

## PROCEDIMIENTO

### Instrucciones para completar con éxito un negocio de exportación de productos básicos de Brasil

El proceso ilustrado para una empresa de comercio de productos básicos se muestra en un comunicado óptimo y debe completarse en 2 semanas. Esto es necesario porque los productores y proveedores deben cumplir sus promesas de precios y mantener en stock los productos correspondientes.

Este flujo de proceso tiene como objetivo garantizar que los términos y condiciones para el comercio de bienes sean claros y comprensibles de antemano para todas las partes involucradas en la transacción y que sean aceptados antes de que se adopten compromisos escritos y legalmente vinculantes.

Los procedimientos no favorecen ni al comprador ni al vendedor, sino que sólo sirven para completar con éxito la transacción.

Es común que intermediarios y agentes tanto del lado comprador como del vendedor participen en estas transacciones de productos básicos.

#### Tenga en cuenta:

- No participamos en especulaciones ni consultas generales de precios, por lo tanto, solo aceptamos documentos dirigidos a nuestra empresa (ICH Brasil).
- Los documentos presentados deberán estar redactados en papel de la empresa con los datos de la dirección para que se pueda identificar claramente al remitente.
- En el caso de transacciones de exportación, todos los documentos deben estar escritos o traducidos al inglés. Sólo el idioma inglés es legalmente válido.
- Los documentos enviados deben ser enviados en formato pdf por correo electrónico ( [ichbrasil@ichbrasil.com](mailto:ichbrasil@ichbrasil.com) ).
- Este procedimiento se aplica a las transacciones de exportación, no es jurídicamente vinculante y puede ampliarse o abreviarse.
- 

#### 1. Intención de compra (LOI – Carta de Intención)

Una Carta de Intención (LOI) **completamente completada** por el comprador o agente (titular del mandato) contiene toda la información del producto con las especificaciones y cantidades correspondientes, bajo qué condiciones (precio, términos de pago, condiciones de entrega, etc.) el comprador está dispuesto a comprar. los bienes.

**Tenga en cuenta:** no se aceptarán cartas de intención (LOI) sin un precio objetivo. Esta Carta de Intención (LOI) es revisada por el vendedor o su agente y deciden si se pueden cumplir las condiciones del comprador o con qué desviaciones. Se informará de ello al comprador o a su agente.

Las partes involucradas tienen ahora la oportunidad de negociar intereses mutuos para llegar a un acuerdo. Si no se llega a un acuerdo en esta fase inicial de la negociación, la carta de intención expira y el proceso debe considerarse un fracaso.

En algunos casos, el productor o proveedor también requiere la información bancaria del comprador, ya que normalmente sólo se aceptan cartas de crédito de los 50 principales bancos que operan a nivel mundial (los 50 principales bancos del mundo) para las transacciones de exportación.

## 2. Oferta (SCO – Oferta Corporativa Blanda / FCO – Oferta Corporativa Completa)

Si se ha llegado a un acuerdo entre las partes respecto a la especificación y condiciones según la Carta de Intención (LOI) y estas han sido entendidas, el comprador recibirá una oferta (SCO/FCO) del vendedor o su agente. Por lo general, también describe otros procesos y plazos relacionados con la celebración de un contrato de compra, la entrega y el pago.

El comprador suele disponer de entre 3 y 5 días para comprobar la oferta (SCO / FCO) y devolverla firmada y sellada e iniciar todos los preparativos para el siguiente paso (punto 3). Si el plazo expira, el vendedor ya no está obligado por la oferta.

## 3. Orden (OIPC – Orden de Compra Corporativa Irrevocable)

Después de que el comprador haya devuelto la oferta firmada y sellada (SCO o FCO), el **comprador final (comprador final)** debe emitir una orden (ICPO – Irrevocable Corporate Purchase Order) en la que se describen todas las especificaciones, condiciones y procedimientos acordados como indicado en la oferta para expresar la firme intención de compra.

Junto con el pedido (ICPO – Irrevocable Corporate Purchase Order), el comprador debe enviar una Prueba de fondos (POF – Prueba de fondos) en forma de BCL (Bank Comfort Letter) o RWA (Ready, Willing & Able), así como copia del registro mercantil y copia del pasaporte del comprador (o del representante legal de la empresa) al vendedor.

## 4. Contrato (SPA – Acuerdo de Compra y Venta)

Después de la recepción del pedido (OIPC – Orden de Compra Corporativa Irrevocable) y los demás documentos del comprador descritos en el punto 3, estos serán verificados por el productor/vendedor y el comprador recibirá oportunamente el contrato correspondiente (SPA – Acuerdo de Compra y Venta). El requisito previo para ello es una revisión positiva de los documentos presentados y una prueba de fondos suficientes (POF – Prueba de fondos) correspondiente al alcance del contrato.

El comprador generalmente tiene de 48 a 72 horas para revisar el Acuerdo de Compra y Venta (SPA). Las ambigüedades deben resolverse en este momento de mutuo acuerdo lo antes posible. Una vez que las partes contratantes hayan acordado finalmente los detalles del contrato (SPA – Acuerdo de Compra y Venta), el comprador debe firmar y sellar el contrato (SPA – Acuerdo de Compra y Venta) y enviarlo de vuelta al productor/vendedor por correo electrónico. Después de un control adicional por parte del productor/vendedor, el comprador recibe el contrato (SPA – Sales & Purchase Agreement) refrendado.

Los procedimientos adicionales se pueden encontrar en el contrato legalmente válido (SPA – Sales & Purchase Agreement) firmado por ambas partes contratantes. Un retraso en los procesos pactados en el contrato (SPA – Sales & Purchase Agreement) puede dar lugar a la resolución del contrato si las partes contratantes no pueden encontrar una solución amistosa.