

Select USA - Como Invertir en los Estados Unidos

Los Aspectos Jurídicos y Fiscales a Considerar al Hacer Negocios en los Estados Unidos

Alejandro Pérez Serrano F.

Baker & McKenzie, S.C.

Contratos de Distribución y Ventas al Mercado de los Estados Unidos

Ventas al Mercado de los Estados Unidos

- Ventas Contra Pedido Particular
 - Se recibe y se surte
 - No hay contrato de por medio
 - La venta se rige por los términos del pedido y su aceptación, y por la ley mercantil aplicable
- Representante de Ventas en los Estados Unidos
 - Distinción entre Representante de Ventas y Distribuidor
 - Consideraciones diferentes para cada uno

Representante de Ventas

- Promueve las ventas a los clientes potenciales en los EU
- El cliente envía el pedido directamente al fabricante en México
- El fabricante puede aceptar o rechazar el pedido
- OJO: El pedido debe aceptarse en México
- No debe apoderarse al representante de ventas para aceptar pedidos en nombre de fabricante

Distribuidor

- Distribuidor le presenta los pedidos al fabricante
- El fabricante acepta o rechaza esos pedidos en México
- El fabricante le envía y factura los productos al distribuidor
- El distribuidor importa los productos a los EU y paga los impuestos de importación
- El distribuidor le paga al fabricante
- El distribuidor revende los productos por su cuenta en el mercado de los EU

Ojo

- Ley de Protección a los Distribuidores en algunos Estados de EU
 - Indemnización forzosa en caso de terminación de la relación
- Registrar marcas
- Proteger denominación

Elementos Esenciales de un Contrato de Distribución

- Distribuidor Persona Física o Empresa
- Partes Independientes
- Exclusividad/No Exclusividad
- Definición de Territorio
- Definición de Productos/Líneas
- Obligación de Importar y Pagar Impuestos
- Pagos
 - Moneda
 - Plazo
 - Lugar
 - Título o Carta de Crédito

Elementos Esenciales de un Contrato de Distribución

- Término: Corto o Largo Plazo
- Uso de la Denominación o Marcas del Fabricante
- Causales de Terminación
- Ley Aplicable y Tribunales Competentes

Adquisiciones en los Estados Unidos

Adquisiciones en los Estados Unidos

- Ventajas de adquisición vs. negocio nuevo
 - Gerencia de alto nivel conocedora de entorno
 - Documentación detallada permite asignación de riesgos
- Formas de Adquisición
 - Acciones
 - Activos
 - Fusión

Formas de Adquisición - Acciones

Ventajas

- Menor nivel de complejidad
- Relativamente poca documentación
- Posible limitar impuestos de transferencia (aunque bajos)
- Pocos consentimientos: permisos, contratos, etc.
 - Ojo: Revisar temas de cambios de control

Desventajas

- No aumenta el costo fiscal de los activos
- Responsabilidades se conservan
 - Ojo: Importancia de indemnizaciones por R&Ws
- Más difícil separar un negocio no deseado

Formas de Adquisición - Activos

Ventajas

- Costo fiscal de activos aumenta según precio de compra
- Posible adquirir una sola línea del negocio
- Leyes contra enajenación en perjuicio de acreedores (bulk sales laws)
- Posible dejar algunas responsabilidades

Desventajas

- Características fiscales generalmente se pierden
- Más complejo: múltiples documentos
- Más consentimientos: permisos, contratos, etc.

Adquisición - Documentación

Carta de Intención

- Puntos principales
- Obliga a negociar de buena fe
- Puede obligar a no negociar con otros determinado tiempo, etc

Contrato de Adquisición

- Más detallado que en México
- Cubre obligaciones y derechos antes y después de cierre
- Cosa – descripción detallada
- Re
- R&Ws
- Covenants

¿Preguntas? Gracias por su atención

Alejandro Pérez Serrano F.
Baker & McKenzie, S.C.
Edificio Scotiabank Inverlat
Bld. M. Avila Camacho No. 1 Piso 12
México, D.F. 11009, México
Tel +52 55 5351-4131
Fax +52 55 5557-8812
alejandro.perez-serrano@bakermckenzie.com