

Los 10 Primeros Temas de PACA

Los Diez Primeros Temas de Contratos que Causan Confusión en la Industria de Productos Agrícolas

1. “¿Está el embarque dentro o fuera?”

La industria utiliza esta terminología para preguntas acerca de si un embarque de productos agrícolas cumple con los requisitos de contrato. Hay tres factores principales que se deben considerar al hacer esta determinación: (1) los términos del contrato, incluyendo los términos de embarque (libre a bordo, o entregado) y la descripción del producto (el grado, tamaño, cantidad); (2) las condiciones en el transporte (periodo de una entrega normal, temperatura); y (3) la calidad, condición, cantidad, tamaño, etc. del producto recibido en el destino contratado.

En términos generales, mercancías que se venden “*libre a bordo*,” deben cumplir con los requisitos del contrato en el punto de embarque y deben estar en condición de embarque adecuada para llegar al destino contratado sin deterioración anormal. Por otro lado, mercancías vendidas en base a “*entregado*” deben de cumplir los requisitos de calidad y condición del contrato al tiempo de entrega en el destino contratado.

Ya que toda transacción es distinta, usted debe de tener pruebas de los factores citados anteriormente (por ejemplo, copia de una factura o confirmación mostrando los términos de venta, cinta de registrador de temperatura mostrando las condiciones durante el transito, y una inspección USDA oportuna o peritaje independiente mostrando la condición de las mercancías al tiempo de arribo al destino contratado), y póngase en contacto con un representante de la PACA al número sin cargo de PACA, 1-800-495-7222, Opción # 2, para asesoramiento de sus derechos y responsabilidades dadas las circunstancias en mano.

2. ¿Qué se considera aceptación de mercancías?

Una de las interrogantes que es más comúnmente preguntada por la PACA es: ¿Fue el producto desviado o descargado? En la mayoría de los casos el acto de aceptación ocurre cuando el producto es descargado por cualquier motivo a excepción de obtener una inspección o, el comprador desvía el

embarque. Un comprador que acepta producto, pierde su derecho de rechazar y/o exigir que el vendedor remueva el producto.

3. ¿Puedo rechazar el embarque y cuál es el procedimiento para rechazar?

Siempre y cuando el embarque no haya ya sido aceptado, ya sea por medio de desvío, descarga o cualquier otro acto de control. Un comprador tiene 8 horas después de la entrega y un periodo de 24 horas por entregas por ferrocarril para notificar claramente y con prontitud al vendedor de su intención de rechazar el embarque. Por supuesto, siempre es mejor obtener pruebas, así como una inspección USDA mostrando que las mercancías no cumplieron con los requisitos de contrato, para justificar el rechazo.

Ud. también debe considerar “*la efectividad y ineficacia*” de un rechazo. La efectividad se refiere al procedimiento por el cual se hace un rechazo. Para que un rechazo sea efectivo, debe ser puntual y aviso al vendedor debe ser rápido. Si un rechazo cumple con la definición de ser efectivo Ud. puede considerar los factores de un rechazo que sean legales o injustos. Para que un rechazo se legal, debe haber pruebas de un incumplimiento de contrato, preferentemente en forma de una inspección USDA.

Un concepto equivocado que los vendedores suelen tener es su derecho, o falta de ello, de remover o retomar el producto cuando el comprador debidamente les notifica de un problema. Cuando se transfiere el título, el vendedor solo puede retomar el producto si el comprador concuerda en liberarlo o rechaza el producto.

Un segundo concepto equivocado envuelve la responsabilidad del comprador y el vendedor en el manejo de producto rechazado. A fin de cuentas, quienquiera que tome posesión del embarque debe de hacer todo lo posible de vender el producto agrícola por un valor razonable a fin de mitigar pérdidas.

Finalmente, ¿qué pasa cuando el comprador efectúa un rechazo legal y el vendedor se rehúsa retomar el producto? En esta situación, posesión legal del producto se revierte al vendedor, pero el comprador aún está obligado a vender el producto por lo más posible a fin de mitigar las pérdidas. Es vital que el comprador documente sus ventas y pérdidas y mantenga una línea de comunicación abierta con el vendedor cuando ocurra esta situación.

4. ¿Quién es responsable de manejar producto rechazado?

Siempre y cuando las mercancías no hayan sido aceptadas y el comprador haya debidamente notificado al vendedor de su intención de rechazar, el vendedor es responsable de vender las mercancías lo antes posible a fin de mitigar pérdidas. Sin embargo, si el vendedor se rehúsa hacer eso, entonces se espera que el comprador haga un esfuerzo de buena fe de vender las mercancías en representación del vendedor y remitir el importe neto (ventas brutas menos comisión) al vendedor.

5. ¿Si el comprador se rehúsa aceptar o rechaza un embarque sin una inspección USDA, que debe hacer el vendedor?

El vendedor debe actuar con rapidez para obtener una inspección USDA para establecer que las mercancías rechazadas cumplieron los requisitos del contrato. Si es así, el vendedor estaría con derecho de recuperar daños y perjuicios del comprador por el rechazo inapropiado. Si la inspección muestra que las mercancías no cumplieron con los requisitos del contrato, en cuyo caso el rechazo del comprador fue propio y el comprador no tiene más obligación al vendedor.

6. ¿Qué derechos tienen cada una de las partes cuando ocurre un incumplimiento de contrato?

Cuando el incumplimiento de contrato es por parte del vendedor, el comprador puede, ya sea rechazar el producto en su totalidad (siempre y cuando él no haya ya aceptado el producto y ha dado al vendedor clara y puntual notificación de su intención de hacer eso), o él puede aceptar el producto y negociar con el vendedor un precio nuevo basado en la condición actual del producto, o intentar vender el producto con prontitud y recuperar daños y perjuicios basados en la diferencia entre las ventas brutas del producto y el valor de mercado que hubiera tenido dicho producto si hubiera sido entregado sin problemas (reportes de precios del *USDA Market News*), más otros gastos incidentales, como el costo de la inspección USDA.

Cuando el incumplimiento de contrato es por parte del comprador, en caso que el comprador se rehúsa aceptar el producto que cumple con los requisitos de contrato, el vendedor puede recuperar la diferencia entre el precio de contrato y las ganancias obtenidas al revender el producto con prontitud, junto con cualquier gastos incidentales incurridos en conexión

con el manejo del producto, como el flete por trasladar el producto a otro comprador o tarifas de inspección incurridas para obtener prueba que el rechazo original del comprador fue injusta.

7. ¿Cuáles son mis derechos como vendedor y qué puedo hacer cuando un comprador ha aceptado el producto pero obtiene una inspección que refleja un incumplimiento de contrato?

La mejor solución para este asunto es intentar negociar un ajuste de precio en proporción con la condición actual del producto que el comprador aceptó. Una vez que se llegue a tal acuerdo y sea confirmado por escrito, el acuerdo es final y el comprador no tiene derecho a hacer cualquier otra reclamación ya que ha tenido la oportunidad de inspeccionar el producto antes de negociar el precio.

Sin embargo, si se identifica un incumplimiento de contrato pero no se puede llegar a un nuevo acuerdo, el vendedor tiene derecho a recibir una contabilidad detallada para establecer los daños y perjuicios reclamados por el comprador. Si el comprador provee dicha contabilidad y muestra que el producto fue vendido propiamente y con prontitud, el comprador tiene derecho a recobrar la diferencia entre las ventas brutas del producto y el valor de mercado que hubiera tenido dicho producto si hubiera sido entregado sin problemas (reportes de precios del *USDA Market News*), más otros gastos incidentales, como el costo de la inspección USDA.

Si la contabilidad de las ventas no es suficientemente detallada, o si no se provee ninguna contabilidad, el comprador podrá ser limitado a recuperar daños y perjuicios basados en el porcentaje de defectos documentados en la inspección USDA, más el costo de la inspección.

8. ¿Qué puedo hacer si no estoy contento con la devolución sobre ventas de un embarque recibido con problemas?

Siempre insista en recibir una contabilidad de ventas detallada mostrando que las mercancías en disputa fueron puntualmente y propiamente revendidas. Si esta información esta disponible y si todavía no se puede llegar a un arreglo satisfactorio para ambas partes, o si la documentación provista no es suficiente para respaldar la suma del reclamo, entonces Ud. puede considerar hacer una reclamación informal con PACA.

El representante de PACA asignado a su caso reunirá toda la información pertinente y se pondrá en contacto con las partes en un intento de llegar a un acuerdo satisfactorio utilizando mediación. En caso de que la mediación no sea efectiva, Ud. tendrá la oportunidad de dar seguimiento a su reclamo en un foro formal, en cuyo caso la decisión final será determinada por un Oficial del Conocimiento basado en las pruebas suministradas ya sea por medio del procedimiento documental o audiencia verbal.

9. **¿Qué significa el término “Precio después de la Venta” (PAS) y “Abierto” y en cuál de estos términos se requiere una contabilidad de venta?**

Los términos “Precio después de la Venta” y “Abierto” son términos utilizados por la industria los cuales no son definidos por PACA. Sin embargo, se ha interpretado que en ambas ventas las partes acordaran un precio ya completada la reventa puntual de la mercancías. Aunque el comprador no tiene responsabilidad de preparar una contabilidad de ventas, está en su mejor interés hacerlo. Si las partes no pueden llegar a un acuerdo sobre el precio, una contabilidad de ventas detallada mostrando una reventa propia y puntual puede ser considerada como la mejor evidencia del valor de las mercancías que el comprador aceptó, y puede ser utilizada para determinar el precio razonable que debe pagar al vendedor. Si no está disponible una contabilidad de ventas, el precio razonable de las mercancías será determinado basado en los reportes de precios de USDA Market News.

Otra palabra de advertencia: Toda mercancía vendida bajo estos términos se considera de buena calidad y valor comercial a menos que el comprador provee pruebas que muestren lo contrario. Por consiguiente, el comprador debe obtener una inspección USDA si entiende que las mercancías recibidas son de condición común y corriente o de mal estado.

10. ¿Cuál es la diferencia entre “Precio después de la Venta” / “Abierto” y “Consignación”?

Los términos “Precio después de la Venta” o “Abierto” son ventas en la que el comprador es el titular de las mercancías. El termino a “consignación” significa que una parte está vendiendo el producto en representación de otra parte sin tomar titulo de las mercancías. Generalmente en una venta a consignación, el que vende las mercancías esta trabajando por una comisión la cual ha sido acordada entre las dos partes.

A continuación se presenta información de referencia para aquellos que quieran gestionar una licencia, presentar una reclamación informal o presentar una notificación del fideicomiso.

- Para gestionar una licencia PACA haga clic en el siguiente enlace: [Solicitud de Licencia](#) (en Ingles)
- Para presentar una reclamación de reparación haga clic en el siguiente enlace: [Muestra de Hoja de Trabajo](#) (en Ingles)
- Para archivar una acción de fideicomiso haga clic en el siguiente enlace: [Como Preservar Derechos de Fideicomiso](#) (en Ingles)

Para más información visite nuestro sitio de Internet www.ams.usda.gov/paca/htm (en Ingles) o llame al 800-495-PACA (7222)