

## **5. COMPRA- VENTA INTERNACIONAL**

### **5.1.CONTRATOS COMPRA VENTA- INTERNACIONAL**

Con frecuencia las empresas, principalmente las pequeñas, empiezan a exportar sus productos sin antes conocer y comprender suficientemente el conjunto de disposiciones legales que se aplican en el comercio internacional, así como el contenido y alcance de los diversos contratos, que de una forma u otra, tendrán que efectuar para llevar a cabo su cometido, lo cual hace difícil advertir los problemas jurídicos que pueden presentarse en una operación de esta naturaleza.

¿Qué es un contrato?

De acuerdo con la legislación mexicana (Código Civil Federal) “los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos toman el nombre de contratos” (Artículo 1793, Código Civil Federal).

¿Qué es un contrato comercial internacional?

Es el acuerdo de la voluntad entre dos o más partes domiciliadas (domicilio social) en diferentes países, con el objeto de establecer sus respectivas obligaciones y derechos recíprocos en determinadas cuestiones comerciales. Este acuerdo de voluntades puede ser o no escrito. Sin embargo se recomienda que sí se formalice por escrito, ya sea en forma manuscrita o impresa, con firmas autógrafas o a través de medios electrónicos (con firma electrónica).

El contrato internacional es una fuente generadora de derechos y obligaciones, el cual surge cuando las partes tienen su establecimiento en estados diferentes, es decir que una parte hace una oferta y la otra parte, en el extranjero, la acepta expresamente, y da a conocer dicha aceptación a la otra parte, en tiempo y forma, o viceversa. El objeto del contrato debe versar sobre asuntos comerciales lícitos.

¿Qué es la autonomía contractual?

Existe un principio reconocido universalmente en el ámbito del derecho, que establece que las partes contratantes gozan de absoluta libertad para estipular en los contratos todos aquellos términos y condiciones que consideren convenientes para el buen desarrollo de sus negociaciones. Sin embargo, no se pueden incluir cláusulas que vayan en contra de las leyes o de las buenas costumbres. Así por ejemplo, no sería válido un contrato cuyo fin fuera la compraventa de estupefacientes, ya que las leyes prohíben su comercialización.

En este sentido, podemos decir que el texto de cualquier contrato tiene que recoger los derechos y las obligaciones que asumen las partes. Habrá que incorporar cláusulas contractuales sobre los aspectos razonablemente previsibles, como, por ejemplo, el retraso de los medios de transporte, pero también habrá que incluir la eventual ocurrencia de sucesos imprevisibles.

¿Qué es la compraventa?

Es el contrato por virtud del cual una parte, llamada vendedor, transmite la propiedad de una cosa o de un derecho a otra, llamada comprador, mediante el pago de un precio cierto y en dinero.

La compraventa puede ser civil o mercantil:

1. Es civil, la que no tiene carácter comercial.
2. Es mercantil, la compraventa hecha entre comerciantes, o la de mercancías con ánimo de especulación comercial, con ánimo de lucro. Normalmente es mercantil cuando se compra para revender.

¿Cuáles son los elementos de la compraventa?

Oferta: Propuesta de contrato dirigida a una o más personas (esta generalmente incluye los siguientes elementos: información del oferente, tipo y características de la mercancía, condiciones de pago, momento y lugar de entrega, entre otras).

Aceptación: Consentimiento respecto de la oferta. La aceptación que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones, se le considera como una contra oferta, que a su vez requerirá la aceptación por parte del oferente, mismo que a su vez requerirá aceptación de la otra parte para que se perfeccione el contrato.

¿Qué es un contrato de compraventa internacional de mercaderías?

Es el acuerdo de voluntades celebrado entre partes domiciliadas en países diferentes, a través del cual se transfiere la propiedad de mercancías que serán transportadas a otro territorio, teniendo como contraprestación el pago de un precio.

En el comercio internacional, el contrato de compraventa es una figura legal necesaria para llevar a cabo una transacción seria y ordenada. El contrato delimita obligaciones y responsabilidades de forma que, tanto comprador como vendedor, están claros en lo pactado, lo cual evita malentendidos.

Si bien el contrato no es una garantía de pago para el exportador o importador, si es un instrumento útil para superar las barreras culturales e idiomáticas que puedan afectar el buen resultado del negocio.

Asimismo, el proceso de confección del contrato implica abordar en forma ordenada la negociación de las condiciones de pago, las excepciones, las responsabilidades, condiciones de entrega y administración de los riesgos.

De acuerdo con la experiencia, aunque el contrato de compraventa internacional constituye la principal fuente del Derecho Comercial Internacional, en la práctica es el menos formal y a menudo, muy mal negociado entre las partes. Con frecuencia, los exportadores e importadores apenas se ponen de acuerdo con respecto a lo que debe ser transado y a las condiciones básicas de la transacción. Entre los puntos importantes que no se pactan con transparencia están el medio de pago que se utilizará y cuál de las partes va a asumir lo que se denomina "costos indirectos" (comisiones de los intermediarios financieros, los intereses o costos de oportunidad, trámites aduanales, condiciones de entrega). Éstos son pequeños detalles que pueden hacer una diferencia en una operación comercial internacional.

Para lograr su objetivo, el contrato requiere de un marco legal en donde pueda encontrar sustento, y eso es de mayor complejidad en términos de contratación internacional, ya que muy a menudo la legislación original del comprador y la del vendedor, son diferentes.

### **¿Cuál es la importancia de contar en una exportación con un contrato de compraventa internacional de mercaderías?**

En las operaciones de comercio internacional, al igual que en las nacionales, el contrato de compraventa constituye la base legal que obliga al comprador y al vendedor a cumplir con las estipulaciones previstas en el propio instrumento. Pero, como en las transacciones internacionales, las partes generalmente tienen sus establecimientos en países diferentes, las normas legales que regirán la ejecución y cumplimiento del contrato necesariamente tendrán que ser más complejas que las que se aplican a un contrato doméstico, en donde sólo habrá que tomar en cuenta la legislación nacional.

También se deberá considerar que, para trasladar las mercancías, será necesario contratar los servicios de las compañías transportistas, aseguradoras y agentes aduanales, lo que significa tener que celebrar otros tantos contratos. Si a ello adiciona que por las distancias que separan al comprador y al vendedor, se requerirá también incluir disposiciones específicas en cuanto a la forma de pago y forma de envío de las mercaderías, entre otras. Todo esto justifica la elaboración y firma de un contrato de compraventa de las mercancías objeto de la operación, que si bien es cierto, no es indispensable formalizarlo por escrito, esto es lo más aconsejable, pues con ello las partes obtienen mayor certidumbre jurídica y por consiguiente se reducirá la posibilidad de las eventuales disputas comerciales.

## **¿Cuál es la forma en que se debe celebrar un contrato de compraventa internacional de mercaderías?**

El principio general en materia de forma de los contratos es que éstos no requieren alguna en especial, es decir, el contrato puede celebrarse por escrito o de manera verbal (no recomendado), o a través de otros medios como las transmisiones electrónicas, teléfono, télex, telegrama, etcétera, y no requiere forzosamente de un documento escrito para probar su existencia. Así lo reconoce la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, como los Principios UNIDROIT y la mayoría de las disposiciones legales. Sin embargo esta regla tiene diversas excepciones. Los comerciantes deben conocer los casos en que el contrato debe observar una forma especial para su validez y esta exigencia es distinta según el país de que se trate.

No obstante lo anterior, es ampliamente recomendable formalizar por escrito toda contratación de esta naturaleza, máxime en aquellas operaciones de gran envergadura, en donde en muchas ocasiones esta en juego el patrimonio de una empresa. Con esto se evitarán malos entendidos y resultará más sencillo probar en un momento determinado cuál de las partes incumplió con sus obligaciones.

## **¿Quiénes intervienen en un contrato de compraventa internacional de mercaderías?**

El vendedor (exportador) y el comprador (importador)

## **¿Quién debe redactar el contrato de compraventa internacional de mercaderías?**

No existe ninguna regla al respecto, es decir que cualquiera de las partes puede proponer el contrato. Es recomendable elaborar un proyecto y proponerlo a su contraparte, una vez que se cuenten con los términos y condiciones de la operación.

## **¿Es necesario celebrar el contrato ante una autoridad o fedatario público?**

No, ya que de acuerdo con la naturaleza del contrato, que es de índole privado y tomando en cuenta que la voluntad de las partes es la "ley" suprema del contrato, con el simple hecho de que sea suscrito (firmado) por las partes que intervienen en él, es suficiente. En este sentido, se puede concluir que "la voluntad es la suprema ley de los contratos".

## **¿Cuál es la estructura del contrato de compraventa internacional de mercaderías?**

Por lo que se refiere a la estructura de los contratos, no existe disposición legal alguna al respecto, pero la práctica y la costumbre, indican que todo convenio o contrato deben de contener por lo menos:

**Encabezado (Proemio):** Es la parte que aparece en la cabeza de la primera página del documento. En ella se anota el tipo de contrato (operación jurídica) a celebrar (compraventa) y nombre de las partes (moral o física) que intervienen.

**Declaraciones o Antecedentes:** En esta parte se asienta en forma concisa los datos de cada una de las empresas respecto de la constitución y representante legal, el cual debe contar con facultades suficientes para poderse obligar en nombre de su representada. Se recomienda anexar los documentos por medio de los cuales se acredite la constitución de las empresas contratantes, así como las personas que acrediten la representación de las mismas.

**Definiciones (opcional):** En esta parte se precisa el significado que deberá darse a ciertos términos (principalmente de tipo técnico).

**Clausulado:** Son todos los compromisos entre las partes, es decir, derechos y obligaciones, entre comprador y vendedor.

## **¿Qué tipo de cláusulas conforman un contrato de compraventa internacional de mercaderías?**

El tipo de cláusulas que pueden integrar un contrato de compraventa internacional de mercaderías son:

**Cláusulas Esenciales:** Son las que determinan la función y consecuencias del contrato, sin las cuales no se generan los efectos perseguidos. En un contrato de compraventa, las cláusulas esenciales se referirán al menos a la obligación del vendedor de entregar las mercancías y del comprador de pagar el precio.

**Cláusulas Naturales:** Aquellas que son consecuencia del tipo de acuerdo que se celebra y que se tienen por puestas aún cuando no figuren en el cuerpo del contrato, mismas que se describen en un ordenamiento jurídico y/o en usos y costumbres de comercio internacional.

**Por ejemplo, cuando las partes hacen referencia expresa a determinados usos, como por ejemplo los INCOTERMS 2000 CCI, en realidad están incorporando las obligaciones y derechos que tales usos señalan para cada una de las partes, aún cuando no los mencionen expresamente en el cuerpo del contrato. Es por ello que antes de hacer referencia a cualquier uso se debe conocer su contenido y consecuencias, así como las obligaciones que se adquieren por razón de tal uso.**

No obstante, las partes pueden modificar este tipo de cláusulas siempre que no priven de su naturaleza al contrato, de acuerdo a sus intereses o necesidades. Lo importante es estar consciente de que todo lo no expresado y que sea consecuencia natural del contrato o de los usos adoptados, se regirá por lo dispuesto en las leyes o usos respectivos.

**Cláusulas Accidentales:** Son todas las que acuerden las partes y no sean contempladas en la ley y/o en usos y costumbres de comercio internacional. La única limitación es que no vayan contra disposiciones de orden público o de carácter prohibitivo.

A través de este tipo de cláusulas, las partes pueden establecer todo aquello que aclare los compromisos, detalles, obligaciones accesorias y demás elementos que formen parte del acuerdo. Sin embargo no es conveniente abundar demasiado al anotar estas cláusulas ya que en la medida que se establezcan demasiadas condiciones y detalles, el contrato perderá flexibilidad, de modo que las eventuales diferencias que surjan durante su ejecución requerirán de negociaciones formales ya que será necesario modificar el contrato. Un contrato demasiado rígido es vulnerable en la medida que las condiciones evolucionan y se hace necesario adaptarse a los cambios.

Por ello, se recomienda además de la claridad en la redacción el empleo de anexos, en los que se anoten situaciones tales como nuevos diseños, calendarios de entrega y revisiones, listas de precios, planos en su caso. Estos anexos pueden ser modificados o sustituidos mediante fórmulas previstas en el mismo contrato que no hagan necesaria la presencia de las autoridades negociadoras, ni impliquen modificaciones sustanciales a los principales intereses de las partes.

### **¿Qué aspectos principales deben ser incluidos en las cláusulas de un contrato de compraventa internacional de mercaderías?**

A continuación se enlistan algunos de los aspectos principales que se recomienda especificar en las cláusulas de un contrato de esta naturaleza. Es importante aclarar que dependiendo del tipo de operación, éstas podrán variar.

- Objeto del contrato
- El precio de las mercancías
- Forma de envío de las mercancías
- Momento y forma de pago
- Entrega de las mercancías
- Entrega de los documentos
- Certificación del producto
- Responsabilidad sobre el producto
- Patentes y marcas
- Vigencia del contrato
- Rescisión por incumplimiento
- Legislación aplicable

- Solución de controversias

### **¿Cuáles son algunos de los aspectos que se recomienda considerarse en la negociación antes de elaborar un contrato de compraventa?**

En una negociación debe tenerse muy presente tanto el valor de producción del bien, como lo que se denomina “costos indirectos”, involucrados con las operaciones de comercio internacional.

Resulta vital definir el plazo que requiere el vendedor para entregar el bien o servicio, una vez manifiesta la voluntad del importador.

Igualmente, debe considerarse el lugar de entrega del bien: en su planta, a la orilla del barco o medio de transporte internacional, en cubierta, en el muelle, en el lugar de destino, en el aeropuerto, en las bodegas del comprador, con flete prepagado, asegurada contra todo riesgo o no, cargada en los contenedores, etcétera.

Toda mercancía que viaja al exterior está expuesta a riesgos, en especial si es perecedera. Un producto puede salir en buenas condiciones, pero también puede deteriorarse durante su desplazamiento, antes de llegar a manos del importador. Por esta razón es importante definir quién asumirá estos riesgos.

El exportador debe preguntarse si está dispuesto a asumir la obligación de cargar y descargar la mercadería en su país y de entregarla a la orilla del medio de transporte internacional. También debe decidir si contratará a la empresa transportista nacional por su cuenta y riesgo e incluirá los costos en la cotización hecha para su comprador ubicado en el exterior. Estas obligaciones pueden ser asumidos por una u otra parte del negocio internacional.

Desde el ángulo financiero, cabe la posibilidad de una venta a plazo que defina la fecha y vista de la entrega. El importador puede plantear, después de recibir y documentar el pasivo, la posibilidad de “descuento por pronto pago”. El exportador debe estar preparado para esto y debe definir el monto que dejará de percibir; se debe calcular tanto un mínimo como un máximo que le permita obtener la rentabilidad necesaria continuar en el negocio.

### **¿Cuál es el marco normativo en un contrato de compraventa internacional de mercaderías?**

Generalmente, de un país a otro, la cultura, el idioma y las formas de hacer negocios son diferentes. Además, al pactar contratos internacionales se generan problemas entre regímenes e interpretaciones, por la presencia de varios sistemas jurídicos. Por esto en términos generales existen varios instrumentos jurídicos que las partes pueden acordar aplicar en su contrato:

- Los usos y costumbres que, por su carácter repetitivo han establecido una modalidad aceptada en la comunidad de comercio internacional. Por ejemplo INCOTERMS 2000 CCI (Cámara de Comercio Internacional).
- La legislación y jurisprudencia que hayan sido escogidas por las partes. Por ejemplo, la legislación nacional de una de las partes.
- Acuerdos y convenciones de organismos internacionales o entidades especializadas, campo en que la ONU (Organización de Naciones Unidas) ha tenido un papel preponderante. Por ejemplo, la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.
- La lex mercatoria que acepta el uso y costumbre como reguladores del proceso comercial y es el origen del derecho comercial internacional. En este sentido, se encuentran los Principios UNIDROIT.

Puesto que no existe un sistema jurídico universal que reglamente los contratos y sus cláusulas, los arriba mencionados son algunos parámetros que se pueden seguirse.

### **¿Qué son los INCOTERMS 2000 CCI?**

Los INCOTERMS 2000 CCI son reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales fijados por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), por lo que no son leyes. La palabra INCOTERM viene de la contracción del inglés de: IN-ternational CO-mmercial TERM-s.

### **¿Cuál es la finalidad de los INCOTERMS 2000 CCI en el contrato de compraventa Internacional de mercaderías?**

- La referencia a los INCOTERMS 2000 CCI en un contrato de compraventa define claramente las obligaciones respectivas de las partes y reduce el riesgo de complicaciones legales, respecto de la entrega de las mercancías.
- Evitar, o por lo menos reducir, las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de dichos términos en diferentes países. Es decir, eliminar los obstáculos causados por la distancia entre las partes, los distintos lenguajes y las diferentes prácticas comerciales.
- Armonizar, con su sola mención se incorpora en el contrato de compraventa, y se aplican en defecto de regulación precisa (supletorias).

### **¿Qué determinan los INCOTERMS 2000 CCI?**

Los INCOTERMS determinan:

- El alcance del precio.

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

¿Cuáles son los grupos en los que se dividen los INCOTERMS 2000 CCI?

|          |                              |          |                |      |
|----------|------------------------------|----------|----------------|------|
| Grupo E: | De salida:                   | (Ex)     | Ex             | Work |
| Grupo F: | Transporte principal libre   | (Free)   | FAS, FCA,      | FOB  |
| Grupo C: | Transporte principal costado | (Cost)   | CFR, CPT, CIF, | CIP  |
| Grupo D: | De llegada (Delivery)        | DDP DAF, | DES, DEQ.      |      |

¿En donde puedo encontrar la descripción completa de cada uno de los INCOTERMS 2000 CCI?

En diversas publicaciones especializadas, entre las que se incluye la que edita la Cámara de Comercio Internacional (CCI), denominada "Reglas oficiales de la CCI para la interpretación de los términos comerciales" - INCOTERMS 2000 CCI (Publicación CCI No. 560). A través de Internet, se puede obtener en la siguiente dirección electrónica: <http://www.iccwbo.org>

¿Cuál es la legislación que se recomienda aplicar en los contratos de compraventa internacional de mercaderías?

Es a partir de las negociaciones, cuando las partes contratantes tendrán que elegir el régimen jurídico aplicable a sus relaciones contractuales. Sin embargo, esto resulta en la mayoría de las veces un obstáculo difícil de superar. La ignorancia de los sistemas jurídicos nacionales y también cierta desconfianza o miedo a lo desconocido, hacen que los empresarios busquen soluciones que les permitan evitar pleitos bajo un derecho que no conocen o someterse a tribunales y procedimientos extraños.

Es de lo más natural que cada una de las partes prefiera que se aplique el derecho de su país y que se escojan sus tribunales nacionales. En principio, se acepta y se otorga plena validez al acuerdo de los interesados. Sin embargo, es frecuente que las partes hayan sido omisas, o que, no obstante que las partes establezcan el tribunal y el derecho aplicable, prevalezca la incertidumbre sobre cuál será el foro competente y cuál el derecho aplicable al fondo del asunto. En caso de conflicto de leyes o de competencias, no es raro encontrar que los diferentes sistemas en conflicto la atribuyan, cada uno de ellos, a sus propios sistemas de derecho y que la competencia sea en favor de

cada uno de los países involucrados, lo cual dificulta enormemente cualquier posible solución.

Hoy en día, la solución más viable para superar las dificultades antes anotadas, es la Convención de la Naciones Unidas sobre los Contratos de Compra Venta Internacional de Mercaderías. Las partes pueden invocar esa convención, como derecho aplicable al fondo del asunto.

### **¿Es México parte de la Convención de la Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías?**

Si, México, la ratificó en 1988 y fue promulgada y publicada en el Diario Oficial de la Federación en 1989, por lo que se convierte en parte integrante del derecho mexicano, ya que, como Tratado Internacional y de acuerdo con lo dispuesto por el artículo 133 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, se considera como Ley suprema de toda la Unión, erigiéndose como norma aplicable para regular las compraventas internacionales de mercaderías.

¿Cuál es el ámbito de aplicación de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías?

La Convención de la Naciones Unidas sobre los Contratos de Compra Venta Internacional de Mercaderías se aplica a las compraventas internacionales, es decir, a las que se realicen entre personas que tengan su establecimiento en países diferentes. No es indispensable que las partes sean de diferente nacionalidad, ni tampoco se toma en cuenta el carácter civil o mercantil de éstas. Esta Convención no regula todas las cuestiones jurídicas que pueden surgir a propósito de la compraventa internacional, como por ejemplo, la validez del contrato o de alguna de sus cláusulas. En estos casos, debe aplicarse el derecho nacional para determinar si hubo o no un vicio del consentimiento que haga que el contrato no surta sus efectos.

La Convención de la Naciones Unidas sobre los Contratos de Compra Venta Internacional de Mercaderías también establece expresamente los casos en los que no se aplicará, dentro de los que se mencionan los siguientes: las compras de mercancía para uso personal, familiar o doméstico; las que se realizan en subastas; las judiciales; de valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero; las de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves y, las de electricidad.

¿En donde encuentro el texto completo de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías?

En la página de Internet de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil (<http://www.uncitral.org>)

¿Qué sistema de solución de controversias se recomienda incluir en el contrato de compraventa internacional de mercaderías?

Uno de los problemas más difíciles de las operaciones comerciales internacionales es el de encontrar un modo rápido, económico y confiable para resolver los conflictos, cuando no puedan zanjarse mediante negociaciones amistosas entre las partes. En este sentido existen dos alternativas:

- a. Someterse a los Tribunales del país de alguna de las partes (no recomendado)

#### Desventajas de los Tribunales extranjeros

- Desconocimiento de la legislación del país extranjero.
  - Contratación de abogados expertos en la legislación del país extranjero
  - Costos de abogados, traslados a las audiencias, juntas con abogados, etc.
  - En algunos casos la legislación del país extranjero protege al conacional.
  - En algunos casos los jueces o la autoridad competente, desconoce de comercio internacional.
- b. Someterse a un Arbitraje Comercial Internacional (recomendable)

#### Ventajas del Arbitraje

- *Neutralidad.*- El o los árbitro(s) generalmente son de nacionalidad distinta de las partes.
- *Rapidez.*- La duración de un procedimiento arbitral es de un año aproximadamente.
- *Confidencialidad.*- Las actuaciones en el procedimiento arbitral es de carácter privado.
- *Costos.*- El arbitraje representa un costo menor que llevar un procedimiento ante los tribunales.
- *Idioma.*- Las partes pueden pactar el idioma del arbitraje.

El Arbitraje Comercial Internacional ha probado su utilidad para la solución de los problemas que no reciben satisfacción adecuada a través de las soluciones tradicionales. En efecto, el método tradicional consiste en escoger a cuál o cuáles sistemas domésticos se debe recurrir para determinar tanto el Derecho aplicable al fondo de la controversia, como el tribunal en donde debe resolverse.

¿Dónde puedo encontrar un formato de contrato de compraventa internacional de mercaderías?

La publicación de Bancomext Guía Práctica para la Elaboración de un Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías, contiene un formato de este tipo de contrato, mismo que puede servir como marco de referencia para el exportador pueda elaborar su propio contrato de acuerdo a las características propias de su operación. Asimismo, contiene una versión en inglés de este tipo de contrato. Esta publicación se puede adquirir a través de la Tienda Virtual del Portal Bancomext.

¿Cómo sería un formato de contrato internacional de mercaderías?

A continuación se presenta un formato de contrato internacional de mercaderías en español e inglés. Cabe hacer mención de que éste podrá ser utilizado para realizar un proyecto inicial para dicho instrumento jurídico, no omitiendo indicar que sólo es para efectos de referencia, pues cada operación tiene aspectos muy particulares que hace imposible la aplicación de un formato único.

¿Qué servicios ofrece Bancomext sobre contratos de compraventa internacional de mercaderías?

Son diversos los productos y servicios que ofrece Bancomext sobre este tema. Entre otros, están:

**Publicaciones:** En caso no contar con un proyecto de contrato, el primer apoyo se puede encontrar en las guías prácticas para la elaboración de un contrato, en cuyo contenido, se incluye información sobre los temas descritos anteriormente así como un contrato tipo, el cual ayuda a elaborar un proyecto de contrato. Dichas publicaciones se pueden adquirir en la Tienda Virtual del Portal Bancomext.

**Asesoría:** El servicio de asesoría especializada sobre contratos, consiste en una explicación personalizada sobre las cláusulas más importantes que se deben contemplar en un contrato internacional. Asimismo, se ofrece el servicio de revisión de un contrato, al cual se hacen observaciones y comentarios respecto del contrato. El alcance y procedimiento de estos servicios se puede encontrar en el Portal Bancomext.

**Capacitación:** A través del Instituto de Desarrollo Exportador (IDEX), Bancomext ofrece cursos sobre el tema de contratos internacionales. Mayor información sobre el contenido, fechas y sedes, se puede consultar en el Portal de Bancomext.

## 5.2.DOCUMENTOS NECESARIOS PARA LA EXPORTACIÓN Y LA IMPORTACIÓN

**DOCUMENTACION DE EXPORTACION**  
Por Sergio Cordero Mora

**DOCUMENTACION DE EMBARQUE Y LOGÍSTICA**

Cuando el exportador se está preparando para embarcar un producto para el exterior, necesita estar al tanto del tipo de embalaje que debe utilizar, para la correcta protección de su producto, también es relevante el etiquetado del producto, la documentación, y los requerimientos de seguro de protección de carga.

Como la mercadería o producto deberá ser embarcada con transportistas, que en la mayoría de los casos son prestadores de servicios externos a la organización y que se contratan para realizar el traslado de nuestros productos hasta clientes distantes, el nuevo exportador debe asegurarse de seguir y cumplir todos los pasos y requerimientos para embarcar para lograr que la mercadería se encuentre:

- Correctamente embalada y etiquetada para asegurar que la mercadería sea despachada adecuadamente y que llegue a tiempo al lugar definido.
- Correctamente documentada para satisfacer los requerimientos del cliente y al mismo tiempo cumplir con la normativa del país de destino, así como también las normativas de cobro que se aplican en destino.
- Debidamente asegurada contra todo riesgo, daño, pérdida total y robo y, en algunos casos si se estima necesario, demoras.

Debido a la variedad de consideraciones involucradas en el proceso de exportación física, la mayoría de los exportadores, tanto nuevos como experimentados, cuentan con agentes embarcadores para llevar a cabo estos servicios.

### **A G E N T E E M B A R C A D O R**

El agente embarcador en el transporte internacional actúa como un agente para el exportador cuando se lleva la carga a los destinos del extranjero. Estos agentes conocen las normas y reglamentos de los países extranjeros, los métodos de embarque, las reglas gubernamentales de exportación, y los documentos conectados con el comercio exterior.

Los agentes embarcadores pueden asesorar a su cliente desde el principio del negocio, aconsejando al exportador sobre los costos de fletes, gastos portuarios, derechos consulares, costo de documentación y tramitación especial, y costos de seguro, así como también los gastos de tramitación, todo lo cual ayuda al preparar cotizaciones que estas incorporen la totalidad de los gastos involucrados.

Los agentes de transporte también pueden recomendar el tipo de embalaje mas adecuado para proteger de la mejor manera la mercadería durante el viaje, traslado o transito; pueden aconsejar o sugerir la conveniencia de embalar, unitizar o empaquetar en puerto o sugerir si es necesario la utilización de contenedores.

El costo de los honorarios del Agente Embarcador debe ser incluido en el precio cobrado al cliente, al igual que los otros gastos.

Cuando un pedido está listo para ser embarcado, los agentes embarcadores deben ser capaces de revisar la documentación que ampara el despacho, como por ejemplo, las facturas comerciales, la lista de contenidos, e incluso la Carta de Crédito, si el exportador lo considera necesario y/o cualquier otro documento requerido, para asegurarse que todo esta en orden.

También pueden reservar el espacio necesario a bordo de un barco, si el exportador así lo desea.

Si la carga llega al puerto de embarque debe contar necesariamente con la tramitación de las autorizaciones antes el Servicio Nacional de Aduanas de Chile. Si el exportador aún no lo ha hecho, el o los productos no podrán ingresar al puerto y comenzaran a generar extra costos por concepto de sobre estadía, los agentes de embarque podrán hacer los arreglos necesarios con los agentes de aduana , para asegurarse que la mercadería obedece a las normas aduaneras de documentación para la exportación. Además, de asegurarse que la mercadería puede ser entregada al transportista internacional a tiempo para ser cargada.

También pueden preparar el conocimiento de embarque o coordinar con la Compañía Naviera la emisión de este documento y cualquier documentación requerida.

Luego del embarque, puede remitir todos los documentos directamente a su cliente o realizar cualquier otro envío previamente convenido.

## **E M B A L A J E**

Al embalar un producto para ser exportar, se deben tener en cuenta cuatro problemas que pueden incidir en el traslado: roturas, peso, humedad, y robo.

No existe en la actualidad una definición tacita respecto a la utilización de una forma de transporte especifica para la carga general, algunos productos se transportan en contenedores, y otros como carga a granel.

Además de los trámites normales que se encuentran en el transporte internacional, un embarque a granel transportado por un flete marítimo, puede ser cargado a los buques en una red o por un guinche, un transportador, un tobogán, u otro método, poniendo un esfuerzo acentuado en el envase.

Los productos se deben apilar uno arriba del otro en la bodega del barco para

no tener un contacto violento con otra mercadería durante el viaje.

En el exterior, las operaciones de desembarque pueden ser menos sofisticadas, y la carga puede ser manipulada mediante arrastre, empujada, girada, o tirada mientras se descarga, para cumplir con su tránsito a través de la aduana, o su traslado al destino final.

La humedad es un problema constante porque la carga está sujeta a condensación incluso en la bodega de un barco equipada con aire acondicionado y un equipo para la humedad.

La carga puede ser descargada bajo lluvia, y algunos puertos extranjeros no cuentan con instalaciones de almacenamiento cubiertas. Además, salvo que la carga esté protegida adecuadamente, el hurto y el robo son amenazas constantes.

Como el embalaje adecuado es esencial al exportar, generalmente el comprador especifica los requerimientos de embalaje. Si el comprador no lo especifica requerimientos de embalaje, asegúrese de que la mercadería está preparada teniendo las siguientes consideraciones en mente:

- Embalar en contenedores fuertes, sellados y llenados adecuadamente.
- Para proveer la disposición adecuada en el contenedor, asegúrese de que el peso está distribuido equitativamente, independientemente del tamaño.
- La mercadería debe ser embalada en contenedores marítimos, si es posible, o en bandejas para asegurar más facilidad en el despacho.
- Los envases y el relleno de los mismos, deben ser hechos de materiales resistentes a la humedad.
- Para evitar robos, evite nombrar contenidos o marcas en los envases. Además, el fajado, sellado y la envoltura ajustada, son maneras efectivas de impedir el robo.

Un método popular de embarque es el uso de contenedores obtenidos por transportistas o por arrendamientos privados.

Estos contenedores varían en tamaño, material y construcción y pueden acomodar más carga, pero son más adecuados para tamaños y formas de paquetes estándar.

Algunos contenedores no son más que camiones de semiremolque, a levantados de sus ruedas y ubicados en un buque en el puerto de exportación.

Luego son transferidos a otro conjunto de ruedas en el puerto de importación, para el transporte a un destino interno.

Normalmente, los embarques aéreos requieren embalajes menos pesados que los embarques marítimos, pero aún así deben estar protegidos adecuadamente, especialmente si se han embalado artículos con alto riesgo de

robo.

En muchos casos, el embalaje nacional normal es aceptable, especialmente si el producto es duradero y no interesa que sea embalaje de exposición.

En otras circunstancias, son más adecuados los cartones de alta resistencia (por lo menos 250 libras por pulgada cuadrada)) o cajas construidas con pared triple.

Tanto para embarques marítimos como aéreos, los agentes de embarque y los transportistas pueden aconsejar sobre el mejor embalaje.

Las compañías de seguro para la protección de la carga, también están disponibles para realizar consultas.

Se recomienda que se contrate una empresa profesional para el embalaje para exportación, si el exportador no está equipado para esa tarea. Este servicio generalmente se presta a un costo moderado.

Finalmente, como los costos de transporte están determinados por una relación volumen y peso, se han inventado materiales de embalaje especialmente reforzados y de peso ligero.

Si se embala la mercadería minimizando el volumen y el peso, se podrá también ahorrar dinero mientras se asegura que la mercadería está embalada adecuadamente.

## **E T I Q U E T A D O**

Se emplea un conjunto de marcas y etiquetado en los cartones y contenedores de embarques de exportación para:

- Responder a las normas de embarque,
- Asegurar un despacho adecuado,
- Ocultar la identidad de los contenidos,
- Ayudar a los destinatarios a identificar los embarques.

El comprador extranjero usualmente especifica las marcas que deben aparecer en la carga para la fácil identificación por parte de los destinatarios. Se pueden necesitar varios conjuntos de marcas para el embarque.

Los exportadores necesitan poner la siguiente serie de marcas en los cartones para ser embarcados:

- Nombre del transportista
- País de origen
- Peso (en libras y en kilogramos)
- Número de embalajes y tamaño de las cajas ( en pulgadas y centímetros)
- Marcas de manipulación (símbolos gráficos internacionales)
- Conjunto de marcas preventivas, tales como "hacia arriba" o " no usar

guinches" (en inglés y en el idioma del país de destino)  
- Puerto de Destino.  
- Etiquetas para materiales peligrosos (símbolos universales adaptados por la Organización Marítima Internacional).

La legibilidad de las marcas que permita una rápida y fácil visualización es de extrema importancia para prevenir mal entendidos y demoras en los embarques.

Generalmente las letras están grabadas en los paquetes y contenedores en tinta a prueba de agua.

Las marcas deben aparecer en tres caras del embalaje, preferentemente en la parte superior, y en los dos extremos o en los dos lados. Se deben remover por completo las marcas viejas si existieran.

Además de las marcas portuarias, el código de identificación del cliente, e indicación del origen, las marcas deben incluir el número de embalaje, peso bruto y neto, y dimensiones.

El número total de paquetes debe incluirse en el conjunto de marcas, si se está embarcando más de un paquete. El exportador también debe incluir cualquier instrucción de manipulación en el embalaje.

Es una buena idea repetir estas instrucciones en el idioma del país de destino.

Se deben emplear símbolos internacionalmente aceptados en embarques y manipulación.

Los exportadores pueden encontrar que los reglamentos de los clientes en relación al etiquetado del producto o embalaje, son demasiado estrictos; por ejemplo, muchos países solicitan que el país de origen esté claramente etiquetado en cada embalaje de exportación, es obligación del exportador proveer a su cliente de lo solicitado y reparar cualquier cosa que no se pueda cumplir durante el cierre del negocio y no una vez cerrado, con esto se evitara problemas comerciales de incalculable cuantía..

Muchos agentes de embarque y especialistas en embalaje de exportación, pueden proveer al exportador de la información necesaria con relación a las normas específicas.

## **D O C U M E N T A C I Ó N**

Los exportadores deben considerar seriamente el hecho de que el agente de transporte se encargue de manejar la gran cantidad de documentación que la exportación requiere; los agentes de transporte son especialistas en este proceso.

Los siguientes documentos se emplean comúnmente al exportar; cuáles de

ellos se usan realmente en cada caso, depende de los requerimientos del gobierno argentino y el gobierno del país de importación.

- **Factura comercial de Exportación.**

Como en una operación de venta del mercado nacional, la factura comercial es en definitiva una boleta de la mercadería, que emite el vendedor a su comprador.

Una factura comercial debe incluir información básica sobre la transacción, incluyendo una descripción de la mercadería, el nombre del transportista e individualizar tanto al vendedor como al comprador, además de los términos de entrega y pago.

El comprador necesita la factura para acreditar el cambio del título de propiedad de la mercadería y para establecer el pago.

Algunos gobiernos utilizan la factura comercial para fijar los derechos de aduana..

- **Conocimiento de embarque.**

Los conocimientos de embarque son instrumentos mercantiles, mediante los cuales el transportador marítimo certifica haber recibido a bordo de una Nave un determinado producto o conjunto de estos. Son de alguna forma contratos entre el propietario de la mercadería y el transportista.

Los conocimientos de embarque son documentos negociables, endosables y muchas veces se extienden "a la orden" o a la orden del embarcador

El cliente generalmente necesita un original o una copia como prueba de propiedad, para tomar posesión de la mercadería.

- **Factura consular.**

Ciertas naciones requieren una factura consular, la cual es utilizada para controlar e identificar a la mercadería.

La factura debe ser comprada o visada en el consulado del país en donde se embarca la mercadería, y generalmente debe estar preparada en el idioma de ese país.

- **Certificado de origen.**

El documento "Certificado de Origen" tiene como principal objetivo acreditar el origen nacional de un producto que se destina a la exportación, de acuerdo con las Normas de Origen pactadas en los respectivos Acuerdos Comerciales.

Conforme a lo anterior y por la inserción de Chile en los mercados internacionales a través de la firma de los convenios suscritos en el marco de ALADI (Acuerdos de Alcance Regional -PAR- y Acuerdos de Complementación Económica -ACE-) y los Tratados de Libre Comercio con Canadá, México, Centroamérica (en la actualidad se encuentran vigentes los Protocolos de Costa Rica y El Salvador), Unión Europea, y Corea y próximo a firmarse con

Estados Unidos, este documento es fundamental para los efectos de acogerse a las preferencias arancelarias que se han alcanzado.

- **Constancia de inspección.**

Algunos compradores y países pueden solicitar un certificado de inspección, atestiguando las especificaciones del embarque de mercadería, generalmente llevado a cabo por una tercera parte. Las constancias de inspección generalmente se obtienen de organizaciones de control independientes.

- **Certificado de seguro.**

Si el exportador provee el seguro para la operación de exportación, lo que debe estar definido por los Incoterms utilizados, el certificado del mismo debe establecer el tipo y monto de cobertura. Son también documentos negociables, endosables y muchas veces se extienden "a la orden".

**Lista de empaque**

Una lista de empaque de exportación es mucho más detallada e informativa que una lista de empaque nacional, y además la primera especifica el material de cada paquete individual e indica el tipo de envase: caja, cajón, tambor, cartón, y demás.

Muestra los pesos individuales, netos, legales, tara, y bruto, así como también las medidas de cada paquete. Deben mostrarse las marcas de embalaje junto con las referencias del transportista y del comprador.

La lista de empaque debe adjuntarse a la documentación que se envía al exterior.

La documentación debe ser precisa.

Las pequeñas discrepancias u omisiones, pueden obstaculizar la exportación de mercadería, dando por resultado la falta de pago a las compañías exportadoras, o la confiscación de mercadería de exportación por la aduana extranjera.

Los documentos de embarque que se utilizaran para realizar el cobro están sujetos a los tiempos límite establecidos y no serán aceptados por ningún banco si están fuera de fecha.

**Gran parte de la documentación es rutina para los agentes o despachantes de aduana que actúan en representación de la empresa, pero el exportador es responsable en última instancia de la precisión de la documentación.**

**El número de documentos que el exportador debe manejar varía dependiendo del destino de embarque.**

Como cada país tiene reglamentos de importación diferentes, el exportador debe tener cuidado de brindar la documentación correcta.

## **EMBARQUE**

El manejo del transporte es similar para ordenes nacionales y de exportación.

Las marcas de exportación deben agregarse a las normas de información que aparecen en un conocimiento de embarque, y debe contener el nombre del transportista de exportación y la última fecha de llegada permitida, al puerto de exportación.

El exportador también debe incluir instrucciones para que el transportista, notifique telefónicamente al agente de transporte internacional a su llegada.

Los envíos internacionales se están realizando cada vez más a través de un conocimiento de embarque bajo contrato multimodal.

El operador del transporte multimodal (generalmente uno de los transportistas) se encarga y responsabiliza del transporte completo de la fábrica al destino final.

Puede ser de utilidad para el exportador consultar a un agente de exportación, cuando se va a determinar el método de embarque.

Como los vehículos de transporte se usan para embarques mayores o a granel, el exportador debe reservar lugar en el vehículo mucho antes de la fecha real de embarque ( esta reserva se denomina contrato de reserva).

El embarcador debe considerar el costo del embarque, cronograma de entrega, y accesibilidad del producto embarcado por parte del comprador extranjero, cuando se determina el método de embarque internacional.

A pesar de que los transportes aéreos son más caros, sus costos pueden ser compensados por menores costos de embarque ( porque pueden usar aeropuertos locales en lugar de puertos marítimos costeros), y tiempos de entrega más rápidos.

Estos factores pueden dar al exportador ventaja sobre otros competidores, cuyos servicios a cuenta pueden ser menos precisos.

Antes del embarque, la compañía debe asegurarse que chequeó con el comprador extranjero el destino de la mercadería.

Los compradores generalmente desean que la mercadería sea embarcada a una zona de comercio libre o a un puerto libre, donde la mercadería está exenta de derechos aduaneros.

## **SEGURO**

Los embarques de exportación generalmente están asegurados contra pérdida, daño, y retraso en tránsito por el seguro de la carga.

Para los embarques internacionales, la responsabilidad contractual del transportista, frecuentemente se encuentra limitada por acuerdos internacionales y consecuentemente la cobertura es diferente a la nacional.

Los trámites para asegurar la carga pueden ser hechos tanto por el comprador como por el vendedor, dependiendo de los términos de venta.

Se aconseja a los exportadores, consultar con transportistas de seguro internacional o agentes de transporte para más información.

Las malas condiciones temporales, el maltrato por parte de los transportistas, y otros daños comunes de la carga hacen del seguro marítimo una protección importante para exportadores argentinos.

Si los términos de la venta hacen a la compañía responsable del seguro, esta debe obtener su propia póliza o asegurar la carga bajo la póliza de un transportista, por un honorario determinado.

Si los términos de venta hacen responsable al comprador extranjero, el exportador no debe asumir (o incluso tomar la palabra del comprador), que se ha obtenido el seguro adecuado.

Si el comprador se niega a obtener cobertura u obtiene muy poca, el daño de la carga puede causar una pérdida financiera mayor al exportador.

### **5.3.IMPUESTOS AL COMERCIO EXTERIOR**

En los últimos años el comercio exterior de México se ha incrementado en forma importante, pasando a ser la piedra angular de la economía nacional y propiciando un gran crecimiento del sector industrial, comercial y de servicios, quedando atrás la fuerte dependencia petrolera.

Quienes se encuentran inmersos en los negocios internacionales y conscientes de las necesidades de innovación y desarrollo que implica su participación como agentes activos, requieren con frecuencia del apoyo de expertos con profundo conocimiento en la materia que los asesoren en el aprovechamiento de las ventajas comparativas, así como en la eliminación de riesgos en esta área tan amplia y versátil del comercio exterior.

PricewaterhouseCoopers es hoy en día la Firma con la práctica de comercio exterior más grande del mundo, teniendo presencia con más de 450 especialistas en más de 50 países donde la calidad es nuestra forma de pensar y actuar.

Conozca los servicios en los que podemos colaborar con usted respecto a las operaciones internacionales que esté realizando o planea hacer.

- Diagnóstico operacional de Comercio Exterior
- Tratados y Acuerdos Comerciales Internacionales firmados por México
- Certificación de origen para efectos de las preferencias arancelarias
- Valoración aduanera
- Devolución o compensación de impuestos de importación
- Planeación estratégica de impuestos al comercio exterior
- Cumplimiento en materia aduanera y fiscal en las operaciones comerciales internacionales

**Uno de los factores críticos para la toma de decisiones en los negocios es el aspecto fiscal y legal, por esta razón, resulta esencial para toda empresa tener una asesoría adecuada respecto al cumplimiento de sus obligaciones tributarias y legales.**

El área de Impuestos y Servicios Legales (TLS) de PricewaterhouseCoopers desarrolla e implementa soluciones personalizadas, de acuerdo a las necesidades de los clientes tanto nacionales como internacionales.

Nuestra práctica de Impuestos y Servicios Legales comprende un enfoque por industrias, productos y servicios especializados, procesos de eficiencia y transparencia total. Tenemos como objetivo proporcionar la mejor práctica en el ámbito fiscal y legal, mediante una asesoría integral a las empresas respecto al cumplimiento de sus obligaciones tributarias y asegurándoles una situación fiscal óptima. Al mismo tiempo, les otorgamos nuestro apoyo para la solución de sus problemas de negocios.

**Con el propósito de satisfacer los requerimientos de nuestros clientes de manera eficiente y oportuna, los productos y servicios especializados en Impuestos se agrupan en las siguientes áreas de especialización funcional.**

- Precios de Transferencia
- Asignados Internacionales (IAS)
- Comercio Exterior (WMS Customs, International Trade and VAT)
- Legal Corporativo
- Legal Fiscal
- Seguro Social e Infonavit
- Contribuciones Locales
- Consolidación Fiscal
- Derecho Laboral
- Cabildeo y Relaciones Institucionales
- Maquiladoras
- Impuestos Internacionales

## 5.4.IMPUESTOS AL COMERCIO EXTERIOR

El entorno globalizado demanda enfrentar grandes retos de manera eficiente con el fin de consolidar ventajas competitivas.

Ante el crecimiento vertiginoso de las operaciones nacionales e internacionales, las empresas y organizaciones se ven en la necesidad de desarrollar mercados e inversiones en otros países.

Uno de los aspectos que cobran mayor relevancia como resultado del dinamismo de estas operaciones, es el tributario. En este contexto, resulta fundamental contar con la asesoría de negocios especializada en el ámbito de los “Impuestos Internacionales”, con el apoyo y orientación sobre el adecuado cumplimiento de las obligaciones tributarias que se derivan de operaciones internacionales; incluyendo estrategias en fusiones, adquisiciones y reestructuraciones, así como asesoría en el terreno de los tratados para evitar la doble imposición fiscal.

PricewaterhouseCoopers brinda soluciones integrales a problemas complejos de negocios mediante su amplia experiencia, sus profesionales expertos en diversas especialidades y con elevadísimos estándares de calidad, lo que garantiza seguridad y tranquilidad para nuestros clientes.

Algunos de los servicios que esta especialidad ofrece son:

- Operaciones internacionales
- Fusiones, adquisiciones y reestructuraciones
- Tratados

Somos una firma multidisciplinaria líder a nivel mundial, con la capacidad para ofrecer soluciones a problemas importantes, críticos o complejos de su negocio, por lo que, como complemento del área especializada en “Impuestos Internacionales”, contamos con diversas especialidades para que usted reciba una asesoría integral en materia legal corporativa, fiscal y derecho laboral, impuestos nacionales, contribuciones locales, asignados internacionales, cabildeo y relaciones institucionales, maquiladoras, comercio exterior, precios de transferencia, seguro social, consolidación fiscal, servicios financieros, contabilidad, nóminas y muchas otras.

En PricewaterhouseCoopers usted nos interesa. Si desea obtener mayor información sobre la forma en que podemos ayudarle, ponemos a su disposición los teléfonos y correos electrónicos de nuestros especialistas.

## **5.5. CLASIFICACIÓN DE ARANCELES Y BARRERAS NO ARANCELARIAS**

Las barreras arancelarias son los impuestos (aranceles) que deben pagar en un país los importadores y exportadores en las aduanas por la entrada o salida de las mercancías. Conocer este tipo de regulaciones que inciden en el producto que se desea comercializar en algún mercado resulta relativamente fácil, toda vez que generalmente se encuentran en una Tarifa Aduanera. En este sentido, la tarifa aduanera es considerada como un instrumento que proporciona transparencia y certidumbre al exportador y al importador.

El objetivo principal de las barreras arancelarias, es impedir la importación de ciertas mercancías, ya sea para equilibrar la balanza comercial del país, para proteger la producción nacional o para incrementar el intercambio entre un grupo de países.

Las barreras arancelarias, a pesar de la globalización y el Libre comercio, es una practica muy acentuada en muchos países, incluso en los mismos Estados Unidos, que se auto cataloga como el país mas libre en todos los aspectos.

Las barreras arancelarias, junto con las Barreras no arancelarias, impiden el desarrollo del libre comercio y en cierta forma favorecen a las grandes multinacionales que ya controlan gran parte del comercio mundial, en la medida que precisamente, este tipo de barreras son interpuestas por las grandes potencias económicas de donde son originarias las multinacionales, protegiéndolas de esta forma de la competencia emergente de los países en desarrollo.

### **Concepto de arancel**

Un Arancel es un impuesto aplicado a los bienes importados de una nación. Cuando un buque arriba a un puerto aduanero, un oficial de aduanas inspecciona el contenido de la carga y aplica un impuesto de acuerdo a la tasa estipulada para el tipo de producto. Debido a que los bienes no pueden ser nacionalizados (incorporados a la economía del territorio receptor) hasta que el impuesto no sea pagado, es uno de los impuestos más sencillos de recaudar, y el costo de recaudación es bajo. Aunque siempre los contrabandistas encuentran modos de evitar el pago de estos impuestos.

### **Tipos de arancel.**

-Un "arancel de valor agregado" o ad valorem es el que se calcula sobre un porcentaje del valor del producto (CIF), ej: 10 centavos por cada dólar, mientras que un arancel específico, se basa en otros criterios como puede ser el peso, por ejemplo 5\$ por 10 kilos.

- Un "arancel de renta" es una serie de tarifas designadas fundamentalmente para recaudar fondos por un gobierno. Por ejemplo, un arancel para importación de café (en un país que no produce café) recauda una cantidad estable para el gobierno.

-Un “arancel proteccionista” es usado para inflar los precios de manera intencionada sobre un producto importado, para proteger a la industria nacional de la competencia extranjera. Por ejemplo: un arancel del 50% sobre una máquina que los importadores habrían vendido a \$100 y ahora, a causa del arancel, venden a \$150. Sin ese arancel, los fabricantes locales sólo podían vender la máquina a \$100 o arriesgarse a que la gente se la compre a otros más barata, pero ahora pueden hacer la misma venta a \$150.

## **El proteccionismo vs aranceles**

El proteccionismo es el desarrollo de una política económica en la que, para proteger los productos del propio país, se imponen limitaciones a la entrada de similares o iguales productos extranjeros mediante la imposición de aranceles e impuestos a la importación que encarezcan el producto de tal suerte que no sea rentable.

La política proteccionista ha conocido distintos periodos de auge y decadencia. De forma general, en situaciones de economía de guerra o de autarquía, el proteccionismo se aplica de manera tajante. En situaciones de crisis económica, ciertos niveles de protección a los propios productos evitan una caída fulminante de precios y el consiguiente descalabro de algún sector de la economía nacional.

En la actualidad el proteccionismo está claramente presente en la Política Agrícola Común (PAC) de la Unión Europea y de Estados Unidos, frente al resto de las economías del Tercer Mundo o emergentes para evitar que, con mano de obra y costes más baratos, la agricultura de aquellos se vea en claro retroceso, y es uno de los debates abiertos en la Organización Mundial del Comercio, toda vez que tal nivel de protección impide el desarrollo de las economías más pobres. Este tipo de proteccionismo se desarrolla mediante la implementación de elevados subsidios a los productores locales, y mediante la imposición aranceles a los productos extranjeros.

Se entiende por barreras no arancelarias las “leyes, regulaciones, políticas o prácticas de un país que restringen el acceso de productos importados a su mercado”. Por ende, incluyen tanto normas legales como procedimientos administrativos no basados en medidas explícitas, sino en directivas informales de instituciones y gobiernos.

Los cupos establecen la cantidad máxima del producto a ser importada con un arancel determinado. Por encima de ese volumen, se deben abonar tasas mucho más altas que, en algunos casos, se transforman en virtuales prohibiciones a la importación

Existen cupos generales que se negocian en el GATT a los cuales todos los países tienen acceso, y cupos bilaterales que otorgan preferencias a ciertas naciones.

Cuando un producto tiene asignada una cuota acordada en el marco del GATT y otro bilateral, el segundo tiene aranceles más bajos, creando así una preferencia adicional para el país en cuestión.

Además, la UE se reserva el derecho de aplicar salvaguardias especiales a ciertos productos agropecuarios, cuando el volumen de importaciones alcanza un nivel establecido como crítico. En estos casos, las importaciones adicionales deben abonar derechos aduaneros complementarios.

Otra barrera utilizada es la “vigilancia a las importaciones” que actúa controlando permanentemente las cantidades ingresadas al bloque. Es una medida que tiene un efecto inhibitorio sobre las importaciones, dada la incertidumbre que genera a los exportadores la amenaza de aplicación en el futuro de medidas restrictivas. El mecanismo de vigilancia se emplea fundamentalmente en productos agropecuarios, textiles y manufacturas de hierro y acero.

La “Política Agrícola Común” establece diferentes mecanismos de protección del mercado interno. Un ejemplo es el “Sistema de Precios de Entrada”, que afecta a distintos productos agrícolas y establece un precio mínimo por debajo del cual la mercadería importada debe pagar derechos adicionales con el objetivo de igualarlos a los mencionados precios internos.

Las “salvaguardias por precios” y los “precios de referencia” actúan de la misma manera que los “precios de entrada”. Son medidas que permiten al mercado agropecuario europeo independizarse de las fluctuaciones internacionales de precios, protegiendo así los ingresos del productor interno.

## Las barreras no arancelarias

Se entienden también como aquellas dificultades u obstáculos a la importación de un producto. Este tipo de barreras se pueden agrupar en dos clases: Formalidades y Reglamentos, los que inciden sobre la importación de mercancías y Formas de Comercio de Estado.

**Barreras Directas:** Restricciones cuantitativas a la importación. Licencias automáticas. Contingentes a la importación. Contingentes impuestos por los países exportadores a sus ventas. Comercio de Estado. Otro tipo de obstáculos. Prohibiciones de importación. Licencias discrecionales. Controles de cambios. Contingentes de pantalla. Precios mínimos y precios topes. Imposiciones de efectos equivalentes a los derechos aduaneros. Ajustes fiscales o ajustes fiscales en frontera. Depósitos previos a la importación. Recargos a la importación. Impuestos discriminados.

**Barreras Indirectas:** Medidas de protección a la industria nacional que constituyen obstáculos al comercio internacional ayudando a la producción nacional o a la exportación. Medidas de protección a la producción y a la exportación nacional. Tales como: Industria cinematográfica. Industria naval. Transporte marítimo. Industria del carbón y del acero. Compras gubernamentales. Monopolios estatales o paraestatales. Normativa de Comercio Exterior. Medidas contra importaciones a precios anormalmente bajos. Medidas Aduaneras. Clasificación arancelaria de las mercancías. Valor en Aduana de las mercancías. Certificados de origen. Visados consulares.”

## **CLASIFICACIÓN ARANCELES**

### **CLASIFICACION ARANCELARIA**

La partida o código arancelario es un número que clasifica las mercancías. Clasificar una mercancía es asignarle uno de los códigos de una nomenclatura reconocida. La nomenclatura que se sigue en la Unión Europea es el Arancel Integrado de las Comunidades Europeas (TARIC). La nomenclatura está formada por códigos que a su vez están divididos en capítulos y partidas. Por tanto, "clasificar" es lo que usted hace cuando determina el código que corresponde a su mercancía en el TARIC.

Una vez que conocemos qué es una partida arancelaria, la primera duda que nos viene a la mente es si existen diferentes nomenclaturas que nos permitan clasificar la mercancía en función del país de origen, destino, tipo de mercancía, etc.

- Como una primera aproximación, podemos decir que existe para la mayor parte de los países un sistema único básico de nomenclatura, que se complementa con nomenclaturas más específicas.
- El desarrollo comercial sería complicado si cada país dispusiese de un código arancelario distinto y obligase a su utilización en el comercio internacional.
- A lo largo del tiempo han existido diferentes nomenclaturas que han ido evolucionando en función de la tendencia que iba viviendo el comercio internacional.
- Todas ellas con el objetivo de introducir un sistema de clasificación de mercancías que presentase uniformidad y reconocimiento a nivel internacional.

### **¿QUÉ SE NECESITA SABER PARA CLASIFICAR LAS MERCANCÍAS?**

Necesitará conocer aquellos datos que tienen relevancia para la clasificación en la Nomenclatura Combinada, Sistema Armonizado o Taric.

**Al ser tan amplio el campo que abarca esta nomenclatura no se utiliza uno, sino varios criterios para clasificar. Así se pueden encontrar:**

a. La clasificación de los productos naturales, se ajusta a los reinos de la naturaleza (animal, vegetal o mineral) y a su grado de elaboración (p.e. secado, deshidratación, congelación, calcinación).

b. La clasificación de los demás productos se hace atendiendo a:

- La materia constitutiva o composición (p.e. plástico, caucho, algodón, hierro, vidrio) y su grado de elaboración, para aquellas mercancías en las que la materia tenga comercialmente relevancia.
- su función (p.e. tornillos de hierro o de acero, calzado con la suela de cuero, falda de lana).

- como manufacturas de una materia (p.e. las perchas de madera como "las demás manufacturas de madera", las escaleras de hierro como "las demás manufacturas de hierro")
- La función, uso o destino, para aquellas otras en que la supeditación a la materia desaparece (artículos complejos), p.e. vehículos, máquinas de escribir, relojes, aparatos de alumbrado, electrodomésticos, motores.

Además deberá conocer su forma de presentación ante la aduana (desmontado o sin montar todavía, a granel, envasado al vacío, en envases directos para su venta sin reacondicionar, en surtidos, con elementos de montaje y mantenimiento, con accesorios, etc.), puesto que esta circunstancia determina en algunos casos la clasificación.

### **¿QUIÉN LE PUEDE AYUDAR A CLASIFICAR SU MERCANCÍA?**

En las Oficinas de Aduanas le orientan para que usted pueda determinar cuál puede ser la clasificación correcta. Puede acceder a la red de Aduanas a través de <http://www.aeat.es/> También puede dirigirse al Servicio de Información General del Departamento de Aduanas e IIEE (Impuestos Especiales) de la AEAT, donde serán atendidas las consultas que realicen por escrito.

### **VENTAJAS DE CLASIFICAR CORRECTAMENTE**

#### **Si usted clasifica correctamente:**

- Conocerá el importe exacto de los derechos arancelarios y del IVA que le corresponde a su producto.
- Contribuirá a la exactitud de las estadísticas de comercio exterior.
- Podrá comprobar si necesita una licencia o permiso para la importación o la exportación de su producto.
- Permitirá la buena gestión de las restituciones a la exportación de productos agrícolas, siempre que todas las otras condiciones que debe cumplir dicha operación sean satisfechas.

#### **Si usted clasifica incorrectamente:**

- Puede pagar incorrectamente el importe de los derechos arancelarios y del IVA, lo que le llevaría a tener que pagar un interés de demora e incluso una sanción.
- Sus mercancías pueden quedar retenidas en la Aduana o incluso pueden ser reexpedidas a otro lugar o ser abandonadas.

## 5.6. RETOS Y TENDENCIAS DE LA CLASIFICACIÓN MEXICO

La clasificación arancelaria consiste en la ubicación de una determinada mercancía en la fracción que le corresponde dentro de la Tarifa de los Impuestos Generales de Importación y Exportación y, se realiza aplicando las Notas de Sección, las Notas de Capítulo, las Reglas Complementarias y las Notas Explicativas de la referida Tarifa, así como de diversos criterios que existen sobre clasificación

En sí todas las mercancías se encuentran clasificadas en esta tarifa, la cual tiene un orden sistemático, armonizado y codificado en la que cada mercancía es identificada con una serie de números que en general significa lo mismo en la mayoría de las aduanas del mundo.

Los números se leen de dos en dos de izquierda a derecha e identifican en ese orden al Capítulo, la Partida, la Subpartida y el Arancel, los primeros seis son a nivel general, es decir identifican a esa mercancía en todas las aduanas del mundo y los dos últimos (arancel), los asigna el país de que se trate a efecto de pago de los impuestos al comercio exterior.

Los encargados de realizarla son los Agentes y Apoderados Aduanales, para ello, quien los contrate debe de proporcionarle la información necesaria sobre la identificación y cualidades de la mercancía para que se este en posibilidad de realizar una correcta clasificación, ya que de ello depende el pago del arancel y el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias.

Los importadores, previamente a la operación de comercio exterior que pretendan realizar, pueden consultar a las autoridades aduaneras sobre la clasificación arancelaria de las mercancías objeto de la operación de comercio exterior, cuando consideren que se pueden clasificar en más de una fracción arancelaria.

Deben ser presentadas por escrito, señalando el nombre, la denominación o razón social y el domicilio fiscal manifestado para el RFC, indicando la autoridad a quien se dirige, fijando el domicilio para oír y recibir notificaciones, y el nombre de la persona autorizada para recibirlas. Dicha consulta puede presentarse directamente por el interesado ante las autoridades aduaneras o por las confederaciones, cámaras o asociaciones, siempre que cumplan los requisitos establecidos en el artículo 18 del Código Fiscal de la Federación.

Si el propósito de la consulta, consistente en obtener la correcta clasificación de la mercancía, deberá señalar la fracción arancelaria que considera aplicable, las razones en que sustente su apreciación y la fracción o fracciones con las que exista la duda y, adjunten en su caso, muestras, catálogos y demás elementos que permitan identificar la mercancía para su correcta clasificación arancelaria.

Quienes hubieran formulado consulta en los términos del párrafo anterior, podrán realizar el despacho de las mercancías materia de la consulta, por conducto de su agente o apoderado aduanal, anexando al pedimento copia de la consulta, en la que conste su recepción por parte de las autoridades aduaneras. Para ejercer esta opción se efectuará el pago de las contribuciones de conformidad con la fracción arancelaria cuya tasa sea la más alta de entre las que considere que se pueden clasificar, así como pagar las cuotas compensatorias y cumplir con las demás regulaciones y restricciones no arancelarias aplicables a las distintas fracciones arancelarias motivo de la consulta.

Si con motivo del reconocimiento aduanero o segundo reconocimiento, se detectan irregularidades en la clasificación arancelaria de la mercancía declarada en el pedimento, los funcionarios adscritos a la aduana no emitirán las resoluciones a que se refieren los artículos 152 y 153 de esta Ley, hasta en tanto no se resuelva la consulta por las autoridades aduaneras.

Cuando de la resolución que emitan las autoridades aduaneras resulten diferencias de contribuciones y cuotas compensatorias a cargo del contribuyente, éste deberá pagarlas, actualizando las contribuciones y con recargos desde la fecha en que se realizó el pago y hasta aquella en que se cubran las diferencias omitidas sin que proceda la aplicación de sanción alguna derivada por dicha omisión. Si resultan diferencias en favor del contribuyente, éste podrá rectificar el pedimento para compensarlas o solicitar su devolución.

Las personas a que se refiere el segundo párrafo, podrán presentar consulta a las autoridades aduaneras, para conocer la clasificación arancelaria de las mercancías que pretendan importar o exportar, en los términos del artículo 34 del Código Fiscal de la Federación, anexando, en su caso, las muestras, catálogos y demás elementos que permitan identificar la mercancía para su correcta clasificación arancelaria.

La clasificación se realizará conforme la Tarifa de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación a ocho dígitos, los dos primeros indicarán el capítulo, los dos siguientes la partida, los otros dos la subpartida y los restantes determinarán el arancel, en su conjunto forman la fracción arancelaria.

Para poder establecer correctamente la fracción que le corresponde a una mercancía, se debe de tomar en cuenta lo señalado en las Reglas Generales y en las Complementarias de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, así como de las Notas de Sección y de Capítulo de esa misma ley, además de consultar las notas explicativas correspondientes.

Fundamento: Artículos 47, 48 y 144, fracción XIV, de la Ley Aduanera y 59 de su Reglamento, 18 y 18-A del Código Fiscal de la Federación, artículos 1 y 2 de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación y sus Notas Explicativas.

## **EL Valor**

El valor de las mercancías para fines tributarios aduaneros, es un tema esencial en las políticas comerciales internacionales, ya que es el punto de partida para la determinación y liquidación de los impuestos al comercio exterior.

Por otra parte, el valor para fines aduaneros se denomina *valor en aduana*; este concepto adquiere gran importancia toda vez que los impuestos al comercio exterior utilizados son los denominados Ad-valorem.

Por lo consiguiente, el valor de la mercancía para efectos aduaneros se define como valor en aduana, consecuentemente la valoración en aduana constituye uno de los elementos esenciales de los sistemas arancelarios modernos, y por medio de éste se pueden detectar infinidad de tipos de fraude a las disposiciones que rigen el comercio internacional.

Para determinar la base gravable del impuesto de importación, se acepta el valor en aduana de las mercancías. Éste es el valor de transacción de las mismas, es decir, el precio pagado; siempre y cuando se vendan para ser exportadas a territorio nacional por compra efectuada por el importador, entendiendo que el precio pagado, es el pago total que por las mercancías importadas haya efectuado o vaya a efectuar el importador de manera directa o indirecta al vendedor o en beneficio de éste.

Asimismo, para determinar el valor de transacción, se ajustará a la base CIF (Costo, Seguro y Flete), excepto cuando se solicite trato arancelario preferencial bajo las disposiciones de algún tratado de libre comercio de los que México sea parte contratante.

El Código de Valoración Aduanera y la Ley Aduanera en su Capítulo referente a la Base Gravable, determinan que el valor en aduana se debe basar en la medida de lo posible, en el precio efectivamente pagado o por pagar, generalmente indicado en la factura comercial de las mercancías que se valoran. Este precio convenientemente ajustado si hubiese lugar a ello, es lo que se denomina valor de transacción. Si no existiese ese valor o si el precio pagado o por pagar no pudiese aceptarse como la base de valoración, el Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio, así como nuestra legislación aduanera, prevén otros cinco procedimientos o métodos secundarios de valoración.

El criterio principal de valoración y los secundarios son los siguientes:

1. Valor de transacción de las mercancías que se valoran
2. Valor de transacción de mercancías similares
3. Valor de precio unitario de venta
4. Valor reconstruido de las mercancías importadas

5. Procedimiento llamado el último recurso, el que se determinará aplicando los métodos señalados en los numerales 1 a 4 en orden sucesivo y por exclusión, con mayor flexibilidad, conforme a criterios razonables y compatibles con los principios y disposiciones legales, sobre la base de datos disponible en el territorio nacional

Los importadores podrán formular consulta ante las autoridades aduaneras sobre el método de valoración o los elementos para determinar el valor en aduana de las mercancías, esta consulta deberá presentarse antes de la importación de las mercancías, cumplir con los requisitos establecidos en el artículos 18, 18-A y 19 del Código Fiscal de la Federación y contener toda la información y documentación que permita a la autoridad aduanera emitir la resolución.

Cuando no se cumpla con los requisitos mencionados o se requiera la presentación de información o documentación adicional, la autoridad podrá requerir al promovente para que en un plazo de 30 días cumpla con el requisito omitido o presente la información o documentación adicional. En caso de no cumplirse con el requerimiento en el plazo señalado, la promoción se tendrá por no presentada.

Las resoluciones deberán dictarse en un plazo no mayor a cuatro meses; transcurrido dicho plazo sin que se notifique la resolución, el interesado podrá considerar que la autoridad resolvió negativamente e interponer los medios de defensa en cualquier tiempo posterior a dicho plazo, mientras no se dicte la resolución, o esperar a que ésta se dicte. En caso de que se requiera al promovente para que cumpla los requisitos omitidos o proporcione los elementos necesarios para resolver, el término comenzará a correr desde que el requerimiento haya sido cumplido.

La resolución que se emita será aplicable a las importaciones que se efectúen con posterioridad a su notificación, durante el ejercicio fiscal de que se trate, en tanto no cambien los fundamentos de hecho y de derecho en que se haya basado, no sea revocada o modificada y siempre que la persona a la que se le haya expedido no haya manifestado falsamente u omitido hechos o circunstancias en los que se haya basado la resolución.

No obstante lo dispuesto en el párrafo anterior, el método o los elementos determinados en la resolución podrán aplicarse a las importaciones efectuadas antes de su notificación, durante el ejercicio fiscal en que se haya emitido la resolución, en los términos y condiciones que se señalen en la misma, siempre que no se hayan iniciado facultades de comprobación con relación a dichas operaciones.

Fundamento: Artículos 64 al 78-C de la Ley Aduanera y artículos 18, 18-A y 19 del Código Fiscal de la Federación