

Elige el Incoterms más apropiado para exportar

Los Incoterms son términos comerciales que permiten una interpretación uniforme respecto a la distribución de las responsabilidades, riesgos y costes entre el exportador y el importador en una operación de compraventa internacional. Ambas partes elegirán aquel Incoterms que mejor se ajuste a las características de la operación. Para llevar a cabo la elección, es conveniente tener en cuenta una serie de criterios básicos a los que hacemos referencia en este artículo.

Paula Carrillo

Los Incoterms 2010 (*International Commercial Terms*, en su última versión definida ese año) son los términos comerciales internacionales creados por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), son ampliamente utilizados en las transacciones de comercio exterior, cualquiera que sea el bien objeto de compraventa. A través de ellos se establecen las condiciones de entrega de las mercancías, delimitándose la responsabilidad de cada una de las partes (exportador e importador), la distribución de los riesgos y a quién corresponde hacerse cargo de los costes asociados.

Estos términos establecen un conjunto de reglas internacionales que permitan unificar e interpretar más fácilmente los términos comúnmente utilizados en el comercio entre empresas de distintos países, así como velar por la seguridad jurídica en esas compraventas internacionales. En cualquier caso, su aceptación y uso por parte del exportador e importador es voluntaria, de modo que de producirse, habrá de figurar en el contrato de compraventa correspondiente.

Los Incoterms 2010 incluyen once términos que se clasifican en dos tipologías: (i) multimoda-



les, cuando se utilizan diferentes modos de transporte; y (ii) marítimos, cuando el punto de entrega de la mercancía se sitúa en un puerto.

SELECCIÓN DEL INCOTERMS

No es posible afirmar la existencia de un Incoterms mejor que otro, si bien algunas características básicas sobre el envío de las mercancías objeto de compraventa condicionarán la elección del más idóneo. Esta elección depende del medio de transporte utilizado - de acuerdo con el tipo de mercan-

TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES, ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINÚAN LAS VENTAJAS

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE



Solicite su Tarjeta e-Business en su oficina habitual de Unicaja. Para cualquier duda, llame a Unicaja Línea Directa al 901 111 133 / 952 076 224. Le atenderemos encantados.



INCOTERMS 2010

Transporte multimodal

EXW	En fábrica
FCA	Franco transportista
CPT	Transporte pagado hasta
CIP	Transporte y seguro pagados hasta
DDP	Entregada, derechos pagados
DAT	Entregada en terminal
DAP	Entregada en el lugar convenido

Transporte marítimo y por vías navegables de interior

FOB	Franco a bordo
FAS	Franco al costado del buque
CIF	Coste, seguro y flete
CFR	Coste y flete

Fuente: Afi, a partir de CCI.

cía objeto de envío, el país de origen y de destino; el punto en el que tendrá lugar la entrega de dicha mercancía y quién asume los gastos de la carga y descarga. Junto a ello, también habrá que determinar si es el exportador o el importador el responsable de aspectos tales como: (i) satisfacer el coste de carga en origen; (ii) realizar el despacho aduanero a la exportación; (iii) pagar el transporte internacional y contratar un seguro frente al riesgo de pérdida o daño de la mercancía durante su transporte (si lo hace el exportador, el beneficiario será el importador); (iv) llevar a cabo el despacho a la importación y (v) asumir el coste del transporte interno en el país de destino.

En las operaciones de compraventa internacionales, los dos Incoterms más utilizados son el FOB (franco a bordo o *free on board*, por sus siglas en inglés) y el CIF (coste, seguro y flete o *cost, freight and insurance*), a pesar de que solo pueden ser utilizados para el transporte marítimo o fluvial. Bajo condiciones FOB, el exportador es el responsable de la mercancía y asume los costes ligados a su envío (gastos de transporte hasta el lugar de expedición, gastos de manipulación, maniobra y carga en el buque, etc.) y despacho aduanero a la exportación, hasta que la mercancía queda cargada en el buque. A partir de ese momento es cuando el importador se hace cargo de ella, de los costes aparejados al transporte internacional, así como del despacho a la importación.

En el caso de una compraventa internacional en condiciones CIF, a diferencia del FOB, el exportador

ha de soportar los costes del transporte internacional y de la contratación de un seguro de transporte de la mercancía.

Una vez determinado el Incoterm que más se ajusta a las características del envío internacional de la mercancía, se hará constar en el contrato de compraventa y en la factura comercial.

OBLIGACIONES DEL EXPORTADOR Y DEL IMPORTADOR

En general, en toda compraventa internacional, el vendedor (exportador) tiene una serie de obligaciones que cumplir, comunes a todos los Incoterms. Así, el exportador está obligado a poner a disposición del importador la mercancía en el lugar y fecha establecidos en el contrato con el embalaje habitual para el tipo de mercancía de que se trate. En el caso de que el importador quiera designar otro lugar de entrega, cambiar el embalaje habitual o añadir algún requerimiento extra, será él quien soporte los gastos asociados.

Previamente al envío, el exportador se encargará de realizar las verificaciones necesarias (relativas al peso, recuento, control de calidad, etc.) que sean condición previa para el cumplimiento de su obligación principal de entrega de la mercancía objeto de compraventa. Asimismo, el exportador debe prestar ayuda al importador para obtener la información necesaria para llevar a cabo la importación (aunque el coste y riesgo sea asumido por el propio importador), y dará aviso sobre la fecha efectiva de entrega de la mercancía para que el importador pueda gestionar la recepción de la misma.

El exportador se encarga igualmente de contratar el transporte y el seguro de mercancía, aunque es solo en los términos CIP y CIF cuando tiene la obligación de contratar un seguro de a favor del importador.

Por su parte, el importador también ha de cumplir con una serie de obligaciones, entre las

TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES. ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINÚAN LAS VENTAJAS

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE



Solicite su Tarjeta e-Business en su oficina habitual con Unicaja. Para cualquier duda, llame a Unicaja Línea Directa al 901 111 133 / 952 976 224. Le atenderemos encantados.



que se incluyen el hacerse cargo de la mercancía una vez puesta a su disposición, y abonar el importe de la misma. Asimismo, una vez haya recibido la mercancía, debe notificar al comprador su

recepción con la prueba de entrega o documento de transporte, y realizar la inspección pertinente de su contenido por si hubiera cualquier incidencia, que notificaría debidamente al exportador ::

TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES, ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINÚAN LAS VENTAJAS

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE



Solicite su Tarjeta e-Business en su oficina habitual de Unicaja. Para cualquier duda, llame a Unicaja Línea Directa al 901 111 133 / 952 076 224. Le atenderemos encantados.

