



COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO

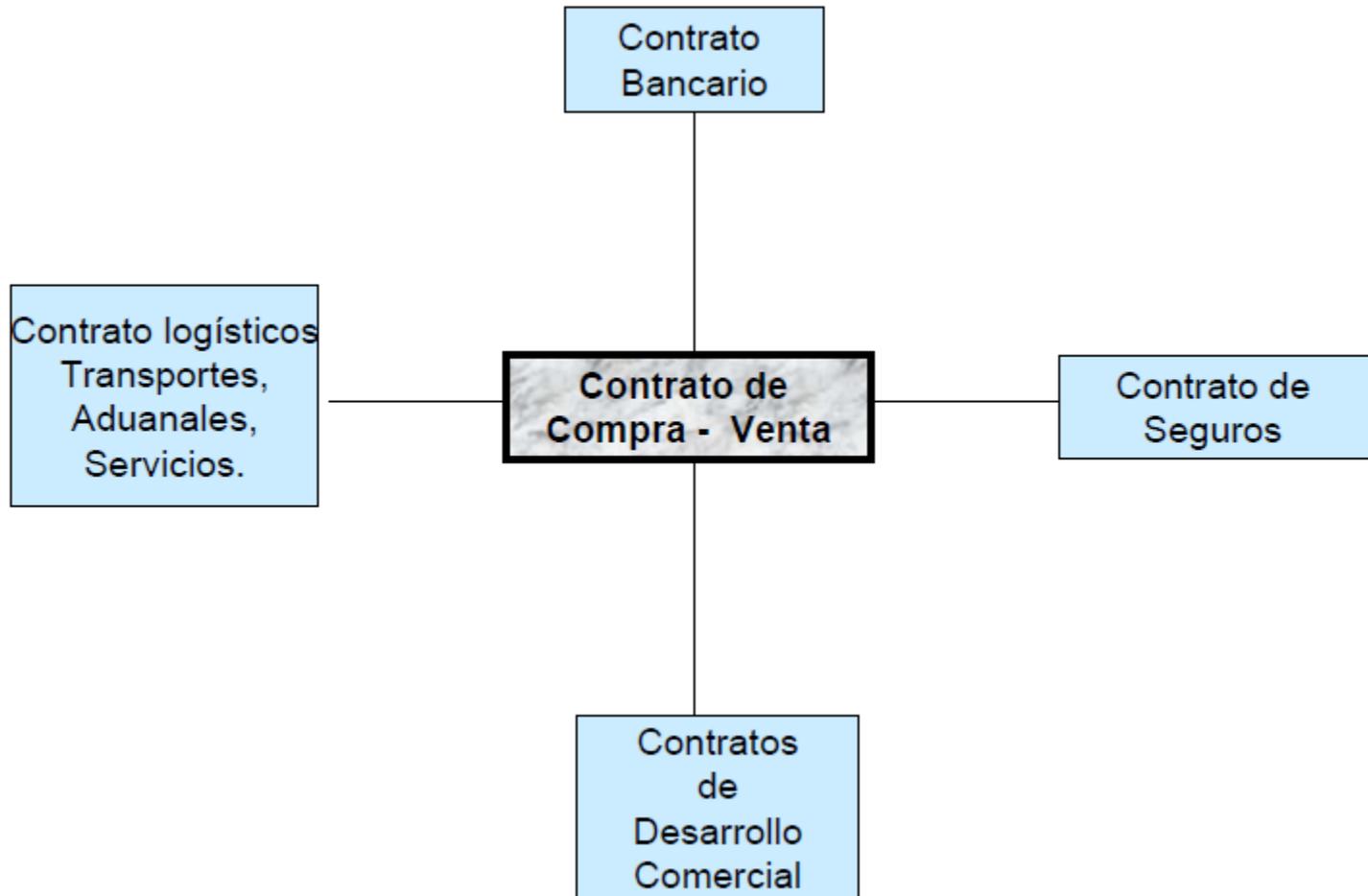
MIERCOLES DEL EXPORTADOR

Cómo negociar adecuadamente con compradores internacionales

MBA Luis Enrique Méndez
lmendez@camexperu.org.pe

Lima, Junio de 2014

Contratos internacionales



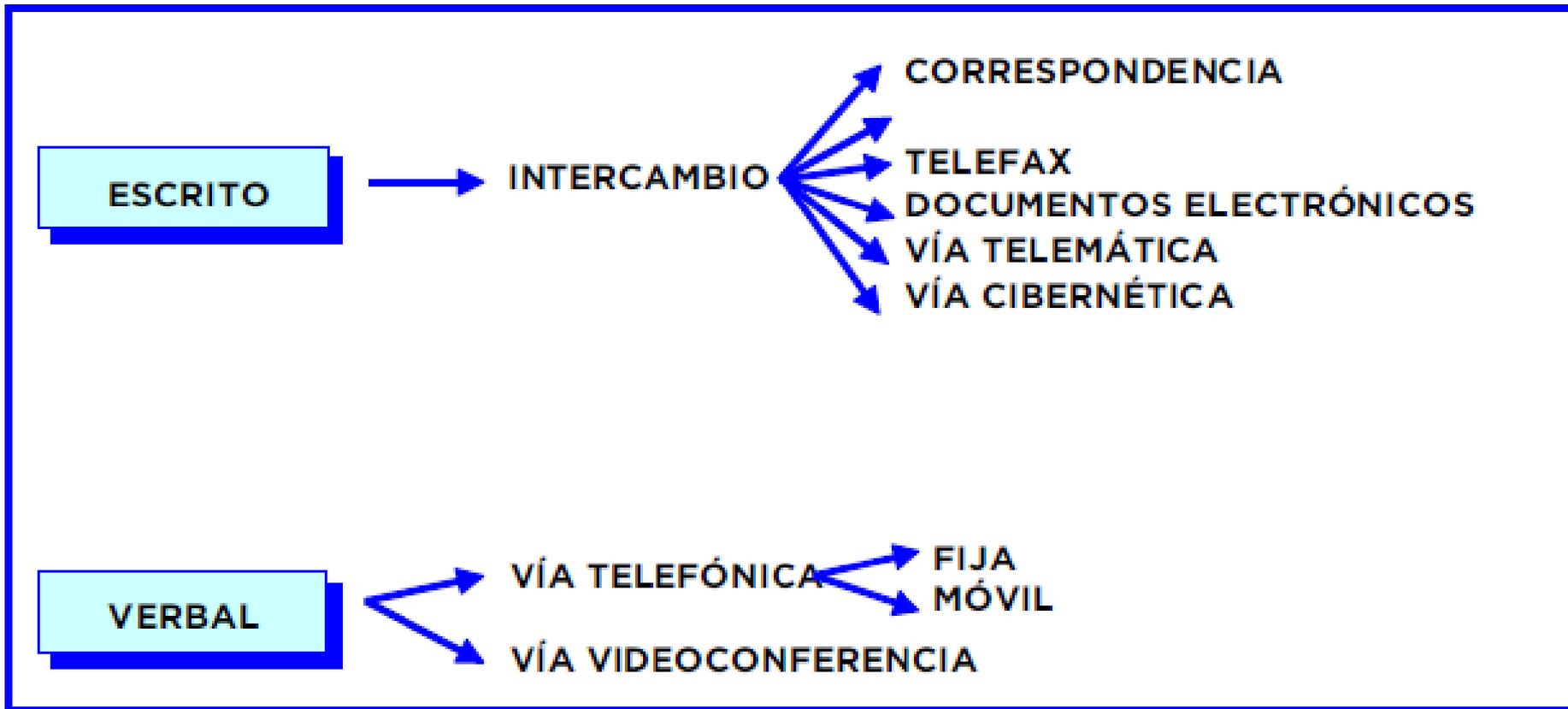
Principios rectores de los contratos internacionales

- La autonomía de la voluntad de las partes
- La buena fe contractual
- El cumplimiento de lo pactado legalmente
- La diligencia debida con arreglo a los usos y costumbres de cada sector

Requisitos BÁSICOS de la oferta

1. Intención de obligarse el oferente para concluir un contrato con el destinatario de la oferta.
2. Ser clara y completa, en función del contrato a cumplir.
3. Sin formalismos, salvo que el oferente exija que la aceptación se formule de una manera determinada, a la que deberá ajustarse el aceptante para su validez.
4. Ser firme y definitiva, sin reservas generales que pudieran modificar sustancialmente las condiciones de un contrato, salvo excepciones.
5. Plazo de validez determinado o fijado por ley.

FORMAS DE REALIZAR LOS CONTRATOS



EJEMPLO DE ALGUNAS CAUSAS DE RESOLUCIÓN DE UN CONTRATO

POR INCUMPLIMIENTO TOTAL

|

POR INCUMPLIMIENTO PARCIAL REITERADO Y GRAVE

POR MORA SUPERIOR A UN DETERMINADO PLAZO ESTIPLIADO EN CONTRATO Y EXIGIRSE

POR PERDIDA DE OBJETO O CAUSA DEL CONTRATO

POR SUSPENSIÓN DE PAGOS

POR FUERZA MAYOR

POR HARD SHIP O RIESGO IMPREVISIBLE

POR MUTUO ACUERDO

CLÁUSULAS GENERALES

DEFINICIONES

OBJETO

PARTES

DURACIÓN DEL CONTRATO

PRECIOS Y FORMA DE PAGO

COMUNICACIONES ENTRE LAS PARTES

CONFIDENCIALIDAD

RESOLUCIÓN DEL CONTRATO

LEY APLICABLE Y TRIBUNALES COMPETENTES

CLÁUSULAS ESPECÍFICAS

DESCRIPCION DE PRODUCTOS, BIENES O
SERVICIOS

AUTORIZACIONES BUROCRATICAS

AUTORIZACIONES ADMINISTRATIVAS

AUTORIZACIONES ADUANERAS

PROTECCION DE PATENTES, MARCAS Y KNOW
HOW

GARANTIAS FINANCIERAS

PENALIZACION Y BONIFICACIONES

IDIOMA Y TEXTO AUTENTICO

ENTRADA EN VIGOR

VENTAJAS ARBITRAJE

RAPIDEZ

FLEXIBILIDAD

ECONOMIA

CONFIDENCIALIDAD

ESPECIALIZACION

GARANTIA

SEGURIDAD JURIDICA

CUESTIONES QUE PUEDEN INCLUIRSE EN EL CONVENIO ARBITRAL

NUMERO DE ARBITROS (SIEMPRE IMPAR)

SEDE O LUGAR DEL ARBITRAJE

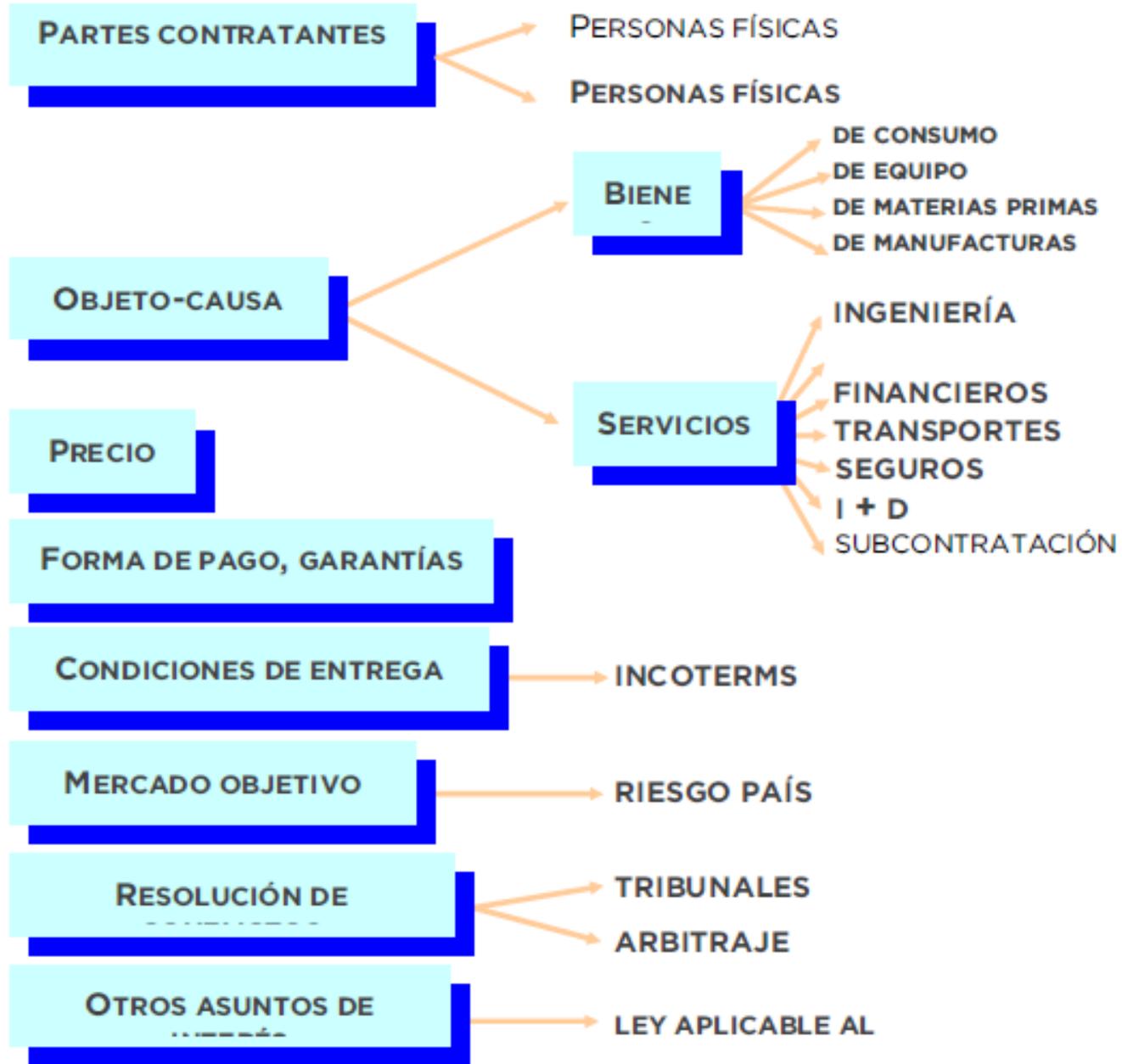
LEY APLICABLE

IDIOMAS

FORMA DEL PROCEDIMIENTO

PLAZO EN EL QUE DEBERA DICTARSE EL LAUDO

ABONO DE LOS GASTOS DE ARBITRAJE



RIESGOS HABITUALES EN OPERACIONES EXTERIORES

RIESGOS JURIDICOS
FALTA DE LEGITIMACION
INDETERMINACION LEY APLICABLE
AUSENCIA DE CONVENIO ARBITRAL

RIESGOS TECNOLOGICOS
AUSENCIA CAPACITACION TECNICA
USURPACION PATENTES, KNOW HOW, MARCAS

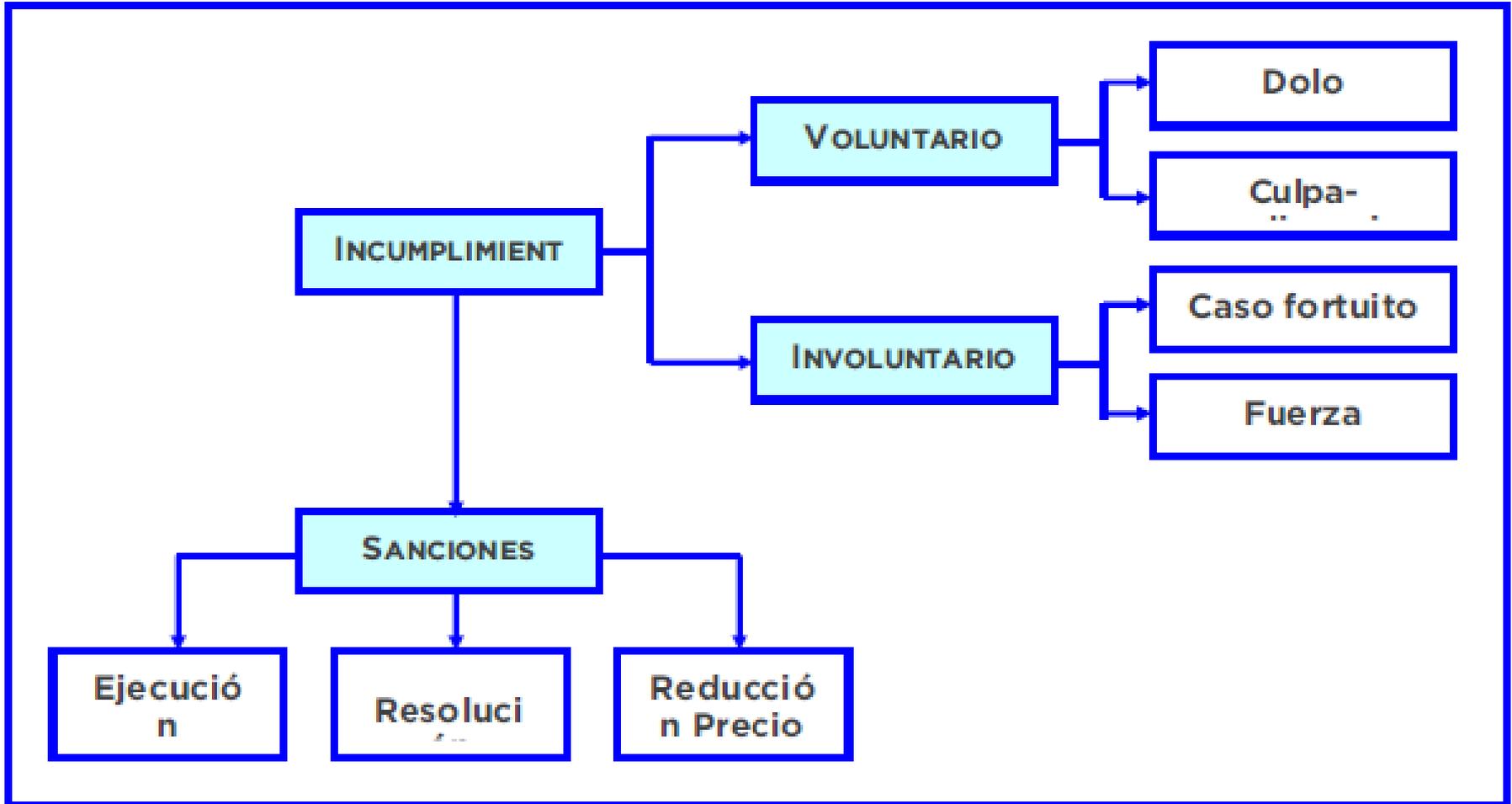
RIESGOS TECNICOS
DEFECTOS DISEÑO
VICIOS EN LA FABRICACION- INSTALACION

RIESGOS COMERCIALES
INSOLVENCIA HECHO
INSOLVENCIA DE DERECHO

RIESGOS ECONOMICOS FINANCIEROS
CARENCIA GARANTIAS
MOROSIDAD PROLONGADA

RIESGOS POLITICOS
RIESGO PAIS
BUROCRACIA EXCESIVA

INCUMPLIMIENTO EN LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL



DIFERENCIAS ENTRE ARBITRAJE Y JURISDICCION ORDINARIA

TRIBUNALES	ARBITRAJE
Juez predeterminado por la ley	Elección del árbitro por las partes
Mentalidad estrictamente jurídica	Especialización en la materia. Amplia visión global
Procedimiento judicial rígido y estandarizado	Rapidez y Flexibilidad del procedimiento arbitral
Publicidad del proceso	Privacidad del procedimiento arbitral
Imposibilidad de determinar el costo inicialmente	Cuantías predeterminadas ab initio
El juez dirige el procedimiento	Las partes, junto al arbitro, dirigen el procedimiento
Garantías del debido proceso. Principios de igualdad, audiencia y contradicción	Garantías del debido proceso. Principios de igualdad, audiencia y contradicción
Posibilidad recusación del Juez	Posibilidad recusación del árbitro Especialmente en el Arbitraje Institucional
No confidencialidad	Confidencialidad
Dicta medidas cautelares	Dicta medidas cautelares en cooperación con la judicatura
Sentencias recurribles en varias instancias. Dilatación del proceso	Arbitraje de única instancia sin apelación Solo anulable por causas tasadas por ley.
Sentencia ejecutable solo en ultima instancia	Laudo ejecutable directamente Incluso con carácter provisional
Plazos indeterminados	Plazo general: 6 meses mas 2 de prorroga
Escasa cobertura de los convenios que garanticen la ejecución forzosa de la sentencia	Amplia cobertura de Convenios como el de NY de 1958, que respaldan y garantizan el reconocimiento y ejecución de laudos extranjeros

ASPECTOS DE DERECHO PRIVADO

- **No hay un Derecho de aplicación universal que rija a los contratos mercantiles internacionales.**
- **Las partes son libres de decidir entre si sobre la legislación que se aplicara a su contrato.**
 - **El derecho del país del vendedor.**
 - **El derecho del país del comprador.**
 - **El derecho de un tercer país.**
 - **La convención Internacional de Naciones Unidas.**
 - **Las practicas y usos comerciales.**



Contratos de Exportación

Convención de Viena 1980



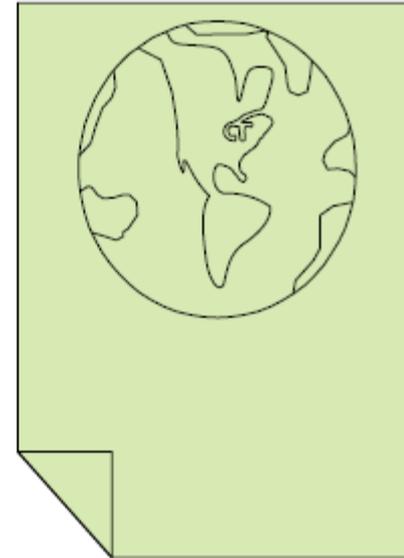
- Suscrito en 1980.
- Entrada en Vigor mundial en 1988.
- Vigencia en el Perú a partir de 2000.
- Decreto Supremo # 011 - 99 – RE.

CONVENCIÓN DE VIENA AMBITO DE APLICACION

La convención no regula

- La validez del contrato.
- Sobre la transferencia de la propiedad.
- La responsabilidad penal del vendedor por lesiones o muerte que causaran las mercancías a terceras personas.
- **El principio de la libertad contractual (Art. 6)** : las partes pueden excluir el uso de la convención o establecer excepciones.

Requisito: Que se realice por escrito.



Obligaciones del Vendedor

Entregar el Producto



Entregar la Documentación

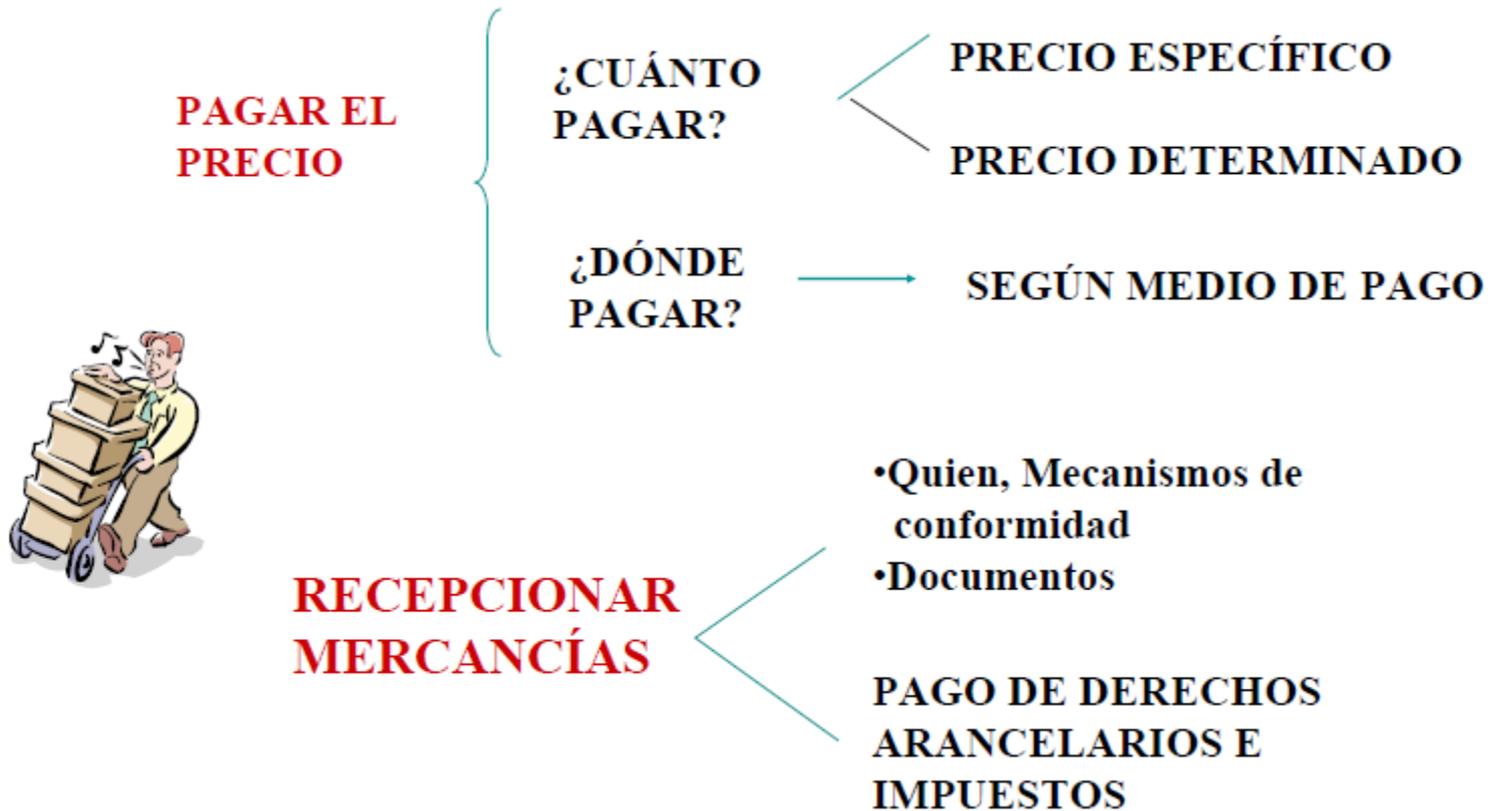
- Donde, Cuando, Como
- Conformidad Física
- Conformidad Legal

- Factura Comercial.
- Documento de Embarque
- Póliza de Seguro
- Certificado de Origen
- Certificado Fitosanitario
- Certificado Zoo_sanitario
- Constancia de inspección
- Otros

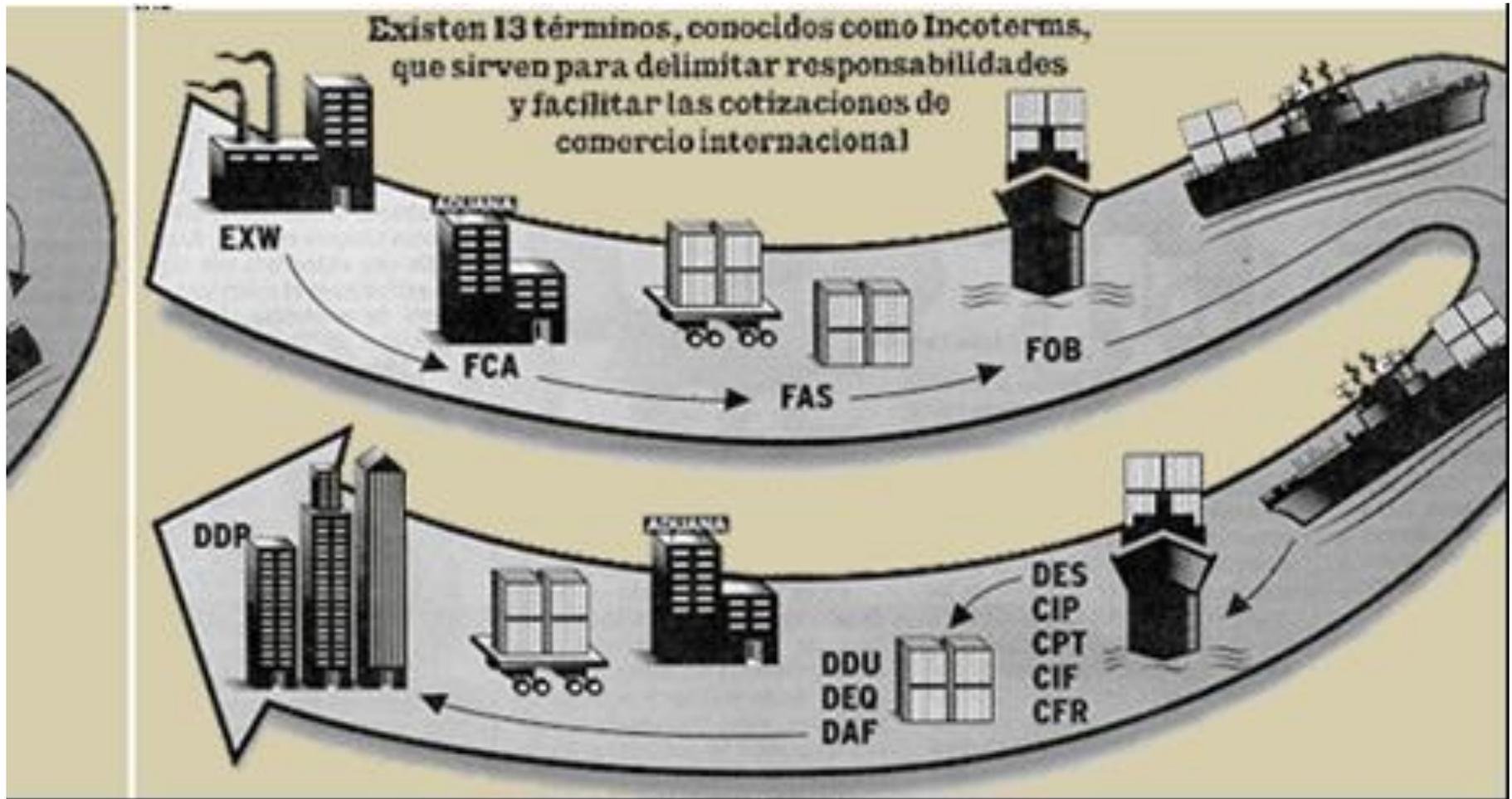


- Bill of Lading
- Air way Bill
- Carta de porte
- Documento de Transporte Multimodal

Obligación del comprador



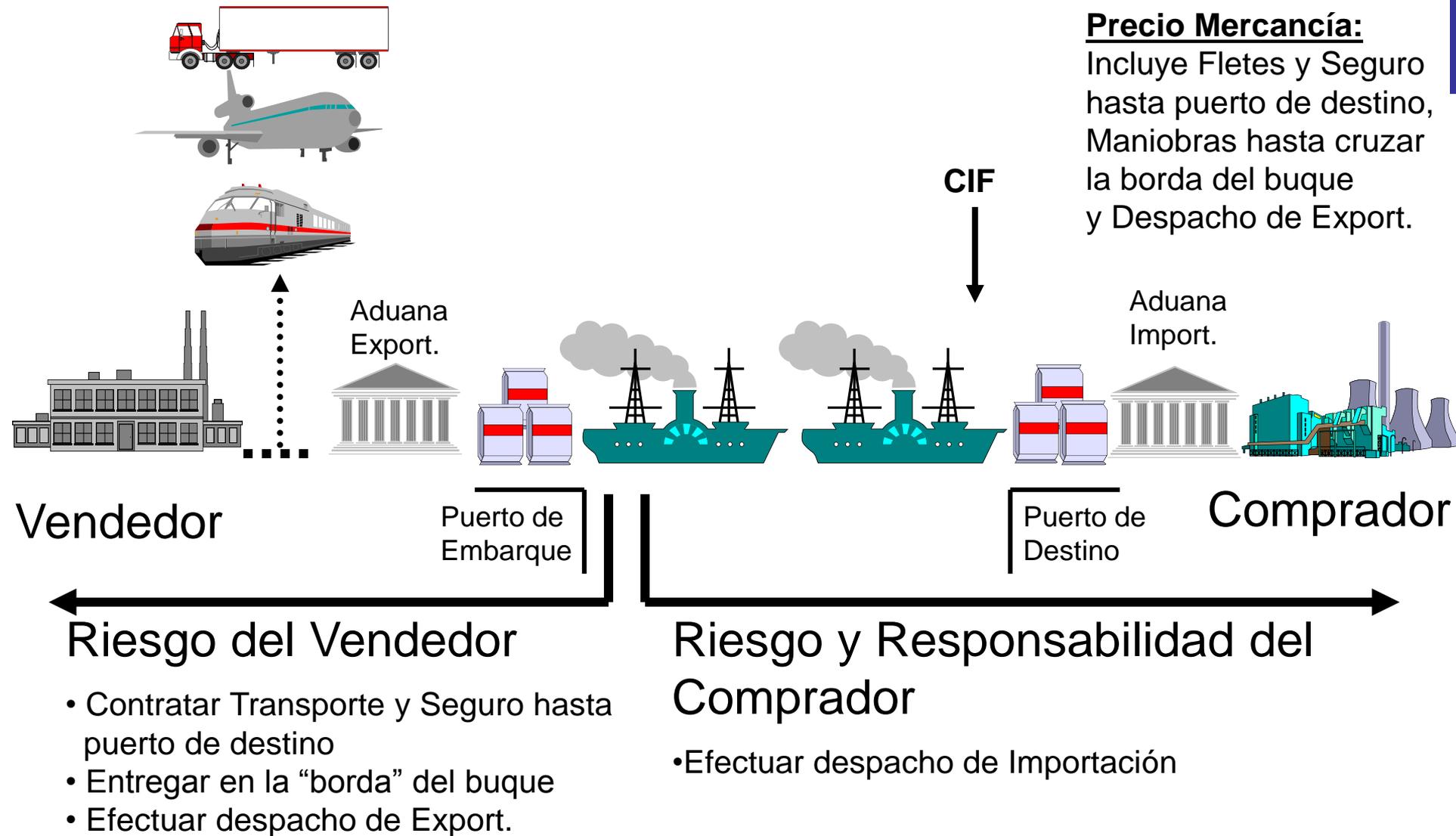
INCOTERMS



CIF

TRANSFERENCIA DE LA RESPONSABILIDAD

Precio Mercancía:
Incluye Fletes y Seguro hasta puerto de destino, Maniobras hasta cruzar la borda del buque y Despacho de Export.



Seguros de mercadería

CLASES DE RIESGO	CIA	CIB	CIC	P.T.
Pérdida total de la carga producida por la del barco				
Pérdida total constructiva				
Encalladura del barco				
Naufragio del barco				
Incendio del barco				
Daños por incendio				
Daños por explosión en el barco				
Daños por abordaje del barco				
Contribución y gastos por Avería Gruesa				
Pérdida total de fardos, etc, en el momento de la carga, etc				
Mojadura de la carga en cubierta por el oleaje				
Daños por agua de mar (temporales, etc.)				
Riesgos de causas externas (ganchos de estibadores, lluvia, agua dulce, etc.)				
Robo, hurto, FEBE				
Daños producto de la corrupción (contacto con otra carga)				
Derrame				
Rotura				
Retraso				
Vicio propio				

Seguros de mercadería



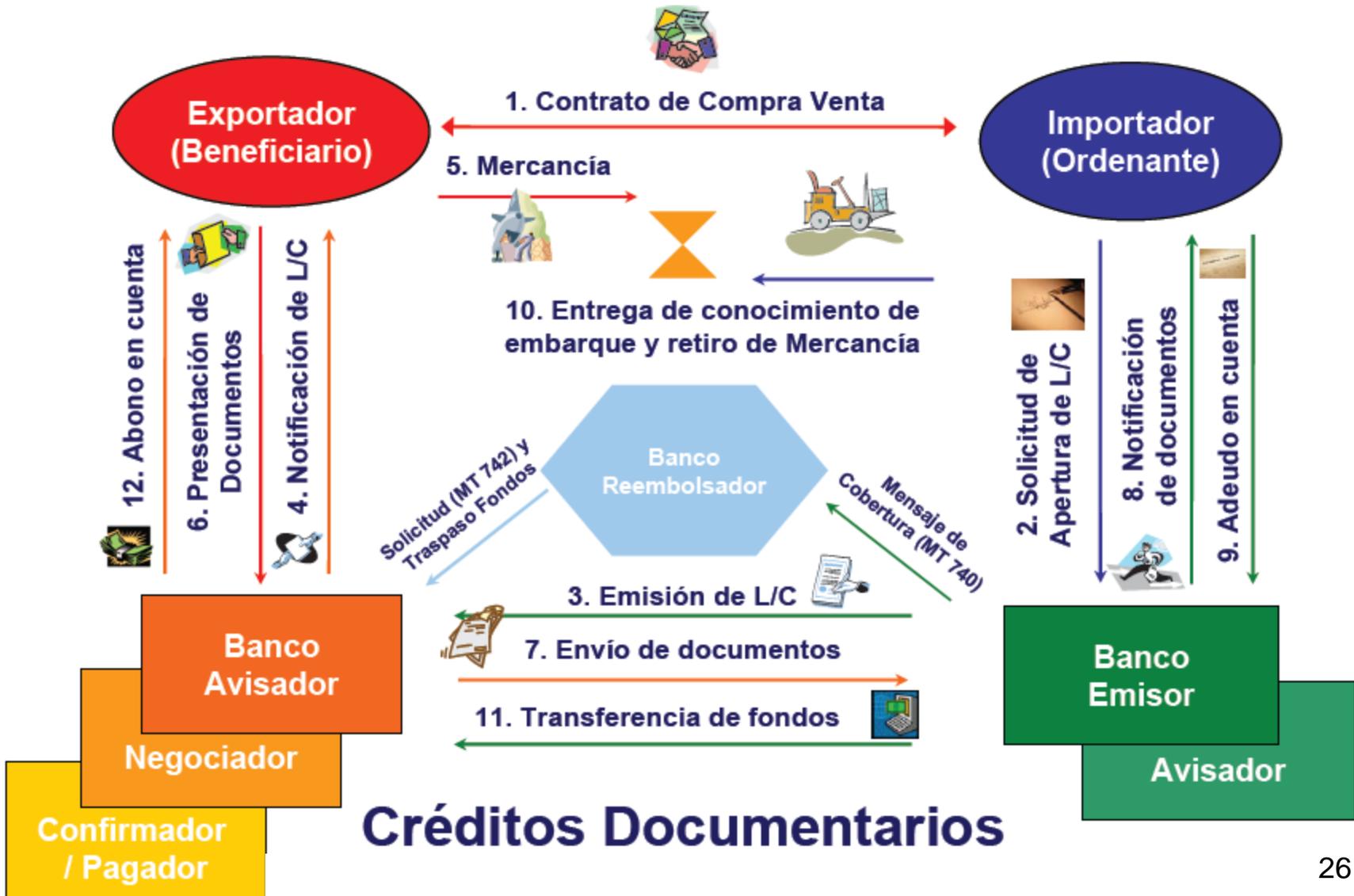
Seguros de mercadería



Seguros de mercadería

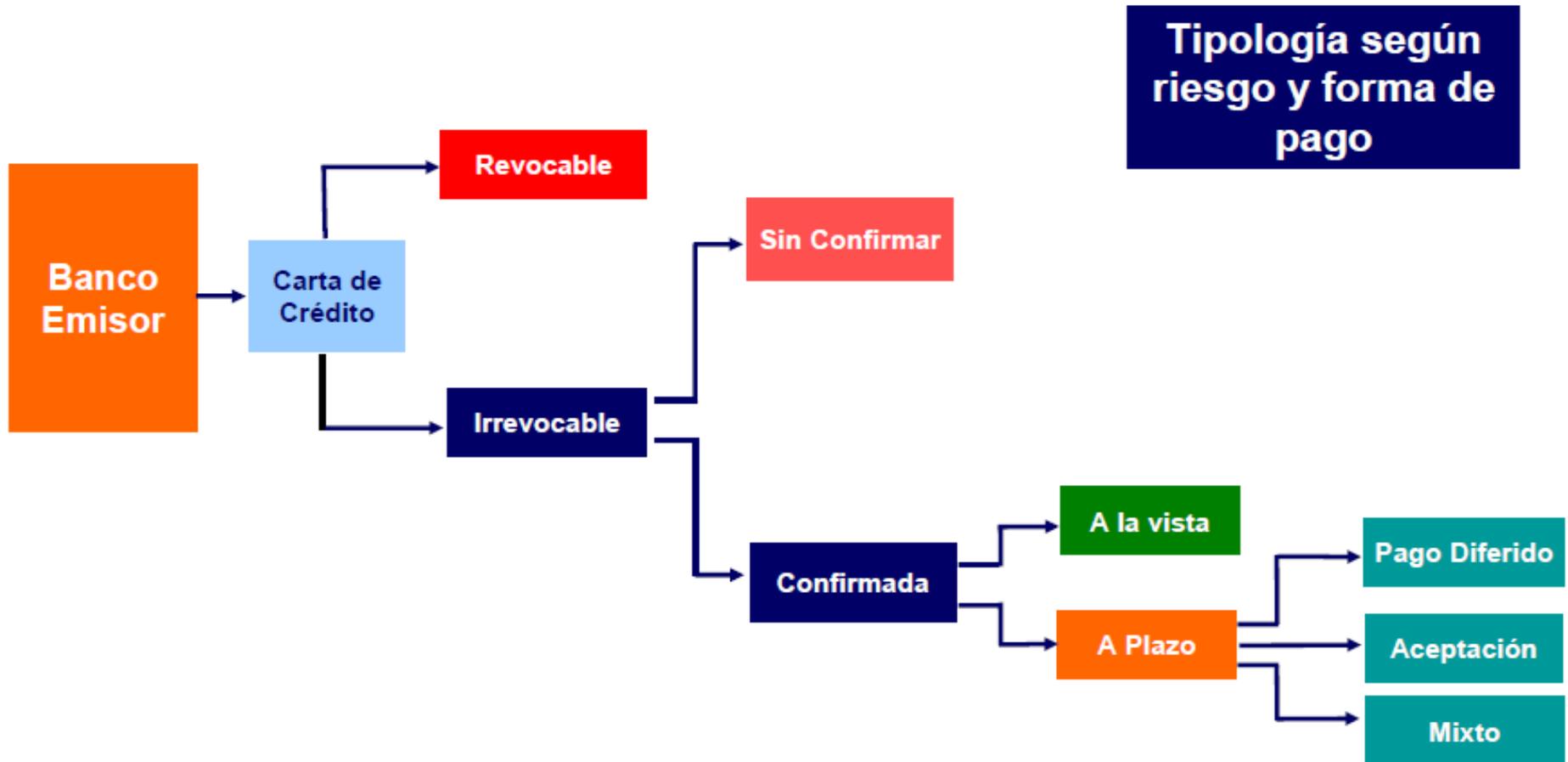


Créditos documentarios



Créditos Documentarios

Créditos documentarios



Crisis y la volatilidad del tipo de cambio



US dollar (USD)

Latest (31 March 2009): **EUR 1 = USD 1.3308**

Change: **↑ +0.0115 (+0.87%)**

Select date range: [1m](#) | [3m](#) | [6m](#) | [1y](#) | [2y](#) | [5y](#) | [All](#)

[See EUR vs. USD](#)

Change from 4 January 1999 to 31 March 2009: **↑ +0.1519 (+12.88%)**
Minimum (26 October 2000): 0.8252 - Maximum (15 July 2008): 1.5990



© European Central Bank

Riesgo del tipo de cambio

En principio el exportador tratará de devolver la financiación solicitada con los fondos que reciba del importador.

Si la moneda de cobro y la moneda de la financiación son distintas, el exportador corre riesgo de tipo de cambio.

Financiación de exportaciones		
Moneda de financiación	Moneda de cobro	Riesgo de cambio
Peseta	Peseta	No
Dólar	Peseta	Si
Dólar	Dólar	No
Yen	Dólar	Si

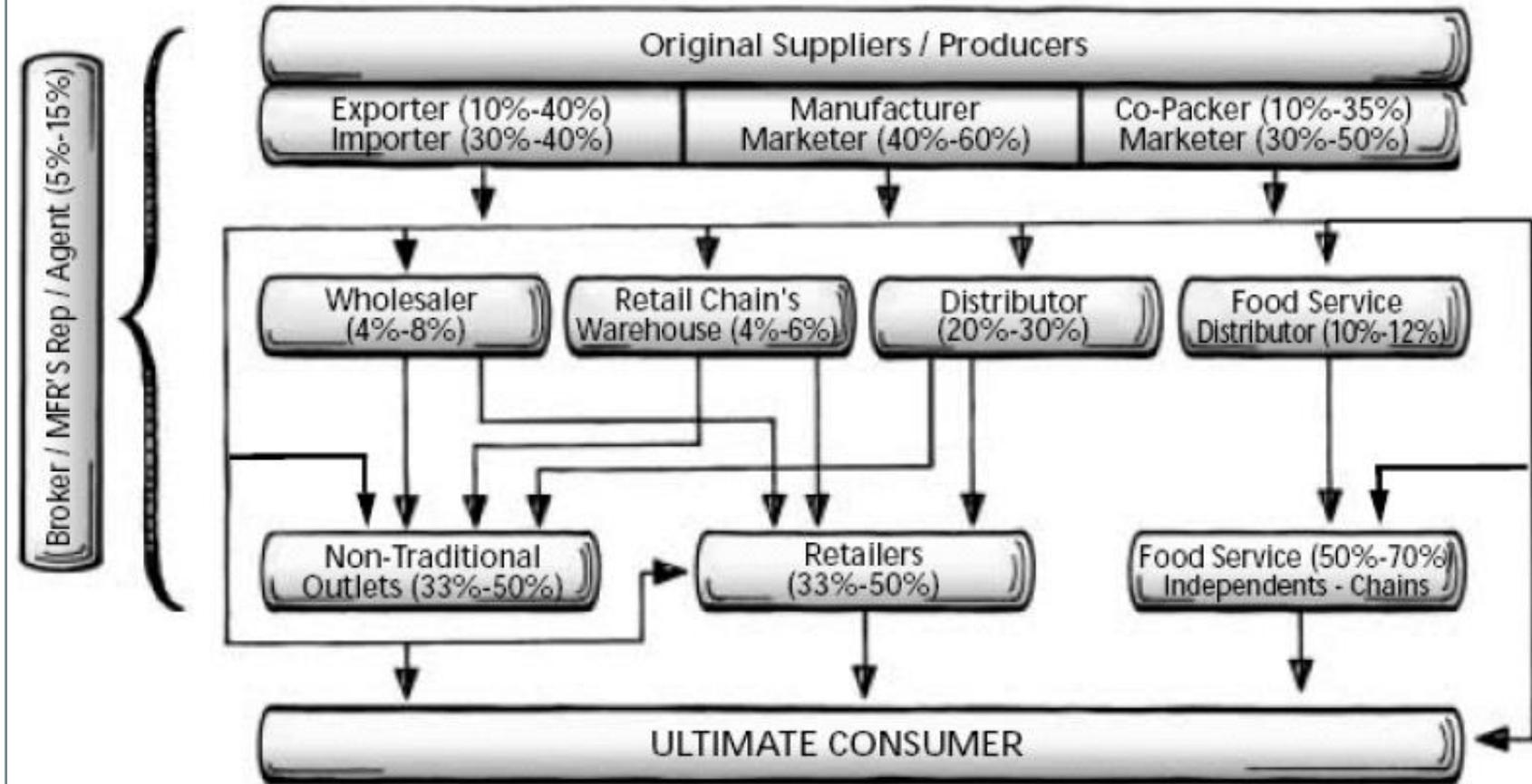
Riesgo de cambio en la propia operación, aunque no se recurra a financiación. Este riesgo de tipo de cambio existe cuando:

La operación viene denominada en una moneda distinta a la del exportador o a la del importador

Riesgo de tipo de cambio		
Moneda operación	Empresa nacional	Empresa extranjera
Divisa empresa nacional	NO	SI
Divisa empresa exportadora	SI	NO
Divisa tercer país	SI	SI

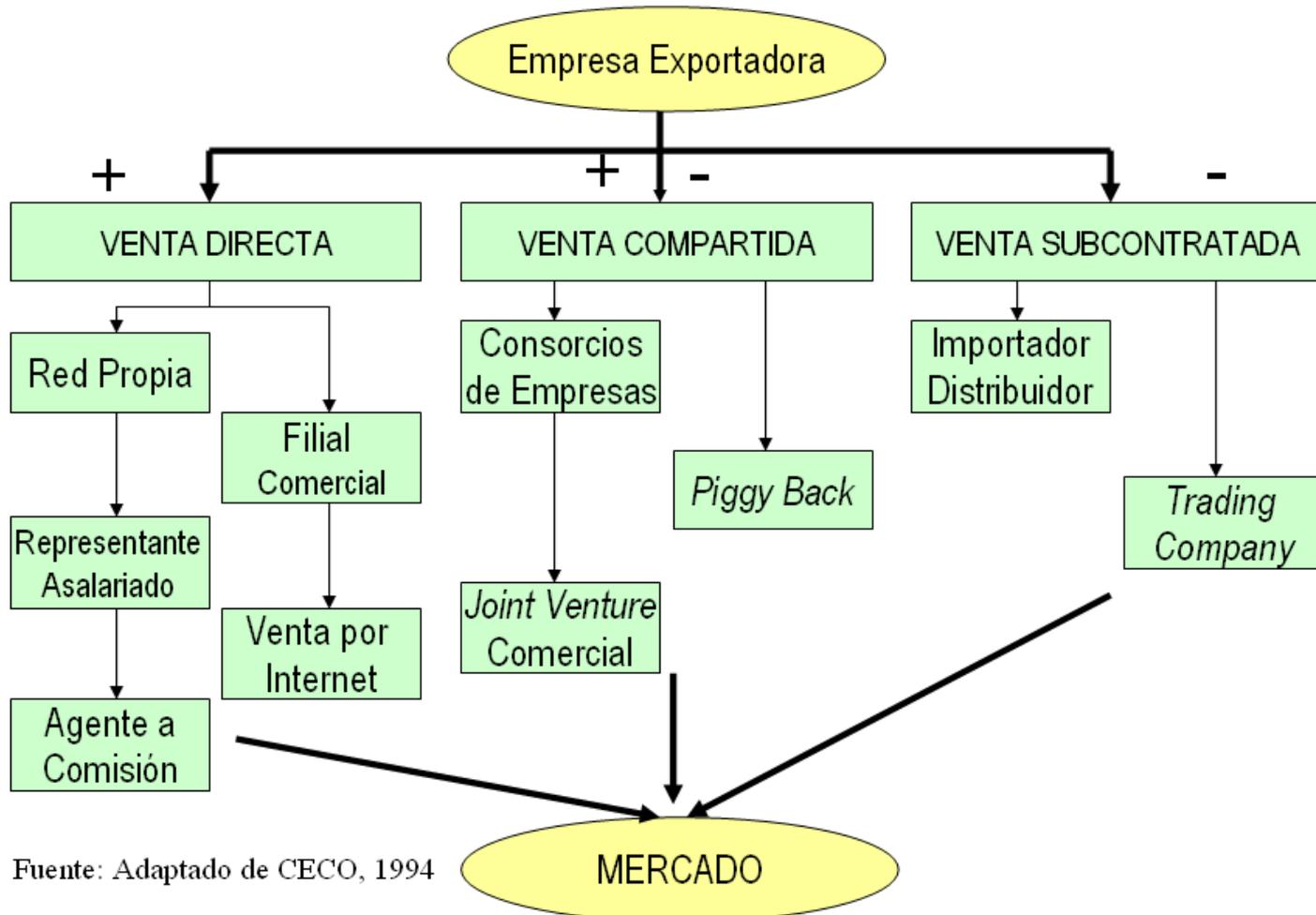
Controlar los canales de comercialización

DIAGRAMA DE MARGENES EN LA CADENA DE DISTRIBUCION



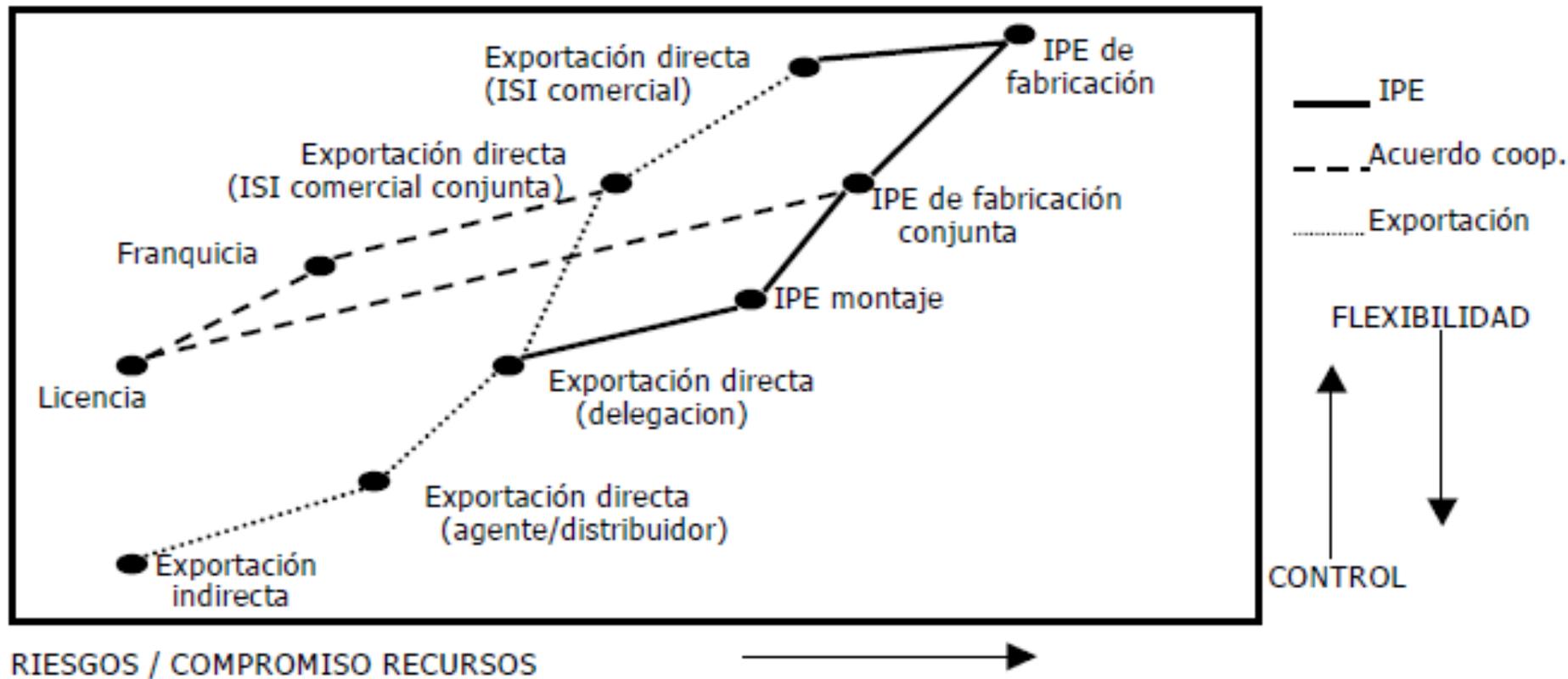
MÉTODOS DE ENTRADA EN FUNCIÓN DEL CONTROL EJERCIDO

Sistemas de Comercialización en el Exterior



Fuente: Adaptado de CECO, 1994

Figura 3: Evolución en la Estrategia de Entrada y Permanencia - Estrategia de Convivencia



Fuente: Adaptación de Root (1994), Alonso y Donoso (1994, 1998) y Rialp y Rialp (1996, 2005).

PASOS HACIA LA INTERNACIONALIZACION

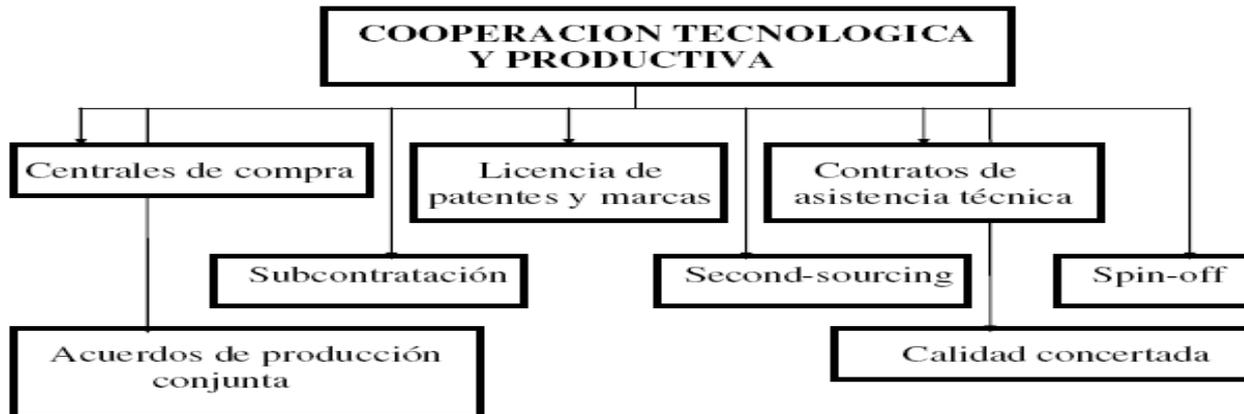
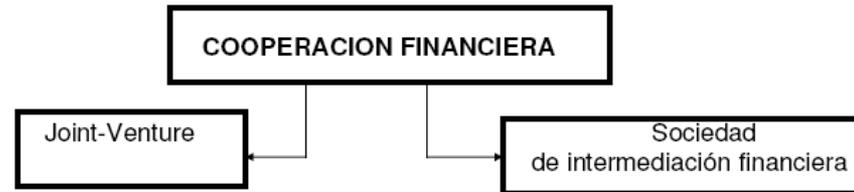
Naturaleza del desarrollo internacional	Flujo(naturaleza de intercambios)	Modos de desarrollo internacional
Comercial	Mercancías Servicios	Exportación
Contractual	Tecnología Servicios Mercancías	Contratos de licencia Franquicia
Participativa	Tecnología Capital Servicios Mercancías	Consortios Sociedades en copropiedad
Integrada	Tecnología Capital Servicios Mercancías Recursos humanos	Inversión directa: sucursal o filial supervisada
Autónoma	Tecnología Capital Servicios Mercancías Recursos humanos Capacidad de innovación	Inversión directa: filial libre

TABLA 3. Formas de desarrollo internacional

Fuente: Sallenave, J.P; "Gerencia y planificación estratégica", (1985)

OTROS MODELOS DE COOPERACION

- Financiera
- Comercial
- Tecnológica
- Productiva



CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO DE AGENTE

1. Se trata de un contrato consensual, bilateral, de naturaleza mercantil.
2. El agente es autónomo e independiente, siendo libre en la organización de su trabajo y actividad profesional.
3. Los servicios que presta son de promoción y comercialización, concluyendo contratos de venta en nombre y por cuenta del exportador, empresario, principal, o mandante.
4. Los servicios son prestados de manera continua y duradera.
5. La contraprestación a su gestión de intermediación está retribuida generalmente por una comisión.
6. El agente no responderá, salvo pacto en contrario, del riesgo y ventura de las operaciones de venta o de compra que realice por cuenta ajena.
7. La formalización del contrato se hará por escrito, a instancia de cualquier parte que lo solicite, debiendo constar las modificaciones que, en su caso, se hubieran introducido por las partes.

VENTAJAS DE UTILIZAR AGENTES COMERCIALES EN LAS VENTAS AL EXTERIOR

REDUCCION DE COSTES

**RETRIBUCCION MEDIANTE COMISIONES
SOBRE VENTAS REALIZADAS**

**MENOS GRAVOSA PARA EL
EXPORTADOR QUE UTILIZAR
REPRESENTANTES DE LA EMPRESA CON**

**MENOS GRAVOSA QUE ABRIR
FILIALES O DELEGACIONES**

REDUCCION DE RIESGOS

**SE MINIMIZA EL EFECTO NEGATIVO DE
LOS IMPAGADOS**

LA RELACION ENTRE AMBAS PARTES ES DE
CARÁCTER MERCANTIL Y SE DEBE ACUDIR A LA
JURISDICCION CIVIL-MERCANTIL

EL DISTRIBUIDOR/CONCESIONARI

ES UN EMPRESARIO
INDEPENDIENTE

TIENE CLIENTELA PROPIA

COMPRA PARA REVENDER

EL PRODUCTO DE ESA
REVENTA ES SU BENEFICIO

- Devoluciones
- Precios
- Forma de pago
- Reventa
- Garantías
- Repuestos - stocks
- Condiciones de entrega
- Obligación de no competencia
- Informaciones recíprocas-publicidad
- Mejoras-innovaciones
- Servicio técnico
- Territorio
- Productos
- Comisión sobre ventas directas
- Relación de clientela contractual
- Materiales de promoción y publicitario
- Descuentos
- Stock de garantía
- Cambio de propiedad
- Patentes y marca
- Duración / eventual prórroga / preaviso formal
- Vigencia
- Clientela contractual
- Ley aplicable
- Indemnización por resolución
- Idioma preferente
- Arbitraje

Decálogo del negociador internacional

- Obtenga información. Establezca objetivos razonables.
- Estudie como se realizan las propuestas internacionales en su sector.
- Reúna un equipo ganador. Haga participe de la negociación a colegas departamentales.
- Prepare bien el terreno si es su terreno.
- Prepare los detalles temporales de la negociación.
- Haga entenderse en las características técnicas y en sus posiciones
- Demuestre aprecio.
- No de nada a cambio de nada.
- No cierre la negociación por cerrarla. Habrán otras oportunidades.
- Comparta los beneficios de una venta firmada con sus clientes.

“EL NEGOCIADOR NO NACE , SE HACE.”

- Planificar
- Escuchar, observar y ser prudentes
- Buscar estilo adecuado en cada momento
- Necesidades y tiempo
- Ganar – Ganar
- Concesiones / cierre / humildad – felicitar
- Relaciones duraderas (long term)
- Confianza
- Firmeza y seriedad
- Empatía
- Vigilar! Nos ponen a prueba
- Cerrar acuerdo !!!

Muchas gracias

Luis Enrique Méndez Cabezas
Cámara Peruana de Comercio Exterior
lmendez@camexperu.org.pe