

T21



¡UPS!

Mujer conquista a la mensajería

Guerra de las galaxias

En el mercado de GPS

Autos a la mar

Cambia logística automotriz

Dos Bocas

Resultados concretos

Leopoldo Verdugo Evans,
director de Ventas
Carga Nacional



Amelia Quelas,
directora de Ventas y
Marketing de Camiones



Gino Saer,
director de
Exportaciones

¡A la carga!

Freightliner/Sterling

Año 8 Volumen 87

Noviembre 2006 | \$30.00 M.N.



www.t21.biz



“ En la industria de productos agrícolas hay que tener mucha cautela al hacer negocios debido a que el producto es altamente perecedero y donde uno o dos días de demora en el mercadeo puede significar la diferencia entre ganancia o pérdida ”

Exportando perecederos con seguridad

POR SALVADOR BAÑUELOS RIZO *

Cada vez que uno hace negocios con empresas extranjeras, deseamos minimizar el riesgo de un retraso en sus pagos o de una eventual incobrabilidad. Es crítico el poder verificar que sus posibles y actuales clientes son negocios íntegros. No importa si su empresa es una empresa agrícola, comercializadora, intermediaria de carga o transportista de carga, es de suma importancia que este bien informado sobre las herramientas de crédito y cobranza existentes especialmente cuando su cliente sea un importador de productos agrícolas ubicado en los Estados Unidos.

En la industria de productos agrícolas hay que tener mucha cautela al hacer negocios debido a que el producto es altamente perecedero y donde uno o dos días de demora en el mercadeo puede significar la diferencia entre ganancia o pérdida.

En 1995, durante la Administración de Clinton, se firmó la aprobación de ley de Mercancías Agrícolas Perecederas (PACA), donde se explican las responsabilidades de todas las partes con la finalidad de ayudar a promover un mercadeo sin demora del producto agrícola y proteger a los productores, embarcadores, distribuidores, minoristas y otros que manejan estas mercancías prohibiendo prácticas desleales y fraudulentas.

¿Qué es la ley de mercancías Agrícolas Perecederas?

La ley de Mercancías Agrícolas Perecederas (PACA) establece un código de prácticas comerciales justas que ampara el mercadeo de frutas y legumbres frescas y congeladas en comercio interestatal y extranjero. La PACA se hace cumplir por medio de un sistema para otorgar licencias. La mayoría de quienes están involucrados en el mercadeo de cantidades comerciales de frutas y legumbres frescas y congeladas dentro del comercio interestatal o extranjero deben mantener una licencia

válida de la PACA. Un comerciante de productos agrícolas al que se ha descubierto haber cometido prácticas comerciales desleales podría enfrentar una sanción monetaria de carácter civil, suspensión de licencia o, en los casos más serios, revocación de la licencia.

¿Qué responsabilidades tienen las empresas concesionarias de PACA?

La ley requiere que los comerciantes de productos agrícolas cumplan con los términos de sus contratos. Los vendedores deberán embarcar la cantidad y calidad de los productos agrícolas especificados. Los compradores deberán aceptar todo embarque que cumpla con las especificaciones de los contratos y pagar puntualmente después de la aceptación. El pago puntual significa hacerlo en un plazo de 10 días a menos que el comprador y el vendedor, con anterioridad a la venta, acuerden por escrito prorrogar el plazo.

¿Está alguien exento de los requerimientos de la licencia?

Sí los productores están exentos siempre y cuando vendan solamente los productos que hayan cultivado. Los minoristas y agentes de alimentos congelados que representen a los vendedores están exentos mientras compren o actúen como intermediarios para efectuar la venta de frutas y legumbres por 230 mil dólares o más durante un año calendario. Los transportistas de carga que sean únicamente transportadores bajo contrato no necesitan licencia.

En caso de una disputa con el proveedor o el comprador acerca de una transacción comercial

Las sucursales de la PACA ofrecen servicios para la resolución de disputas a miembros de la industria de productos agrícolas. Si una persona tuviera una disputa con un concesionario acerca de una transacción de productos agrícolas, esa persona podría presentar un reclamo informal contra el concesionario por daños si él o ella creyera que el concesionario no

se sometió a la ley. El reclamo por escrito, acompañado de un pago por 60 dólares, se deberá presentar dentro de los nueve meses siguientes a la fecha de vencimiento del pago o se sufrirán daños.

Uno de los servicios informales para reclamos incluye la mediación, donde la sucursal de la PACA trata de ayudar a las partes a resolver sus diferencias. La mediación informal es un medio efectivo para resolver disputas, ya que la resolución de una disputa recae directamente sobre las partes interesadas y proporciona un foro en donde ambos lados pueden ventilar sus diferencias dentro de una atmósfera neutral.

En los casos en que las partes no pudieran lograr una resolución informal, el demandante podría presentar un reclamo formal. Un reclamo formal lo maneja el Departamento de Agricultura (USDA) de manera similar a la forma como se maneja una controversia judicial en un tribunal. Sin embargo, en lugar de un juez, el secretario de agricultura puede expedir un fallo más los intereses basándose en la evidencia del caso. No obstante hay que pagar 300 dólares por la presentación del reclamo formal, y el demandante puede recuperar el valor de dicho pago si se expide una sentencia en su favor.

Si un concesionario no cumple con el fallo de la PACA, el Departamento de Agricultura (USDA) suspenderá la licencia de la compañía y restringirá su operación en la industria de productos agrícolas por un periodo de hasta tres años.

Prácticas desleales de comercio más usuales

El rechazo sin causa razonable de productos agrícolas ya sea que hayan sido comprados o contratados para manejarlos en consignación, el incumplimiento en el pago puntual del precio acordado para los productos agrícolas que cumplan con los términos del contrato, desechar, tirar o destruir sin causa razonable cualquier producto agrícola recibido para proceder a venderlo en nombre de otra compañía, el incumplimiento en la entrega a tiempo de los productos agrícolas contratados así como en el precio y nivel de calidad especificados en el acuerdo de compra.

Recomendación

Recomiendo ampliamente a las empresas que realizan actividades comerciales con empresas americanas dentro de la industria de productos agrícolas que incorporen en sus políticas de crédito, el verificar que sus nuevos clientes cuenten con licencia de PACA y seguir de cerca que su licencia sea renovada cada año.

Para mayor información sobre el tema o cualquier otra información referente a cobranza, usted puede platicar vía Internet con cualquiera de los ejecutivos de AMEREX en la página www.amerexfinanciam.com, haciendo mención de este artículo para que pueda contar con una asesoría sin costo alguno.

*El autor es presidente de AMEREX. salvador@amerexonline.com

Transportes Tellería



ISO 9001:2000



Líder en el Servicio de Transporte Especializado Montaje e Izaje



- Equipos Modulares para 1200 ton
- Tracto camiones especializados
- Tracto camiones convencionales
- Estructuras Puente para 500 ton
- Plataformas y Lowboys
- Camas bajas
- Marcos Hidráulicos (Gantries 800 ton)
- Maniobras especializadas
- Ingeniería y logística de transporte

Transtell, S.A. de C.V.

Blvd. Felipe Angeles 1604, Col. Santa Julia,
C.P. 42080, Pachuca, Hgo

Tel.: (52) 771 71 7 09 09 Fax (52) 771 71 7 09 06
www.transtell.com.mx www.transportes-telleria.com