importante resaltar que, en relación al fondo y forma, resulta de vital importancia identificar y cuidar lo relativo a la normatividad en materia de regulación civil o mercantil del contrato, así como a la supletoriedad de normas.

Como parte de lo anterior, sugerimos especial cuidado con la aplicación de las normas y principios de orden público mexicano en sus aspectos relativos a la ley aplicable, a la renuncia válida de derechos privados, a las normas relativas a conflicto de leyes, a la solución de controversias; a medidas conservatorias o precautorias, así como a la ejecución de sentencias o laudos arbitrales.

Los Incoterms también tienen relación con normas de derecho (leyes) de otros países, principalmente en lo relativo a disposiciones de orden público o “lois de police” y a aquellas normas que regulan la validez de la renuncia de derechos privados.

De igual manera, los Incoterms tienen puntos de contacto con los convenios o tratados internacionales de los que un país pueda ser signatario¹⁷, así como en disposiciones de derecho internacional, entre las que destacan:

- La Convención de las Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional de Mercaderías.
- La Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías.
- El Convenio de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable a las ventas de carácter internacional de bienes muebles corporales.
- El Convenio de La Haya de 1986 sobre ley aplicable a los contratos de compraventa internacional de mercancías (no suscrito por México, pero que pudiera resultar aplicable a operaciones celebradas por alguna parte mexicana).
- La Lex mercatoria y los usos del comercio, que comprende, entre otros:
 - Los principios generales de contratación internacional de UNIDROIT¹⁸ (relativos a la formación del contrato, validez, funcionamiento, incumplimiento, daños, etc.).
 - El Contrato de Compraventa Internacional (publicación ICC número 556).
 - Las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios (publicación ICC número 500).
 - Las Reglas para los Conocimientos de Embarque Electrónicos del Comité Marítimo Internacional -CMI-¹⁹.
 - Las normas de la Comisión de las Naciones Unidas para el derecho mercantil internacional²⁰.

¹⁷ Sugerimos siempre consultar si los países o jurisdicciones que pudieran aplicarse a un contrato o a las partes de mismo, son firmantes bilaterales o multilaterales de un determinado convenio o tratado internacional.

¹⁸ Instituto internacional para la unificación del derecho privado, con sede en Roma. Ver: www.unidroit.org

¹⁹ En relación a los artículos 16-17 de la Ley Modelo sobre Comercio Electrónico de UNCITRAL 1996. Ver: www.comitemaritime.org

²⁰ También conocida como CNUDMI o UNCITRAL. Ver: www.uncitral.org

- Las Cláusulas de la Carga redactadas por el Instituto de Aseguradores de Londres (Institute of London Underwriters -ILU-) relativas al alcance y cobertura del seguro (en ocasiones se aplican también las reglas de la Lloyd's Underwriters Association -LUA-).

En relación a este tema, surge la problemática de los contratos puramente consensuales o "contratos sin ley", que se dan cuando el contrato está aparentemente desvinculado de cualquier ordenamiento jurídico nacional en lo relativo al fondo del asunto pero que, sin embargo, pudieran resultar las partes eventualmente sujetas a algún sistema jurídico por "ministerio de ley", es decir, por virtud de alguna norma jurídica (normalmente disposiciones de orden público, "lois de pólce" o "estatutos de brazo largo") del propio sistema jurídico cuya aplicabilidad resulta de la nacionalidad, domicilio, estatuto personal o punto de contacto que generan la sujeción de las partes de un contrato de compraventa a un determinado sistema legal y/o judicial (entre otras, las reglas que determinan al "juez competente")²¹.

También es importante tener en cuenta la institución jurídica conocida como "depeçage", que se presenta cuando las partes eligen más de una ley nacional para regir distintos aspectos del contrato. Esta práctica está autorizada por el artículo 3 de la Convención de Roma sobre ley aplicable a las obligaciones contractuales y por el artículo 14, fracción V, del Código Civil Federal.

Recomendaciones.

Además de los temas que hemos mencionado brevemente en líneas anteriores, es importante tener precaución en tratos con residentes de países donde existan leyes que protejan al comprador o hagan nula o restrinjan la cláusula de arbitraje.

De igual manera, es importante identificar si la contraparte tiene su domicilio en un país que no es parte firmante de la Convención de la Haya o de otras convenciones en materia de abolición de legalización, cooperación judicial internacional, etc., a efecto de adoptar las normas y mecanismos que permitan prevenir los problemas derivados de dicha carencia.

Finalmente, se necesita tener presente la normativa aplicable a aspectos de contratación electrónica, cuestiones marcarias y de propiedad intelectual; fiscalidad del contrato (valor en aduana, cuotas compensatorias, barreras no arancelarias -normas de competencia económica, de protección al consumidor, normas oficiales, requerimientos de etiquetado, responsabilidad objetiva, etc.-), tasas o impuestos ad valorem y al valor agregado, retenciones de impuestos; controles cambiarios; padrones sectoriales; tratados p/evitar la doble tributación y tratados de libre comercio y reglas de origen o de contenido nacional, todo lo cual puede incidir en el cumplimiento o incumplimiento de un contrato de compraventa y del Incoterm que se haya convenido entre las partes.

²¹ Que se observan por lo general al menos dos variantes: el contrato totalmente desvinculado de cualquier ordenamiento y el contrato sin ley estatal, o el contrato sujeto a un cuerpo normativo no estatal (la Lex mercatoria, los Principios Unidroit, etc).