

Las cuatro claves jurídicas de la exportación

La situación económica actual ha llevado a las empresas españolas, más por necesidad que por convicción, a volcarse en la exportación. Sin embargo, acuciadas por el deseo de vender, muchas veces no cuidan los aspectos jurídicos de la operativa, generando, en algunos casos, importantes daños y problemas. Por ello mismo, ofrecemos cuatro sencillas claves que, sin ser la panacea, entendemos que pueden ayudar a prevenir problemas y a orientar la actividad exportadora de las empresas.

1.- El contrato lo es todo.

Lo primero que todo exportador debe tener presente es que, sea cual sea la ley o tribunal aplicable, en comercio internacional, *"lo pactado va a misa"* (*"pacta sunt servanda"*). Esto es, lo que uno quiera pactar, debe y tiene que ponerlo expresamente en el contrato. Por ejemplo, si estoy vendiendo patatas de la calidad B1, el contrato debe poner que la calidad es esta; y que si en condiciones de humedad de más del 50% pueden perderse, el contrato debe advertir de este riesgo.

Para ello, no es ningún problema que no exista contrato propiamente dicho (lo que es muy común en el comercio internacional), ya que una factura comercial o un intercambio de correos electrónicos es jurídicamente un contrato, y todo este tipo de especificaciones pueden y deben aparecer en tales documentos.

2.- La elección de tribunal y ley aplicable.

Lo segundo es que, en comercio internacional, casi siempre se pacta sobre la ley que se aplica al contrato y el tribunal o cámara arbitral que resolverá el posible litigio.

TRIBUNALES Y LEYES APLICABLES

Al respecto, dos consejos claros:

a) Más vale negociar que arrepentirse, ya que, si la ley aplicable o el tribunal son incorrectos, ello puede llevar a la total indefensión si existe un litigio. O, por decirlo de una forma más gráfica, *"quedarse vendido"* si hay un conflicto.

Por lo general, ningún problema si la ley o el tribunal aplicables es de Estados Unidos, Inglaterra, Francia, Suiza..., pero existen inconveniente ante leyes o tribunales de países tales como, por ejemplo, Yemen, Irán, Indonesia...

b) El coste importa. En muchos casos, algunas jurisdicciones o tribunales arbitrales son tan caros que impiden de facto pequeñas reclamaciones y

hacen muy caras las grandes (pasa bastante en cámaras arbitrales internacionales o tribunales anglosajones). Por ejemplo, en arbitraje siempre hay que pactar un solo árbitro y preferencia de la tramitación escrita.

3.- El pago del precio y su garantía.

La tercera cuestión que hay que tener siempre en cuenta es cuánto me pagan y cómo conseguir que me paguen.

Como comprobará cualquier empresario que empiece a exportar, muchas veces el único conocimiento que se tiene del posible comprador es un correo electrónico o un fax con una propuesta de compra. Por ello mismo, dominar qué medios jurídicos existen para garantizarse que este desconocido nos pague es, simplemente, vital.

Al respecto cabe recordar que existen mecanismos muy conocidos y fiables para garantizar pagos, como los créditos documentarios (si se presentan los documentos pactados, un banco del comprador 'avala' y paga el precio de la compraventa), seguro de exportación (el que 'avala' es una compañía de seguros) y las garantías independientes (aval bancario especialmente garantizado, normalmente utilizados en el comercio internacional para contratos de obra y similares).

Pero incluso en los casos en los que la necesidad de vender impone el riesgo de exportar sin estas garantías (cosa demasiado habitual, por desgracia, hoy en día), hay consejos prácticos que pueden ser de gran ayuda. Por ejemplo, una buena descripción de cuándo y cómo nacerá el derecho a cobrar puede evitar muchos problemas ante compradores que quieran luego buscar *"excusas de mal pagador"*.

O estipular que un perito independiente verificará las condiciones que dan derecho a cobrar (sobre todo cuando la revisión se hará en el país de destino). O pactando mantener la posesión de las mercancías hasta el cobro (lo que permite dar instrucciones para no entregar la mercancía si no paga el comprador).

SOBRE EL TRANSPORTE

4.- ¿Quién se encarga del transporte?

Para finalizar, no es posible cerrar con seguridad una operación de exportación sin tener claro quién y en qué condiciones transportará las mercancías. Este es un mundo muy especializado y que genera grandes inseguridades a las empresas. Pero es importante tenerlo bien dominado, ya que asumir la obligación de transportar lleva aparejado incurrir en importantes costes y responsabilidades.

Costes, porque el de transporte es a veces difícil de calcular, ajeno a la actividad ordinaria del empresario y que, si genera extra-costes, puede minar

No es ningún problema que no exista contrato propiamente dicho (lo que es muy común en el comercio internacional), ya que una factura comercial o un intercambio de correos electrónicos es jurídicamente un contrato

o eliminar el margen de beneficio de la operación. Por ejemplo, en el transporte marítimo existen unos extra-costes llamados 'demoras', que pueden ser de una gran cuantía y difíciles de evitar.

Y también responsabilidades, porque las mercancías, normalmente, donde más pueden sufrir pérdidas o averías es cuando son transportadas.

E incluso es importante si no se asume el transporte, porque temas como la mera preparación de la mercancía para el transporte (embalaje), o trámites aduaneros o administrativos, pueden generar importantes reclamaciones para los vendedores.

Aquí, el consejo es utilizar los INCOTERMS, abreviaturas del comercio internacional que regulan con bastante precisión el reparto de derechos y obligaciones en compraventas internacionales. Por ejemplo, CIF, FOB, EX WORKS...

Pero hay saber usarlos, porque muchas veces se utilizan de forma incorrecta, lo que lleva a pensar que se está contratando con unas condiciones diferentes de las que realmente está pactando. En todo caso, como comprobará el operador, conocer los INCOTERMS no basta, ya que existen muchas otras abreviaturas, directamente relacionadas con el mundo del transporte (LinerTerms, FIO, CMR...), que van a necesitar de la asistencia de alguien con la suficiente cualificación en estas materias.

Obviamente, quedan muchos otros aspectos que también son importantes, como el riesgo país

Una buena descripción de cuándo y cómo nacerá el derecho a cobrar, puede evitar muchos problemas ante compradores que quieran luego buscar las clásicas "excusas de mal pagador"



del comprador; la existencia o no de sanciones internacionales para el mismo; sus normas de control de cambios; trámites aduaneros y administrativos... Pero, como pauta general, las recomendaciones señaladas pueden suponer un buen punto de partida para las empresas que se embarquen en el apasionante pero peligroso mundo del comercio internacional. 