

ANÁLISIS PARA LA IMPORTACIÓN DEL UPGRADE DE UN ELEVADOR PANORÁMICO PARA EL HOTEL ABC.

Lic. Aralys Díaz Milián¹, MSc. Lidia Pérez Iglesias², Lic. Anex Corrales González³

1. *Centro Universitario Municipal de Cárdenas “Aida Pelayo”, Céspedes entre Tenerife y Fomento, Cárdenas, Matanzas, Cuba.*
2. *Centro Universitario Municipal de Cárdenas “Aida Pelayo”, Céspedes entre Tenerife y Fomento, Cárdenas, Matanzas, Cuba.*
3. *Centro Universitario Municipal de Cárdenas “Aida Pelayo”, Céspedes entre Tenerife y Fomento, Cárdenas, Matanzas, Cuba.*

Resumen

Con el trabajo se pretende analizar aspectos relacionados con la remodelación de elevadores del Hotel ABC desde el 2003 hasta el 2019. Se evalúan con nueva óptica los pasos a seguir en la importación de elevadores en este año y proyecciones futuras, para lograr mejores opciones en esta operación comercial. Es importante conocer previamente a cualquier negociación para cada tecnología que se incorpore, la etapa en que se encuentra, para no correr riesgos de incorporar una tecnología en etapa de obsolescencia. Hay que profundizar sobre los formatos de los pliegos de concurrencia, pues la comparación con compras anteriores o entre ofertas ítem a ítem, para el caso de la tecnología, es diferente a compras de productos básicos, manufacturados o con prestaciones equivalentes, a los que se puede aplicar un comparativo ítem a ítem, de precios planificados, anteriores o de mercado, utilizando los precios globales, índices de valor o quantum.

Palabras claves: *Elevadores, importación, negociación, concurrencia, contratación, instalación*

INTRODUCCIÓN:

El presente trabajo tiene como objetivo analizar los aspectos relacionados con la remodelación de los elevadores del Hotel ABC en un período que transcurre desde el año 2003 hasta el 2019. Además, analizar los procedimientos para mantener actualizado el hotel y ofrecer a los clientes un servicio con la tecnología más avanzada en el país, así como su mantenimiento. Se pretende lograr la actualización del servicio de los elevadores en el hotel, manteniendo los estándares mediante un estudio individualizado de cada equipo para determinar los pasos a seguir a partir de las fallas e interrupciones de los equipos, con lo cual se puede obtener un balance inicial del nivel de reposiciones, pero sin actualizar la tecnología. También, incluir el cambio de componentes esenciales que puedan poner a punto la instalación con la mejor tecnología a la fecha (upgrade), al menor costo posible, porque en los planes de inversiones, remodelaciones y reposiciones de equipos se necesita, para mantener el nivel de actualización de las instalaciones, tanto en el inmueble como en los bienes muebles, de un conjunto de inversiones necesarias, lo que implica distribuir el capital anual de amortización acordado a invertir en edificios, maquinarias y equipos. De igual forma, evaluar con una nueva óptica los pasos a seguir en la importación de elevadores en el presente año 2019, así como las proyecciones futuras, para lograr la mejor opción en la importación de estos importantes equipos, de modo que se pueda obtener el mayor confort y el mínimo de fallas posibles en la operación, disminución del tiempo de retención del cliente en la espera y tránsito al lugar de destino.

DESARROLLO.

El hotel ABC pertenece a la Empresa Mixta XYZ, creada por Escritura pública ante Notaría Especial del Ministerio de Justicia en el año 1999, cuyo objeto social es comercializar el producto turístico de ciudad, incentivo, playa, especializado, eventos y otros similares, en sus instalaciones y prestar y comercializar los servicios de alojamiento, gastronómicos, recreativos y otros propios de las actividades hoteleras, en sus instalaciones.

La misión de la Empresa Mixta es representar dentro de la inversión extranjera en Cuba, un ejemplo de administración eficiente en la gestión hotelera como propietaria de hoteles, teniendo en cuenta la conservación de la propiedad mediante la optimización y actualización de las instalaciones hoteleras, teniendo en cuenta que las afectaciones a la explotación sean las mínimas, y como importadora para insumos de explotación con el fin de mejorar continuamente la gestión de cara al cliente.

Su visión es convertirse en empresa líder en Cuba en la administración y conservación de instalaciones hoteleras. Breve reseña sobre los antecedentes de esta operación comercial.

Los elevadores del hotel ABC se compraron inicialmente con XMT de México. En varias ocasiones se intentó contactar con ellos mediante Ugao, que tuvo su representación hace

algunos años, y directamente con su representante en México, pero no fue posible lograr incluir a XMT al proceder a la remodelación de los elevadores, la cual comenzó en el 2003 hasta la fecha. Respecto a la licitación del 2015 se llevó con PTH e IME, asignándose la compra a IME al cumplir con los parámetros de calidad y tener el mejor precio.

En el 2017 se licitaron los elevadores además de IME y PTH, se incluyeron a EXI y a UGO, lográndose obtener una sola oferta con el alcance técnico total por PTH.

En el año 2018 se licitó con IME y PTH de cuya licitación solo PTH presentó oferta.

Selección del mercado.

A partir de la partida arancelaria 842810, utilizando las técnicas del TradeMap, se procedió a investigar las posibles opciones de país del cual importar de acuerdo a los siguientes resultados:

Países exportadores: De los países exportadores en el año 2017 la mayor concentración en el mercado mundial corresponde a Alemania con el 16,1 %, China con el 14,4 % Italia con el 7,5 % Estados Unidos con el 6% Países bajos con el 5,6 %, Japón con 4,6 %, para un total del 54,2 % del mercado mundial. Del análisis se elimina a los Estados Unidos quedando un mercado para el resto de los países señalados del 48,2%. Se decide incluir a España por la importancia en el suministro a Cuba de estos equipos ocupando el puesto 10 como exportador a nivel mundial con una participación del 3,6% en las exportaciones mundiales de la partida arancelaria seleccionada.

Países importadores: entre los principales están el Reino Unido con una participación en el 2017 del 5,1 % mundial, a la Federación Rusa con el 4,6 % en las importaciones mundiales en el 2017, Canadá como tercer importador mundial en el 2017 con participación del 3,7 %, China con una participación mundial del 3,3 % en el 2017.

Mercados proveedores de elevadores importados por Cuba (espejo): entre los países suministradores a Cuba de la partida 842810: España, Italia, Federación Rusa, India y Alemania en orden descendente. Para la decisión del país de cuál importar el elevador panorámico del Hotel ABC, de los cuatro mayores exportadores mundiales se elimina a Alemania por el alto valor unitario de sus exportaciones, por lo que la opción país queda entre China, Federación Rusa, Italia y España, de los cuales se elimina a China porque tiene el cuarto lugar con un 3,3 % de participación como importador, lo que indica que siendo en segundo exportador mundial no debe cubrir la demanda interna de productos de calidad media superior para esta partida arancelaria y tampoco es suministrador habitual de esta partida arancelaria a Cuba. España ocupa el lugar 10 en el 2017 entre los exportadores es un mercado en crecimiento con presión al alza en los precios y participación mundial del 3,6 % ocupando el primer lugar entre los países socios de Cuba en la importación de elevadores. Italia con el cuarto lugar como exportador y el 41 como importador lo cual indica que tiene una industria suficientemente sólida para prácticamente autoabastecerse

con precios en la zona media alta, teniendo el segundo lugar en las importaciones de Cuba para esta partida arancelaria lo cual lo hace el mejor país en la selección por constar con mejores parámetros en la relación calidad/ precio para esta partida arancelaria, pero es un obstáculo que todas las instalaciones son con suministros de España y el hecho del servicio post venta para lo cual habría que revisar con COMETAL y UNISA la posibilidad de incluir una variante italiana con la cual ellos pudieran estar relacionados, además de localizar posibles suministradores en Italia. No se analiza a la Federación Rusa, aunque es el tercer país como suministrador para Cuba de esta partida arancelaria teniendo en cuenta que es el segundo importador de estos equipos por debajo del Reino Unido.

Análisis partida arancelaria medidas arancelarias y no arancelarias.

La partida arancelaria es la 84281000 Ascensores y montacargas con un arancel Ad-valorem del 15% general y del 10 % para NMF. Según las Notas Explicativas del Sistema Armonizado de Designación y de Codificación de Mercancías, pertenecen a la partida 842810 los siguientes equipos:

Los ascensores y montacargas. Los ascensores y montacargas son instalaciones frecuentemente de torno y cables o de pistón neumático o hidráulico, que se utilizan para elevar, entre barras guías verticales, una cabina para personas o una plataforma de carga cuyo peso está generalmente compensado por un contrapeso. Los dispositivos de bloqueo automático de la cabina o de la plataforma en caso de ruptura del cable, así como los equipos de mando o de seguridad eléctrica o no que se admiten con el aparato. Están también comprendidos aquí los pequeños aparatos accionados a brazo tales como montaplatos, monta documentos (para oficinas, bancos) o montacargas de bodega.

Pertenecen igualmente a este grupo los aparatos muy potentes, con gato mecánico o hidráulico, llamados elevadores de barcos utilizados para reemplazar las esclusas de los canales.

De lo anterior se puede constatar que al utilizar el Trademap para el análisis de mercado la partida 84281000 incluye otros equipos diferentes a los ascensores, por lo que dicho análisis es aproximado al desconocerse la parte proporcional de cada tipo en el total de la partida arancelaria.

Respecto a las medidas no arancelarias (MNA) se aplican a esta partida las barreras administrativas de acuerdo a la Resolución N° 30 de 25 de enero de 2018 de Ministro de Comercio Exterior y la Inversión Extranjera Anexo N° 1 Autoridades Competentes y productos del grupo A, renglón 25 para ascensores, escaleras mecánicas y andenes móviles el MINDUS mediante el Grupo Nacional de Ascensores (GNA) debe emitir la correspondiente Notificación de Autorización de Importación la cual incluye las especificaciones técnicas del proyecto aprobado, además se indica el lugar de emplazamiento, los requisitos a cumplir para poder obtener la Licencia de Explotación y juegos de documentos a entregar al MINDUS para la inscripción de la instalación.

De acuerdo al artículo 5 de la mencionada Resolución N° 30 la Notificación de Autorización debe emitirse antes de la firma del contrato, además debe formar parte del clausulado del contrato.

Especificaciones técnicas de la mercancía.

La tarea técnica se realiza mediante defectación de la instalación indicando el alcance requerido de suministro de acuerdo a las siguientes especificaciones:

Se hace la solicitud para la remodelación total del ascensor panorámico del centro del Hotel ABC.

CODIGO DE INVERSION: 02-19-19: REPARACION DE ELEVADORES.

CARACTERISTICAS PRINCIPALES DEL ASCENSOR.

Modelo Ascensor, Personas / Carga, Velocidad, Paradas, Accesos, Recorrido, Suspensión, Dimensiones Hueco, Hueco Abierto Panorámico Interior al fondo del foso. Foso, Última Parada, Tensión Fuerza, Tensión Alumbrado, Puertas Exteriores, Accionamiento, Paso libre, Acabado, Puertas Cabina, Accionamiento, Paso libre, Acabado, Accionamiento mediante Variador de frecuencia con ajuste de la velocidad de cierre y apertura.

Propuesta de alcance de la remodelación: Se solicita oferta para la remodelación total del ascensor panorámico central, proponiendo sustituir los 6 juegos de mecanismos y puertas de pasillos, el operador de puertas, la puerta de cabina y la cabina completa incluyendo su estructura, la pisadera de aluminio reforzada de cabina y las 6 pisaderas de pasillos, sustituir las maniobras eléctricas con dos variantes de preparación para maniobra independiente u operar como triple maniobra cuando se terminen de remodelar los otros dos ascensores panorámicos, las botoneras de revisión, las botoneras de cabina, las 6 botoneras de pasillos, los 6 señalizadores de nivel, el pesa cargas, los zapatos de cabina, los zapatos de contrapesos, el limitador de velocidad, el operador de puertas, los cables de los limitadores de velocidad, las barreras electrónicas de las cabinas, el extractor, las luminarias de cabina, las guías de cabina y las guías de contrapeso, incluyendo la estructura soporte de contrapesos

Salida al mercado y solicitud de oferta.

La salida al mercado se realiza en noviembre de 2018 sujeta a aprobación en el plan 2019

Se decidió proceder con dos oferentes IME y PHT con el objetivo de mantener los suministradores habituales de este tipo de equipamiento, para no ampliar los problemas de reposiciones, hay que tener en cuenta que estos equipos se compran para más de quince años de explotación.

En la solicitud de oferta además de las especificaciones técnicas se incluyen los siguientes datos que debe aportar el vendedor en su oferta:

Condición de entrega:

- 1.- CIF HABANA, desglosando los precios FOB+Flete+seguro.
- 2.- Las ofertas deberán venir en Excel.
- 3.- Debe indicarse el Puerto de embarque o posibles puertos de embarque,
- 4.- Debe indicarse el origen de la mercancía.
- 5.- Debe indicarse el plazo de validez de la oferta.
- 6.- Debe indicarse el plazo de entrega. 7.- Debe indicarse la forma de pago. Se considera causa de eliminación la oferta que no se envía bajo las condiciones indicadas de entrega

Análisis de la oferta y aprobación técnica.

La primera reparación capital de los elevadores panorámicos del Hotel ABC se realizó en el 2007 por un valor de 188.098,50 € según tabla Anexo N° 2 y contrato N° 2/2007 con IME, en el 2017 se realizó una reparación por valor de 49.694,01 € según contrato 60/2015 con IME.

La licitación de 2018 se llevó para los tres elevadores panorámicos, decidiéndose finalmente la compra de la reparación de uno de los tres elevadores para este año 2019 y contratar a finales de este año 2019 los dos elevadores para concluir en el año 2020 la remodelación de los tres elevadores porque debido a la demora en lograr la oferta que cumpliera con todos los requisitos técnicos necesarios no es prácticamente posible proceder a la remodelación de los tres elevadores en el 2019, teniendo en cuenta además las afectaciones a clientes que esto conlleva.

El procedimiento de aprobaciones técnicas se realiza mediante el documento denominado Colegio Técnico como documento base y las modificaciones que surjan a partir de la firma del colegio técnico, se realizan mediante actas adjuntas.

Por otra parte, al tratar de realizar un análisis comparativo de esta compra respecto al año 2017 se señalan las siguientes diferencias en el alcance del proyecto:

En el 2019 se cambian las guías de cabina y las guías de contrapesos y se cambian los cuadro de cabina y de contrapesos, se compran tres maniobras que trabajan triplex, es decir coordinando las operaciones de los tres elevadores, pero para el caso en que se necesite trabajan independientes ahora en vez de 6 botoneras de pasillo se necesitan 18 botoneras de pasillo, las puertas de pasillos y las de cabina se ofertan tipo mirilla (acristaladas) que son

más caras, además con la decisión de dejar los marcos de puertas de pasillo existente se compra la puertas de pasillo con un pequeño pre marco para que puedan ser bien alineadas de arriba hasta abajo y se adquiere un andamio de adosar a pared para que no haya riesgos de accidente para el montador, el valor del contrato de IME en el 2007 fue de 188,098.50 Euros y la oferta para los tres elevadores del 2019 es de 182,666.55 Euros, la cual a los efectos prácticos se divide en dos ofertas para uno y dos elevadores respectivamente.

Pliego de concurrencia y propuesta de cierre:

El documento se denomina "Pliego de concurrencia y recomendaciones" en el cual se incluye el pliego de concurrencia de acuerdo a los siguientes bloques de datos:

El encabezamiento con los siguientes datos:

Pliego concurrencia y recomendaciones N°.

Fecha de confección:

Código de Inversión:

Nombre de la Inversión:

Tasa de cambio*:

Fecha tasa de cambio:

N° y nombre del Colegio Técnico:

*<http://www.bc.gob.cu/>

Pliego de concurrencia con los siguientes datos

N° Vendedor	Nombre Vendedor	Fecha solicitud	Fecha oferta	Validez	oferta
	Condiciones de entrega	Plazo de entrega	Forma de pago		

N° Vendedor	Nombre Vendedor	Puerto de embarque	País de origen	Moneda	
	Valor Oferta	Valor Oferta usd	Valor estimado Arancel	Valor	Oferta+
					Arancel

Análisis de precio.

Teniendo en cuenta los cambios durante la etapa de licitación, de comprar un elevador en este año 2019 con un incremento de 51.058, 43 € a 60.600,09 € comparando el contrato 60/2015 con la compra de este año 2019, según anexo N° 1/B por los cambios ya mencionados anteriormente la tasa de crecimiento/decrecimiento cambió de 1,25 a 1, 50 o

sea un crecimiento anual del 10 %, lo que es algo superior al análisis para el valor de 51.058, 43 € con un incremento del 5% anual, pero hay que tener en cuenta los cambios por incremento en prestaciones solicitadas para la compra de este año 2019.

Tasa crecimiento/decrecimiento

Siglas Datos

N 5
 N-1 4
 Pf 60900,09
 Pn 40694,01
 r₁ 1,2233
 r₂ 1,2233
 r 1,50

Análisis financiero apreciación depreciación por tasa de cambio cronograma de entrega.

Cronograma de entrega:

Cronograma estimado de envío

Fecha aprobación Exp. Compra	Fecha Contrato	Fecha Swift	Fecha Entrega	GNA Origen	Res 30/18 Estancia en TC	MINCEX Bilbao
Arribo al puerto de Mariel	Arribo al puerto de Mariel	Arribo al puerto de Mariel	Arribo al puerto de Mariel	Arribo al puerto de Mariel	Arribo a los Almacenes	Arribo a los Almacenes
en destino	Devolución contenedores y pallets a TC Mariel					
20-05-19	10-06-19	14-06-19	14-07-19	09-02-20	19-02-20	
	05-03-20	10-03-20	11-03-20	13-03-20		

Análisis financiero:

Tabla N° 4 Cronograma contrato elevadores

Fecha firma contrato	Fecha Swift CC	ETD terminal	de contenedores del
puerto de Bilbao, España	ETA puerto de Mariel, Artemisa	Pago 60 días	fecha BL
14/06/2019	14/07/2019	09/02/2020	05/03/2020
		09/04/2020	

Valores a pagar en USD de acuerdo a las previsiones de TC €/USD

TC €/USD	1,1115		1,074
	Valor Contrato €		
MVA	60.900,09		
Total	60.900,09	67.690,45	65.406,70
		Total USD	
		Dif	-2.283,75

De la tabla anterior donde se reflejan las tasas de cambio a fecha del Swift es de 1,1115, por lo cual se debitará de nuestra cuenta en el BFI un saldo de 67.690,45 USD, mientras que, por las previsiones a la fecha estimada del pago, o sea el 09-04-19 corresponde un valor de 65.406,70 USD para el pago de los 60.900,09 € del contrato, por lo que es previsible un reembolso del BFI a nuestra cuenta en USD por el valor real que corresponda en la fecha de pago.

Incoterm para el contrato.

La decisión del Incoterm 2010 a utilizar es CIP puerto de Mariel Artemisa, Cuba con embarque en España en el puerto de Bilbao. Se especifica el puerto de embarque porque es el punto en que se transmite el riesgo del Vendedor al Comprador, al especificar el Puerto el vendedor corre con todos los riesgos hasta la entrega en la terminal de contenedores de dicho puerto, es además el por qué se selecciona el Incoterm 2010 CIP en lugar de CIF porque al ser carga en contenedores la entrega es en una terminal de contenedores no a la borda del buque.

El vendedor está obligado a entregar toda la información que se estipule en el contrato entre otras: factura comercial firmada y acuñada, Packing con los valores de peso bruto de cada producto por bulto y peso neto de cada producto por bulto, peso bruto total y peso neto total, certificados de calidad, certificados de origen, información técnica que se haya pactado, etc, las licencias de exportación para el caso en que se requieran.

El vendedor asume el costo del contrato de transporte desde el puerto español especificado en el contrato hasta el puerto de Mariel, Artemisa, Cuba.

Comité de contratación y fundamentación de la propuesta de contratación:

A partir del pliego de concurrencia y recomendaciones se envía a La Habana vía correo electrónico el expediente con la información para la decisión a tomar por el Comité de Contrataciones.

Los costos estimados de la Logística Comercial Internacional y Nacional se determinan de acuerdo a la siguiente tabla:

ANÁLISIS DE LA CONTRATACIÓN

En la contratación comercial internacional confluyen partes sometidas a diversos ordenamientos legales, lo cual plantea la necesidad de procurar una mayor seguridad jurídica, que permita sortear los problemas generados por los posibles conflictos de leyes, así como por la diversidad de interpretaciones de los conceptos jurídicos, de ahí la importancia que en el contrato de compraventa internacional de mercaderías, se cuente con normas de carácter uniforme y flexible, que contribuyan a la armonización a nivel internacional de las reglas y que permitan un mejor entendimiento entre los comerciantes.

En el comercio internacional se ha hecho común, la utilización de bases permanentes de contratación, de acuerdos de distribución e instrumentos similares, para facilitar las relaciones entre las partes, estos instrumentos no sustituyen al contrato como instrumento jurídico básico y como institución protegida por los tratados internacionales, principio que también ha sido reconocido en el párrafo segundo del Artículo 64 de la Resolución No. 50/2014 del Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera.

Dentro de los instrumentos que conforman el régimen jurídico de la contratación comercial internacional, se encuentran los tratados internacionales, que representan compromisos contraídos por los Estados y por tanto, son de cumplimiento obligatorio. También existen instrumentos que no son tratados suscritos por los Estados que ejercen una notable influencia en las relaciones comerciales internacionales, sobre todo en lo referente a la formación y ejecución de los contratos, tal es el caso de los INCOTERMS®, en sus distintas versiones. Estas reglas, aun cuando en su origen se consideren como no imperativas, una vez incorporadas al contrato por voluntad de las partes, se convierten en obligatorias.

Existen varios principios contenidos en la Convención de Viena de 1980, que son criterios orientadores en la decisión de cuestiones en materia de compraventa internacional, entre los cuales cabe mencionar:

- 1). El respeto al principio de autonomía de la voluntad, a partir del cual las partes pueden determinar libremente el contenido del contrato, con las limitaciones que les impongan sus respectivas leyes nacionales y las normas del Derecho Internacional Público.
- 2). El principio de la buena fe, en virtud del cual las partes deben ofrecerse toda la información necesaria, mantener comunicación y cooperar entre sí para la mejor ejecución del contrato.
- 3). El derecho de la parte agraviada a percibir una indemnización íntegra en caso de incumplimiento, si existiera responsabilidad de la otra parte.

4). El principio general de la carga de la prueba, conforme al cual la parte que alega un derecho o una circunstancia, asume la responsabilidad de probar su alegación.

PRINCIPALES CLÁUSULAS DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS

El objeto: en la compraventa internacional, el objeto del contrato está integrado por las prestaciones esenciales a que se comprometen las partes, una entrega y cobra, mientras que la otra examina, recibe y paga. Desde el punto de vista práctico, a la determinación del objeto del contrato se vinculan todas las estipulaciones encaminadas a instrumentar el cumplimiento de las obligaciones esenciales para cada parte.

OBLIGACIONES DE LAS PARTES

Según los Artículos 30 al 52 de la Convención de Viena de 1980, el vendedor deberá cumplir con su obligación esencial de entregar las mercaderías. Para que se entienda cumplida esta obligación de entregar, no hace falta que el vendedor ponga materialmente la mercadería en posesión del comprador, sino que bastará con su entrega en el lugar y tiempo pactados, o en su defecto, según establecido por los usos comerciales, las prácticas entre las partes, el INCOTERMS® designado, o la mencionada Convención. La determinación del momento en el cual la mercancía se ha puesto a disposición del comprador es muy importante, ya que es en ese instante cuando queda liberado el vendedor, surgiendo por parte del comprador las obligaciones de pago y de recibir la mercadería y traspasándose al mismo el riesgo.

A la obligación principal del vendedor de entregar las mercaderías corresponde la obligación del comprador de pagar y recibirlas, según lo ha previsto la Convención de Viena de 1980 en sus Artículos 53 al 65.

En cuanto al pago del precio, es preciso señalar que la compraventa será válida, aunque no exista un precio cierto y el precio será, salvo indicación de lo contrario, el generalmente cobrado por tales mercaderías.

A la obligación de pago, le es inherente la de adoptar todas las medidas previas para que el mismo pueda ejecutarse, incluyendo la tramitación de los instrumentos financieros pertinentes. A la obligación de recibir las mercancías, pueden serle inherentes, por ejemplo, la obtención de permisos y licencias requeridos para la importación al país del comprador, en dependencia de lo pactado.

TRANSMISIÓN DE LA PROPIEDAD

Normalmente el traspaso de la propiedad se produce, si otra cosa especial no se pacta, al pasar la mercancía la barandilla del buque en el puerto de carga, cuando la transportación

principal es la marítima; y la fecha oficial de entrega de la mercancía en cuestión será la del Conocimiento de Embarque que se emite al ser embarcada la misma.

En el caso del transporte aéreo la propiedad se transmite al depositarse la mercancía en la terminal aérea, siendo el documento principal la guía aérea.

En Cuba el Contrato de compraventa internacional, se rige por la Resolución No. 50 de 2014, del Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera (MINCEX), fechada el 3 de marzo de 2014, la cual aprobó el “Reglamento general sobre la actividad de importación y exportación” que caracteriza las nuevas formas de relaciones económico-comerciales del empresariado cubano, y tiene como objetivo lograr mayor autonomía de gestión en las empresas y la separación de las funciones estatales de las empresariales.

Presupone las cláusulas del Contrato de Compraventa, comenzando por las Identificación de las partes, que prueban personalidad y capacidad jurídicas de las partes

LUGAR, FECHA Y CONDICIONES DE ENTREGA

Lugar, fecha y condiciones de entrega, detallando el término comercial a emplear según INCOTERMS®, cuando proceda: el precio del contrato debe estar relacionado directamente con un término de comercio que estipule las condiciones de entrega preferentemente de conformidad con los INCOTERMS® 2010. Las fechas de la entrega o de envío deberán mencionarse en lo posible específicamente, o ya sea a partir de la fecha del contrato, la fecha de notificación de la emisión de una carta de crédito irrevocable o de la fecha de recepción del anuncio de la concesión de la licencia de importación por el vendedor, por ese orden. Asimismo, debe indicarse la fecha tope para la presentación de los documentos a partir de la fecha de embarque.

Precio unitario, importe total, moneda del contrato y de pago, condiciones y forma de pago: el valor total del contrato debe mencionarse en letras y números, así como la moneda utilizada y el país al que hace referencia. Debe especificarse el o los medios de pago a utilizar, ya sea pago directo, cobranza o carta de crédito, aclarando la modalidad de estos o sea transferencia, orden de pago, cheque bancario, efectivo, cobranza contra pago, cobranza contra aceptación y pago, carta de crédito irrevocable o irrevocable y confirmada, transferible, de pago a la vista, de pago diferido, aceptación o negociación de giros o letras de cambio. Es recomendable que el exportador negocie preferentemente su pago mediante carta de crédito irrevocable y confirmada, respetando lo dispuesto en el Decreto Ley No. 341 sobre la Letra de Cambio, el Pagaré y el Cheque, así como en la Instrucción No. 19/2018 del Banco Central de Cuba, la cual obliga a determinadas entidades al empleo de la carta de crédito en las transacciones comerciales internacionales que sobrepasen el monto de los cien mil dólares estadounidenses.

Las condiciones de pago: debe indicarse si el pago es anticipado, al contado o al crédito, e incluso para aquellos casos de pago al contado, si el mismo se realizará al embarque o

contra la presentación de documentos, ya sea en el país del exportador o del importador. Un solo contrato puede estipular diferentes condiciones de pago dividiendo en porcentajes la transacción, sin perjuicio de la obligación de cumplimiento de la Instrucción 19/2018 del Banco Central de Cuba.

INTERESES

El contrato debe definir los intereses exigibles por incumplimiento de las obligaciones pecuniarias y las circunstancias de su exigibilidad.

ESPECIFICACIONES DE CALIDAD Y CAMBIOS EN LAS REGULACIONES PACTADAS

Estas serán acordes a la modalidad de contratación internacionalmente reconocida, haciendo referencia a normas técnicas, catálogos, marcas, muestras u otros requisitos técnicos de obligatorio cumplimiento, que deben ser conocidas por ambas partes. Especificar las regulaciones técnicas obligatorias exigibles por las autoridades nacionales de las partes, así como la responsabilidad de cada una en cuanto a la presentación de los documentos acreditativos de las mismas.

ENVASE, EMBALAJES Y MARCAS

Deben ajustarse a normas internacionales: los requisitos referentes a embalaje, etiquetado y a las marcas, deberán describirse claramente en el contrato. Asimismo, debe precisarse si la mercancía estará unificada en pallets, contenedores y otros medios.

GARANTÍAS

Términos y condiciones de garantía comerciales del producto, determinando el período.

Garantías de cumplimiento contractual, deben estipularse el tipo y la fecha de vencimiento de las mismas.

ASISTENCIA TÉCNICA

Si además de las mercancías hay algún tipo de asistencia técnica o prestación adicional, desglosar cuidadosamente qué parte del precio corresponde a cada concepto.

CONDICIONES DE EMBARQUE, TRANSPORTACIÓN Y SEGURO.

Si bien el término de comercio acordado, puede estar relacionado con el medio de transporte, este término de comercio no debe confundirse con las condiciones de la contratación del transporte, debiendo especificarse en el contrato cualquier condición especial que sea requerida. El contrato debe estipular claramente las condiciones del seguro de la mercancía contra las pérdidas, desperfectos o destrucción que puedan ocurrir durante

el transporte. El contrato debe mencionar la cobertura de riesgos, su incidencia, la moneda del seguro, la suma asegurada y otros.

INSPECCIÓN DE LA MERCANCÍA

Aunque muchos productos están sometidos a inspecciones antes de la expedición por agencias designadas, cada parte puede proponer sus propias condiciones y tipo de inspección, exigiendo que lo efectúe otra empresa. Las partes deben establecer claramente la naturaleza y método de inspección, así como la agencia encargada de efectuar la inspección de las mercancías, cuando difieran de los previstos en el control de calidad y las normas de inspección antes de la expedición, en estos casos debe aclararse en el contrato quien asumirá estos costos por inspecciones adicionales. Resulta de aplicación también lo dispuesto en la Resolución 30/18 del MINCEX, en cuanto al procedimiento de inspección aprobado por la propia entidad.

OTROS DOCUMENTOS

Entrega de documentos originales y copias necesarias: cuando se trate de otros documentos distintos a la factura comercial, al documento de transporte o a la póliza de seguro, debe estipularse en el contrato que otros documentos son necesarios y quien debe presentar estos documentos con sus especificaciones.

ASPECTOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL

Las partes deben convenir aspectos relativos a la comercialización de las mercancías, especialmente en lo referente al uso de marcas, o la reventa. Estos son aspectos medulares de los contratos vinculados a la transferencia de tecnología, los que impliquen el manejo de información no divulgada, así como aquellas compraventas vinculadas a contratos de distribución y franquicia, en cumplimiento del Decreto Ley No. 336.

Régimen de confidencialidad.

RECLAMACIONES

Deben quedar establecidos los plazos y demás formalidades para presentarse y tramitar las reclamaciones por incumplimientos del contrato.

PENALIDADES

La exigencia de penalidades entre las partes, debe quedar sujeta a las reglas del sentido común y la equidad, procurando preservar el cumplimiento de las obligaciones principales por encima de cualquier inconveniente.

INDEMNIZACIONES POR DAÑOS Y PERJUICIOS

Debe quedar consignando en el contrato el derecho a establecer reclamaciones por el valor de la pérdida sufrida y el lucro cesante, ante incumplimientos de cualquiera de las obligaciones contractuales, sin perjuicio de las penalidades acordadas, evitando pactar cláusulas limitativas de responsabilidad.

CIRCUNSTANCIAS EXIMENTES DE RESPONSABILIDAD

Las partes en el contrato deben definir ciertas circunstancias en las cuales se les libera de las responsabilidades contraídas en el contrato. Esta cláusula, denominada frecuentemente como “eximentes de responsabilidad contractual”, tiene por objeto definir las medidas que cabe tomar en caso de incumplimiento por circunstancias insuperables e imprevisibles acaecidas tras la firma del contrato.

RÉGIMEN JURÍDICO DEL CONTRATO

Se debe procurar un estudio previo y una negociación adecuada de este particular, lo que garantizará que el contrato se asiente sobre bases legales claras. En todo caso, si se trata de partes cuyas sedes están en Estados signatarios de la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías, es recomendable que, en lo atinente a las obligaciones de las partes y demás efectos del contrato, se favorezca la aplicación de dicho tratado, porque actuará como ley común, dejando menos margen para cualquier conflicto entre las normas designadas para regir otros aspectos del contrato.

SOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Respecto a las vías para dirimir las discrepancias sobre la interpretación o ejecución del contrato, debe pactarse la obligación de las partes de procurar una negociación amigable, para intentar resolver cualquier discrepancia que se presente durante la ejecución del contrato, incluyendo en lo posible el uso de mediadores. Las partes deberán prever el órgano ante el cual someterán la controversia en caso de no arribar a acuerdo. En todo caso debe cuidarse de que existan las condiciones adecuadas para acceder al órgano de solución de conflictos pactado, especialmente si es escogida la vía arbitral, por encontrarse sujeta al pago de derechos, generalmente elevados, también ha de procurarse que la ley aplicable al proceso sea conocida por las partes y debe existir certeza de la viabilidad del reconocimiento y ejecución del fallo que se dicte.

VIGENCIA DEL CONTRATO Y CIRCUNSTANCIAS DE EXTINCIÓN DEL CONTRATO

Las partes deben precisar la fecha o el momento en que podrá considerarse como terminado el contrato y sus efectos respecto a las mercancías en garantía, la solución de controversias o situaciones similares.

OTRAS CONDICIONES

Tales como: impuestos, aranceles y tasas, de acuerdo a las condiciones de entrega se entiende que el precio establecido por el vendedor incluye impuestos, aranceles y tasas relativas a la exportación de la mercancía. De igual manera, las eventuales tasas del país importador corren a cargo del comprador.

ANÁLISIS DEL CLAUSULADO DEL CONTRATO DE ELEVADORES PANORÁMICOS

En la Resolución No. 50/2014 del MINCEX se emplea la fórmula de mencionar genéricamente los contratos que amparen operaciones de exportación o importación de mercancías, en lugar de mencionar específicamente al contrato de compraventa. De esta forma, pudieran encontrar amparo legal otros contratos tales como el suministro, leasing, y otras figuras contractuales que las entidades decidan emplear para importar o exportar mercancías.

El Contrato contiene todas las cláusulas exigidas por la Resolución 50/2014 del MINCEX, además de las ya mencionadas, establece la inspección y comprobación de la mercancía, define cuando se considera entregada y recibida la mercancía. Contiene la cláusula de embalajes y marcas, definiendo como es el marcaje de cada bulto, con número de contrato, origen, productor, marca, número de lote, destino, peso neto y bruto en Kilogramos, señales de prevención internacionales para la manipulación de mercancías. Se establece la cláusula de Reclamaciones con la exigencia que proceda, definiendo causales y términos. Se define cláusula sobre las causas eximentes de la Responsabilidad contractual, así como también las de Seguro de las mercancías, Confidencialidad, Solución de Conflictos que nombra a la Corte Cubana de Arbitraje Comercial Internacional, como órgano facultado para dirimir los Conflictos. Se definen las causales de terminación, las Notificaciones, Obligaciones Comunes, régimen jurídico, vigencia, anexos que establecen las condiciones particulares de esta compraventa.

CONCLUSIONES

El hecho de ser XFT Sociedad Cooperativa a quien se le asigna la compra significa una mayor garantía de acuerdo a los datos obtenidos del documento "Informe sector ascensor 2015 SC1" en la tabla de los ingresos de explotación de las 15 empresas líderes del mercado español. En base a ascensores existentes en el año 2014 en el mercado europeo, España ocupa el primer lugar, Italia en segundo lugar seguido de Alemania. Entre las tendencias destacables del sector se pueden mencionar la absorción del negocio (crecimiento de las grandes empresas mediante la adquisición de empresas rivales o de carteras de contratos de mantenimiento), alto grado de concentración e integración vertical de la industria a nivel europeo y a nivel español que tiende a controlar la fabricación, la instalación y el mantenimiento y la externalización creciente de la producción en las grandes empresas. Buena parte de la fabricación del ascensor es realizada por empresas

externas que aportan piezas o partes completas del ascensor como la cabina o las puertas. El hecho de que XFT haya absorbido a PHT en el año 2018 es una noticia positiva en base al hecho de que si en el 2014 XFT ocupaba el quinto lugar en España y PHT el 11, la fusión debe representar un fortalecimiento de XFT en el sector, lo que beneficia a las instalaciones de la Empresa Mixta XYZ al tener un suministrador fuerte en el mercado y que XFT se ve obligada a investigar en orden a mantener y mejorar su posición en el mercado, por lo que de los resultados de la innovación tecnológica pueden beneficiadas las instalaciones. Al ser esta compra de alguna forma atípica por realizarse en base a una defectación de la instalación existente, la cual no es un reflejo fiel de las compras realizadas anteriormente para estas instalaciones y el hecho de haber podido lograr un solo oferente, el análisis comparativo se hace extremadamente difícil. En este caso la compra es de tecnología aunque se compren componentes, porque el objetivo no es una reparación capital, sino un plus a la misma, al no solo llevar el equipamiento a sus parámetros técnicos de origen y vida útil, sino incorporarle los avances tecnológicos en el ramo, por lo que las prestaciones serán superiores a las de la instalación en su puesta en marcha o reparación anterior.

Hay una evidente disminución de oferentes para este importante sector, ya que hasta donde se conoce, ninguno de los cuatro primeros del ramo en España en el 2014 está en el mercado cubano. Tampoco se tiene información de oferentes de elevadores en Italia ni Canadá. Se concluye entonces la necesidad del vínculo necesario entre oferente y empresa de servicio en cuanto a actualización tecnológica, materiales, instrumentos. Como ejemplo de la importancia del servicio post venta en estas instalaciones se puede mencionar del Informe sector ascensor 2015 SC1 el hecho de incluir 379 empresas dedicadas al sector de elevadores, incluidas las 15 líderes del sector en el 2014, por lo que gran parte de dichas empresas conforman un grupo numeroso de empresas de mediano y pequeño tamaño de carácter fundamentalmente local o regional con poca presencia en la fabricación cuya actividad se centra en instalaciones y mantenimiento de equipos adquiridos (completos o por partes) a otros fabricantes. El sector en España se conforma de empresas fabricantes, instaladoras y mantenedoras de ascensor completo. Los fabricantes de componentes de ascensor (elementos de seguridad, puertas, cabinas) y empresas instaladoras y mantenedoras que compran a los fabricantes componentes separados, empresas de pequeño tamaño con un componente tecnológico bajo, siendo el mantenimiento su negocio principal. La dificultad para poder determinar el estado dentro del ciclo tecnológico de la tecnología que se va a incorporar en estos elevadores. Toda tecnología tiene un ciclo compuesto de tres etapas: la etapa inicial de pruebas en terreno a partir de la salida al mercado de la nueva tecnología, en la cual se corrigen defectos en los componentes o software, la etapa de meseta o período de madurez de la tecnología, durante el cual se obtienen los mayores beneficios de esa tecnología y la etapa de decadencia u obsolescencia en la cual ya ha surgido una nueva tecnología sustituta con prestaciones superiores. Esto hace que sea de la mayor importancia conocer previamente a cualquier negociación para cada tecnología que se incorpore a las instalaciones la etapa en que se encuentra esta, pues se corre el riesgo de incorporar una tecnología en etapa de obsolescencia. Por lo tanto, es

necesario profundizar sobre los formatos de los pliegos de concurrencia, ya que la comparación con compras anteriores o entre ofertas ítem a ítem, para el caso de la tecnología, es diferente a las compras de productos básicos, productos manufacturados, productos con prestaciones equivalentes a los cuales se les puede aplicar un comparativo ítem a ítem ya sea de precios planificados, precios anteriores o precios de mercado utilizando los precios globales, los índices de valor o los índices quantum. Existen grandes dificultades para el acceso a estudios de mercado en esta materia, en los pocos estudios encontrados en Internet el paso a ellos se cobraba, por lo que no se pudo acceder.

BIBLIOGRAFÍA

CONVENCIÓN DE VIENA de 1980

Congreso_Internacional_Vision_2016.pdf, consultado en http://www.usmp.edu.pe/vision2016/pdf/materiales/Congreso_Internacional_Vision_2016.pdf

DECRETO LEY 304. *De la contratación económica*, de 1 de noviembre de 2012, descargado de Gaceta Oficial Ordinaria 62 de fecha 27 de diciembre del 2012

DECRETO LEY 336 de 30 de junio de 2016, descargado de Gaceta Oficial de 13 de diciembre de 2017

Decreto Ley 341. *Sobre la Letra de Cambio, el Pagaré y el Cheque* de 10 de diciembre de 2016, descargado de Gaceta Oficial Ordinaria de 9 de febrero de 2017

DECRETO 310 *De los tipos de contratos*, de 17 de diciembre de 2012, descargado de Gaceta Oficial Ordinaria 62 de fecha 27 de diciembre del 2012

DECRETO 327 de 11 de octubre de 2014 y normas complementarias, descargado de Gaceta Oficial de 23 de enero de 2015

Informe sector ascensor 2015 SC1.pdf, consultado en http://www.ita.es/boletin/tmp/aecae/files/docs/Enero_Febrero_2016/Informe%20sector%20ascensor%202015%20SC1.pdf

Página Web de la Organización Mundial del Comercio en español, consultada en <https://www.wto.org/indexsp.htm>

Promateriales.pdf, consultado en http://www.mpascensores.com/portal/c/document_library/get_file?uuid=08984db3-9583-4278-b88e-66b06a1365f9&groupId=10136

RESOLUCIÓN 101 de 18 de noviembre de 2011 del Ministro Presidente del Banco Central de Cuba, descargado de Gaceta Oficial de 21 de noviembre de 2011

RESOLUCIÓN 50 de 3 de marzo de 2014 del Ministro de Comercio Exterior y la Inversión Extranjera, descargado de Gaceta Oficial Extraordinaria 13 de 12 de marzo del 2014.

RESOLUCIÓN 16 de 26 de enero de 2017 del Ministro de Comercio Exterior y la Inversión Extranjera, descargado de Gaceta Oficial de 15 de febrero de 2017

RESOLUCIÓN 17 de 26 de enero de 2017 del Ministro de Comercio Exterior y la Inversión Extranjera, descargado de Gaceta Oficial de 15 de febrero de 2017

RESOLUCIÓN 30 de 25 de enero de 2018 del Ministro de Comercio Exterior y la Inversión Extranjera, descargado de Gaceta Oficial de 28 de marzo de 2018

INSTRUCCIÓN 19 de 9 de febrero de 2018 de la Ministra Presidenta del Banco Central de Cuba, descargada de Gaceta Oficial de 25 de mayo de 2018