

7 ASPECTOS QUE DEBE TOMAR EN CUENTA CUANDO SE REALIZA UNA IMPORTACIÓN



1. Establecer los pormenores de la Operación

Las negociaciones preliminares para la compra y posterior importación de lo requerido deben pasar inicialmente por conocer el vendedor del producto, si es un fabricante, si es un intermediario, cuanto tiempo ya ha estado en el mercado.

2. Determinar puntualmente el producto a ser requerido

La determinación de las especificaciones técnicas debe ser tan puntualmente desarrollada que debe contener detalladamente todas las posibles especificaciones y pormenores del producto. Por ejemplo el industrial

que va a confeccionar prendas de vestir, al importar una tela debe especificar el tipo de tela (poliéster / algodón); el tipo de composición de la tela (40% algodón /60% poliéster); el No de hilos en el tramado, el No de hilos en al urdiembre, el ancho de la tela, el color (No pantone) de la tela, el % de pérdida de color, el % de uniformidad de la tela en las distintos rollos a ser teñidos (99%), en fin, se debe tener la especificidad más completa toda vez que el envío del producto debe estrictamente adecuarse a lo previamente establecido. No olvidemos mientras más especificidad tenga la determinación del producto, mayor será la presión al fabricante para que produzca lo requerido, toda vez que si no lo hace, estará incumpliendo una obligación y nosotros podremos aceptar o no el producto enviado, por lo tanto la determinación exacta del producto nos pone siempre en una situación de ventaja. Por otro lado por ejemplo si solamente establecemos como tela verde 40% algodón/ 60% poliéster, el fabricante podrá enviar

una gama variada de productos dentro de ese rango (no especifica el peso de la tela, o el tono de color) con una diferencia de precios que siempre tenderá a ser a favor del fabricante.

3. Determinar las Condiciones de



embarque, flete y seguro

Una vez determinada la especificidad del producto a ser enviado, se deberá negociar los términos del transporte y seguro. Este punto es determinante toda vez que de ello dependerá que se nos pueda complicar la importación. Existen varios tipos de Términos INCOTERMS, que son términos mundialmente establecidos y vigentes. El término más comúnmente utilizado para Bolivia como país mediterráneo es el CIF. (Cost, Insurance &

Freight) Costo, Seguro y Flete hasta el lugar de desembarque ya sea CIF Arica Chile si es vía marítima, CIF Aduana La Paz si hasta la Paz con flete y seguro hasta la aduana.

4. Determinar las Condiciones de Pago

El pago es el elemento más importante de la importación. Si establecemos un término de pago con el sistema prepago, nos podrían estafar y nunca enviarnos la mercadería, lo mismo pasa con un adelanto del 50%, en ese sentido es preciso utilizar los términos de pago mercantiles más utilizados, que son la Carta de Crédito que es un instrumento muy seguro tanto para que el exportador como para el importador, letra en Cobranza u otro documento establecido por el Comercio Exterior . Una visita al banco para solicitar una explicación detallada de los distintos instrumentos y sus ventajas es altamente aconsejable.

5. Establecer la Certificación de una Agencia Internacional que Certifique la calidad del producto

Con la certificación de una agencia tipo SGS que es expedida sobre la mercadería a ser exportada, se evita el que el proveedor envíe un producto distinto al

solicitado, el costo de dicha certificación es accesible y justifica por que disminuye los riesgos



6. Plasmar todos los Puntos mencionados en una factura Pro Forma enviada por el Fabricante o Proveedor

El contrato de compra venta tiene dos etapas, la Oferta y al Aceptación. La Oferta especifica todos los detalles de la importación arriba mencionados y la Aceptación deberá ser puntual y clara. Antes de aceptar la Pro forma estése seguro de que todos los requisitos estén en orden, toda vez que una vez aceptada la Factura Pro Forma, se generan obligaciones que pueden derivar en problemas.

7. Establecer un Contrato de Compra venta con Cláusula de Arbitraje Internacional

Esta es una práctica poco común en Bolivia, sin embargo el establecer un contrato de compra venta Internacional con

cláusula de Arbitraje Internacional, aún así se hayan establecido términos seguros de pago, reducirá el riesgo de la importación a la mínima expresión. No olvidemos que una solución de conflictos donde estén presentes dos tipos de jurisdicciones la nacional y la del proveedor, puede tomar años su posible solución. Sin embargo un contrato con la cláusula mencionada abrirá inmediatamente la jurisdicción arbitral internacional para una solución en el lapso de pocos meses. Visite a su abogado especializado a momento de confeccionar dicho contrato.