

3 CONSEJOS LEGALES DURANTE EL PROCESO DE EXPORTACIÓN



Evidentemente el mundo está globalizado, los acuerdos comerciales que día a día firman los países abren las puertas para que los productos de un país fluyan hacia otro y viceversa. Las empresas bolivianas

deberán especializarse en los productos que desean exportar, en ese sentido tener una calidad internacional y también un precio competitivo. Uno de los pasos que es responsabilidad del Poder Ejecutivo es el de aperturar mercados a través de tratados internacionales como los de la CAN o TLC con México donde se eliminan barreras comerciales, pero el segundo y más importante paso es que los empresarios tengan la posibilidad de ofrecer un producto de buena calidad con un precio internacionalmente competitivo.

Es importante conocer que el acuerdo de voluntades en el proceso de venta por exportación da lugar a una situación legal en la que se encontrarán tanto el exportador como el importador de donde se derivarán también consecuencias legales en ese sentido es bueno tener claro la importancia de los siguientes pasos a seguir:

1) Prepare una Pro forma.- La Pro forma es lo que legalmente llamamos **Oferta**, debe considerar todas las calidades de producto (composición, peso, etc) así como las cantidades; debe establecer correctamente el precio de venta y condición de venta (INCOTERM como ser

precio FOB, CIF, FAS etc.); debe establecer tiempos de entrega en términos claros y precisos; se recomienda que se establezca la condición de una Certificación de una agencia o laboratorio especializado que certifique la calidad del producto (SGS, IBNORCA) para eliminar posibilidades de devoluciones; debe establecer el tiempo en que la oferta estará vigente por que pueden haber cambios económicos internos que hagan inviable la operación (30 días es aceptable); por ultimo se debe establecer la forma de pago: si es con Carta de Crédito (L/C); Letra en Cobranza; Pago por adelantado; Pago diferido etc. **Esta Pro forma debe ser firmada por el representante legal autorizado para el efecto.**

2) Busque obtener la Aceptación.-

Cuando el comprador acepta la Factura Pro forma enviada, esta aceptación debe ser realizada en forma clara y expresa a través de fax o e mail., también debe ser autorizada por la persona encargada al efecto. Si el Comprador varía algunas de las condiciones de la Oferta, deberá comunicar este hecho al Vendedor que deberá aceptar dicha variación antes de convertirse este acto en un contrato. Una vez aceptada la Pro forma nace una situación legal tanto para las partes involucradas que estarán obligadas legalmente a cumplir lo pactado.

3) Firme un contrato simple de Compra Venta.-

Una vez acordados los términos especialmente el referido al Pago

(Carta de Crédito, Letra en Cobranza u otro instrumento) se debe firmar un contrato de compra venta, donde se establezca que tanto el Vendedor como el Comprador están en la obligación de cumplir con las



condiciones establecidas en la Pro forma y Aceptación. Este contrato debe necesariamente tener una **Cláusula de Arbitraje Internacional** donde todas las

controversias se las resuelva en un Centro de Arbitraje Internacional cuya solución que puede demorar no más de 6 meses y no por la vía jurisdiccional o judicial donde una controversia de tipo internacional, en la que intervienen partes de distintos países, normas de distintos países y Derecho Internacional Privado pueda demorar fácilmente cinco años. **Esa es la gran importancia de firmar un contrato de compra venta aún se tenga establecido una modalidad de pago vía Carta de Crédito Irrevocable y Confirmada por que cualquier controversia deberá ser resuelta por la vía rápida del arbitraje**