



La Política y los Términos Comerciales Internacionales (Incoterms)

Fecha de realización: Febrero 2010

MARÍA JOSÉ CANO
BEGOÑA BEVIÁ
JUAN SIRVENT
MARGARITA ENRIQUEZ



Esta publicación está bajo licencia Creative Commons Reconocimiento, No comercial, Compartirigual, (by-nc-sa). Usted puede usar, copiar y difundir este documento o parte del mismo siempre y cuando se mencione su origen, no se use de forma comercial y no se modifique su licencia. Más información: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/>

Febrero 2010

Política de Fijación de Precios

Cada sector tiene sus particularidades y no es igual fijar precios para tangibles (productos) que para intangibles (servicios), pero existen elementos comunes a ambos en la política de fijación de precios. En este capítulo se hará una aproximación general, partiendo de un producto de los llamados “bienes de consumo”.

Existen varias fórmulas para la fijación de precios para la exportación, en este curso trataremos dos de las más utilizadas y, que en definitiva, son las recomendables: unidireccional y bidireccional. En ambos casos se componen de los mismos elementos de cálculo, si bien las dos técnicas son distintas.

Elementos que componen el cálculo de precios para la exportación.

Está compuesto por los mismos elementos del precio para el mercado domestico más los añadidos específicos del comercio internacional, es decir las adaptaciones que hayamos realizado para el mercado destino. Los elementos que componen un precio internacional con la mercancía entregada en destino, son:

- Costes directos de fabricación del producto.
- Costes de las adaptaciones al mercado destino.
- Costes indirectos.
- Contribución a los gastos generales de empresa.
- Beneficio.
- Transporte nacional.
- Gastos de exportación.
- Trámites aduaneros y fiscales.
- Transporte internacional.
- Márgenes intermedios.
- Costes de apertura de mercado.

Febrero 2010

Escandallo.

Antes de abordar cada uno de los elementos que componen un precio para la exportación, es conveniente recordar qué es un escandallo. Escandallar es establecer un precio desglosando todos los elementos que lo componen.

El escandallo debe ser revisado, modificando el coste de los conceptos que hayan variado al efectuar la adaptación del producto al mercado objetivo.

Costes directos de fabricación del producto.

La tendencia actual es repercutir el máximo de conceptos posibles en costes directos y el mínimo posible en costes indirectos, con el fin de clarificar cuales son los productos rentables y los no rentables.

Los elementos que componen el coste directo de fabricación de un producto son:

- Materias primas.
- Materias auxiliares.
- Amortización de maquinaria de producción.
- Mano de obra directa a producto.
- Mantenimiento y reparación de la maquinaria.
- Etcétera.

Se debe tener en cuenta las variaciones hechas al producto para adaptarlo a los hábitos y costumbres del mercado destino.

Costes indirectos.

También llamados “gastos generales”, están compuestos por aquellos costes que no puede calcularse la repercusión directa que tienen sobre los productos:

- Energía.
- Suministro de agua.

Febrero 2010

- Comunicaciones.
- Alquileres.
- Recursos humanos indirectos (Oficinas, dirección, administración...).
- Consumibles de oficina.
- Otras amortizaciones.
- Almacenamiento.
- Transporte interno.
- Servicios.
- Etcétera.

Beneficio.

Es un error aplicar un beneficio distinto, sobre todo mayor, que el que se aplica en el mercado doméstico, para calcular un precio para la exportación deberemos aplicar el mismo porcentaje que en las ventas nacionales.

Transporte nacional.

Puede estar compuesto, dependiendo del medio de transporte utilizado, por los siguientes conceptos:

- Alquiler de contenedores.
- Precio de carga de la mercancía en el medio de transporte nacional.
- Precio del transporte interior en el país de origen.
- Descargas, transbordos y almacenamientos
- Seguros sobre el transporte.

Gastos de exportación.

Dependiendo del modo de transporte utilizado y del destino de las mercancías, estará compuesto por:

Febrero 2010

- Certificados.
- Visados consulares.
- Inspección de mercancía.
- Tasas portuarias (T3)
- Trámites aduaneros (DUA, EUR1, EUR2, etcétera).
- Fiscales o estadísticos (Intrastat).
- Permisos de exportación (A.G.R.E.X.)
Avales.
- Servicios de transitarios
- Etcétera.

Estos aspectos serán tratados más ampliamente en el módulo *Documentos Internacionales*

Transporte internacional.

Puede abarcar, dependiendo del medio de transporte utilizado, los siguientes conceptos:

- Carga en transporte internacional.
- Precio de transporte internacional.
- Descargas, transbordos, almacenamientos y carga (THC).
- Precio del transporte interior en el país de destino.
- Precio de descarga.
- Seguro sobre el transporte.
- Conocimiento de carga.

Márgenes intermedios.

Son los costes de comercialización, que variarán en función del número de niveles del canal de comercialización elegido. Está compuesto por los márgenes con los que operan las distintas figuras de la comercialización: exportadores, importadores, distribuidores, agentes, puntos de venta, etcétera. Cada uno cargará un porcentaje en función de sus gastos y del beneficio aplicado, que podrá variar de un país a otro, según los hábitos y las normas de operar.

Febrero 2010

Otro factor que influirá en los márgenes intermedios es la estructura de la distribución en el mercado destino, haciendo necesarios más o menos niveles en el canal de comercialización. Hay figuras que no existen en todos los países, como es el caso del Cash.

Gastos de apertura del mercado.

Son los gastos de comunicación en el mercado destino o de apertura del punto de venta, difícil de calcular previamente, pero que conviene tener en cuenta y hacer un cálculo previsional de los mismos, con el fin de no restar beneficio o provocar operaciones no rentables.

Hay otros pagos, previos a la apertura del mercado, como asistencia a ferias internacionales, viajes de prospección de mercados, viajes de contratación de distribuidores, agentes, etcétera, que no deben considerarse como gastos de apertura, sino como inversión y, por lo tanto, no se repercutirán, ni directa ni indirectamente, sobre el precio final del producto.

Precio y condiciones de entrega.

El precio variará según las condiciones de entrega de la mercancía, bien sea en fábrica, en puerto, en los locales del comprador, etcétera.

Denominación del precio. Dependiendo del tramo del cálculo del precio para la exportación en el que nos encontremos, se denominará de una forma distinta:

- Precio de venta en fábrica.
- Precio de venta en origen.
- Precio de venta en destino.
- Precio de venta a importador.
- Precio de venta a distribuidor.
- Precio de venta al público.

Los precios de venta en origen y destino, podrán variar en función de las condiciones particulares de entrega (consultar los INCOTERMS).

Febrero 2010

Precio de coste. El precio neto para cada mercado objetivo variará conforme a las adecuaciones que hayamos efectuado en cada caso. Estará formado por:

Costes directos de fabricación del producto.

+ Costes indirectos.

= Precio de coste

Precio de venta en fábrica. El precio en fábrica será el resultado de sumar el beneficio al precio neto.

Costes directos de fabricación del producto.

+ Costes indirectos.

= Precio de coste.

+ Beneficio.

= Precio de venta en fábrica

Precio de venta en origen. Se obtiene al sumar los gastos de transporte nacional más los gastos de tramitación de la exportación.

Precio de venta en fábrica

+ Transporte nacional.

+ Gastos de exportación.

+ Tramitación aduanera.

= Precio en origen.

Precio en destino. El precio en destino se obtiene al sumar los gastos de transporte y seguro al precio en fábrica.

Precio en origen.

+ Transporte internacional.

= Precio en destino.

Precio de venta al público. Es el precio final al que se comercializará nuestro producto y el que deberán pagar los consumidores. Estará formado por el precio en destino más los márgenes intermedios, gastos de apertura de mercado e impuestos del país de destino (aranceles, impuestos sobre valor añadido, etcétera).

Precio en destino.

+ Impuestos de importación (por cuenta del importador).

Febrero 2010

- + Márgenes intermedios.
- + Gastos de apertura del mercado.
- + Impuestos locales.
- = Precio de venta al público.

Política de fijación de precios para la exportación.

Como mencionábamos en el inicio de este capítulo, existen varias políticas de cálculo de precios para la exportación, pero nos centraremos en las dos más utilizadas y recomendables: unidireccional y bidireccional.

Política de fijación de precios unidireccional.

Es la fórmula más simple, se recomienda a empresas que inician su internacionalización y carecen información y de experiencia exportadora.

Se calcula partiendo del precio en fábrica hasta llegar al precio de oferta, añadiendo de forma subjetiva los márgenes intermedios para verificar el precio de venta al público que alcanzará el producto en el mercado destino.

Precio de venta en fábrica

- + Transporte nacional.
- + Gastos de exportación.
- + Tramitación aduanera.
- + Transporte internacional.
- = Precio de oferta en destino.

El resto del cálculo, hasta el precio de venta al público, será por cuenta del importador.

- + Impuestos de importación.
- + Márgenes intermedios.
- + Gastos de apertura del mercado.
- + Impuestos locales.
- = Precio de venta al público.

Febrero 2010

Si se aplica esta fórmula, se deberá renunciar al capítulo de comunicación del MIX, y no se debe hacer aportaciones en este concepto al cliente extranjero, ya que no se han tenido en cuenta en el cálculo del precio.

Política de fijación de precios bidireccional.

Es un poco más compleja de calcular, pero es mucho más exacta y nos permite controlar todas las etapas del Marketing MIX.

En este caso se distinguirá entre precio en destino y precio de oferta a importador.

Para calcular el precio en destino aplicaremos la misma fórmula que en el cálculo unidireccional, es decir, partiremos del precio de venta en fábrica hasta llegar al precio en destino.

Precio de venta en fábrica

- + Transporte nacional.
- + Gastos de exportación.
- + Tramitación aduanera.
- + Transporte internacional.
- = Precio en destino.

Es importante tener en cuenta que el precio en destino no es el precio al que se deberá ofertar el producto al importador, nos encontramos sólo en un paso intermedio del cálculo del precio.

En cambio para llegar al precio de oferta a importador, se invertirá el sentido del cálculo, partiendo del precio de venta al público y restando los impuestos, gastos de apertura de mercado y márgenes intermedios, hasta llegar al precio de oferta en destino (a importador).

Precio de venta al público.

- Impuesto.
- Márgenes intermedios.
- = Precio de oferta en destino.

Al final del cálculo podemos encontrarnos con tres resultados distintos:

Febrero 2010

El precio de oferta a importador es igual al precio en destino.

El precio de oferta a importador es mayor que el precio en destino.

El precio de oferta a importador es menor que el precio en destino.

Si el precio de oferta a importador es igual al precio en destino, significa que no nos queda margen para gastos de apertura de mercado.

Si el precio de oferta a importador es mayor que el precio en destino, esta diferencia es un beneficio atípico que podremos destinar, integra o parcialmente, a gastos de apertura de mercado.

Si el precio de oferta a importador es menor al precio en destino, nuestro precio no es competitivo en ese mercado y deberíamos cambiar nuestra estrategia inicial o cambiar de mercado destino.

Cálculo de precios para la exportación.

Precio de coste. Para calcular el precio de coste, será necesario revisar el escandallo, modificando el coste de los conceptos que hayan variado al efectuar la adaptación del producto al mercado objetivo.

- Costes directos al producto.
- Costes indirectos (gastos generales).

Beneficio. Se aplicará el mismo beneficio que para el mercado doméstico. No es una buena política comercial, partir de un beneficio distinto del que tengamos establecido para el mercado domestico, muchas empresas cometen el error de cargar mayor beneficio en las ventas a mercados exteriores que para las realizadas en el mercado doméstico.

Precio de venta en fábrica. Será el resultado de sumar el beneficio al precio de coste.

Transporte y gastos de exportación. Debe tenerse en cuenta el INCOTERM aplicable para el cálculo del transporte y de los gastos de exportación:

- Transporte interior, principal, en destino, etc.
- Gastos portuarios, T3, carga, estiba, etc.
- DUA, conocimiento de embarque, etc.

Febrero 2010

Precio en destino. Es el resultado de sumar el transporte y los gastos de exportación al precio en fábrica. No se debe confundir el Precio en destino con el Precio de oferta a importador.

A partir del precio en destino, se invierte el sentido del cálculo, comenzando por el precio de venta al público y restando los márgenes intermedios, para llegar hasta precio de oferta a importador.

Precio de venta al público. Es el precio al que se oferta en los puntos de venta. Para averiguarlo, bastará una visita a puntos de venta: tiendas, concesionarios, hipermercados, etcétera.

La estrategia de precios. Una vez que se conozcan los precios de venta al público, se deberá posicionar el producto en la banda de precios de venta al público que le corresponda según la estrategia de producto (ver Figura C1) y, dentro de esa banda, establecer la estrategia de precios.

Bandas de precios. Son los precios a los que se comercializan los productos según su estrategia.

En la banda más baja de precios se hallarán los productos con estrategia competitiva, los más baratos y carentes de valores añadidos; la banda media corresponde a los productos de estrategia mejorada, de mejor calidad y, o, presentación; en la banda alta se sitúan los productos innovadores o muy diferenciados.

Febrero 2010

Bandas de precios		
Productos Innovadores	ALTA	12'00 €
Productos Innovadores	MEDIA	3'00 €
Productos Innovadores	MEDIA	1'90 €
Productos Innovadores	MEDIA	1'75 €
Productos Competitivos	BAJA	1'29 €
Productos Competitivos	BAJA	0'85 €
Productos Competitivos	BAJA	0'60 €

Si la empresa ha optado por la estrategia de producto mejorado, la estrategia de precio deberá ser coherente con la estrategia de producto y posicionar su precio dentro de esta banda. En el ejemplo de la figura anterior, se posiciona a 1'75 €.

Márgenes intermedios. Se consideran márgenes intermedios a los costes de distribución, que estarán en función de los porcentajes aplicados por cada nivel del canal elegido en cada mercado.

Precio de oferta a importador. Se obtiene al descontar los márgenes intermedios del precio de venta al público (descontando, previamente, los impuestos locales y de importación).

Febrero 2010

CONCEPTO	FÓRMULA	IMPORTE	
<i>Precio de coste</i>		0'81 €	▼
<i>Beneficio típico, 9%</i>	$0'81 \times 9\%$	0'07 €	▼
<i>Precio en fábrica</i>	$0'81 + 0'07$	0'88 €	▼
<i>Gastos de exportación y transporte (por unidad)</i>		0'20 €	▼
<i>Precio en destino</i>	$0'88 + 0'20$	1'08 €	▼
<i>Gastos de comunicación o beneficio atípico</i>	$1'25 - 1'08$	0'17 €	
<i>Precio de compra importador</i>	$1'56 : 1'25$	1'25 €	▲
<i>Margen importador, 25%</i>		0'31 €	▲
<i>Precio de compra punto de venta</i>	$1'67 : 1'07$	1'56 €	▲
<i>Margen punto de venta, 7%</i>		0'11 €	▲
<i>Precio de venta al público antes de impuestos</i>	$1'75 : 1'05$	1'67 €	▲
<i>Impuestos locales (VAT), 0'5%</i>		0'08 €	▲
<i>Precio de venta al público</i>		1'75 €	▲

Gastos de comunicación.

Los gastos de comunicación pueden ser por cuenta del fabricante, por cuenta del distribuidor o compartidos por ambos.

Se deben considerar los gastos de comunicación iniciales, que serán imprescindibles para la contratación del distribuidor, agente, etc., tales como catálogos, fichas corporativas de empresa, etc. siempre como inversión por cuenta del fabricante y no se deben incluir en una negociación de política promocional con un distribuidor.

Si los gastos son por cuenta del fabricante, el distribuidor considerará insuficiente el presupuesto promocional y exigirá mayor inversión.

Febrero 2010

Si los gastos son por cuenta del distribuidor será fácil que no invierta la totalidad del importe presupuestado, intentando ganar un beneficio adicional.

Es recomendable compartir los gastos de promoción entre el fabricante y el distribuidor.

Nunca se deben considerar como gastos de promoción los valores añadidos al producto que formen parte del envase o del embalaje.

Cuando el resultado nos dé positivo, la diferencia obtenida nos marcará el importe disponible para el coste de lanzamiento del producto en el mercado objetivo (gastos de comunicación, referenciación, etcétera.). Si nuestro producto no es competitivo en ese mercado, el resultado será negativo, en cuyo caso, y siempre que el mercado nos lo permita, se debe modificar la estrategia de producto, elegir otro segmento de mercado y variar la posición en las bandas de precios, añadiendo o quitando valores añadidos al producto.

Elementos de la tarifa de precios

Una tarifa de precios internacional debe ser clara y de fácil consulta, por lo cual, los datos que la componen deberán estar agrupados dentro de bloques de información, bien definidos, que ayuden a una rápida lectura.

Por otra parte, el comprador debe tener información suficiente para valorar lo que se le está ofreciendo.

Los principales bloques informativos en que se debe dividir una tarifa de precios son: producto, unidad de venta, precio, divisa de pago, medio de pago, fecha de pago, condiciones de entrega, vigencia y aclaraciones e información complementaria.

Producto. La descripción del producto debe ser tan completa y específica como sea necesario para que el comprador la identifique sin ninguna duda. Debe indicarse el nombre, el material que lo compone, la fórmula cualitativa, la categoría, el calibre, el peso, etcétera.

Unidad de venta. La unidad de venta es el mínimo que una empresa está dispuesta a suministrar; no tiene necesariamente que coincidir con la unidad mínima de consumo. En el caso de una fábrica de tornillos, la unidad mínima de consumo podría ser un tornillo; la

Febrero 2010

unidad mínima de venta en un comercio detallista podría ser una bolsita con 25 unidades, la unidad mínima de venta en el mayorista o distribuidor podría ser de una caja con 50 bolsitas de 25 unidades (1.250 unidades de consumo), mientras que la unidad mínima de venta de una fábrica al mayorista, podría ser un palet con 75 cajas (93.750 tornillos).

Precio. El precio indicado en una tarifa internacional tiene siempre que referirse a la unidad de venta, y así debe indicarse claramente. Para la cotización de precios habrán de utilizarse los Incoterms. Las tarifas pueden darse en euros o en cualquier divisa admitida a cotización (dólar, yen, etc.).

Medio de pago. Los medios de pago más utilizados son: Carta de crédito documentaria, Cheque bancario y Transferencia bancaria. Existen otros menos utilizados como: Crédito simple, Remesa documentaria, Remesa simple, etcétera.

Fecha de pago. Debe indicarse la fecha de pago, si el pago es aplazado se mencionará la fecha de referencia, por ejemplo: a 30 días de la fecha del conocimiento de embarque.

Condiciones de entrega. Se refiere al lugar donde se efectúa la entrega de la mercancía y, por consiguiente, la transmisión de los riesgos, y los gastos que debe asumir cada una de las partes en un contrato de compraventa. Es práctica habitual utilizar un Incoterms.

Vigencia. Toda tarifa de precios tiene que tener una vigencia determinada. Dependerá de cada empresa y de cada producto; puede ir desde un día, como en la venta de algunas materias primas, hasta un año, como en el caso de ciertos productos industriales o de servicios. Conviene expresar la fecha de validez completa y no abreviada, por ejemplo: 12 de marzo de 2010. Si se expresaron dígitos numéricos, por ejemplo: 12, 3, 2010 en algunos países, de habla sajona, podrían interpretarlo como 3 de diciembre de 2010.

Información complementaria y aclaraciones. Finalmente, se facilitará un bloque con todas las informaciones complementarias y las aclaraciones necesarias que ayuden al correcto uso de los datos ofrecidos. La información complementaria, que es necesaria agregar a una tarifa de precios internacionales, es: pedido mínimo, referencia de precio de la unidad mínima de consumo, incremento de precio por transporte, incremento de precio por gastos financieros, comisiones y descuentos.

Febrero 2010

TERMINOS DE ENTREGA INTERNACIONALES. INCOTERMS 2.000

GENERALIDADES

Los INCOTERMS (International Commercial Terms) son las “Reglas Internacionales para la interpretación de los términos comerciales”, creadas por la Cámara de Comercio Internacional (C.C.I.), a partir de 1936 (Con revisiones en 1953, 1980, 1990 y 2000), cuyo objetivo fundamental consiste en establecer criterios definidos sobre la **distribución de los gastos y la transmisión de los riesgos** entre las dos partes, compradora y vendedora en un contrato de compraventa internacional.

Los INCOTERMS son de **aceptación voluntaria** por las partes, o sea, no son bajo ningún concepto un esquema jurídico obligatorio, y su principal virtud consiste en haber simplificado mediante 13 denominaciones normalizadas un cúmulo de condiciones a cumplir por las partes, que gracias a esta armonización saben perfectamente a qué atenerse.

Además de las estipulaciones propias de cada INCOTERM, estos pueden admitir otras adicionales, si bien su inclusión debe ser muy prudente, ya que pueden desvirtuar la armonía natural con que están redactados, que deriva de haber sabido recoger infinidad de experiencias comerciales prácticas.

LOS GRANDES PROBLEMAS REGULADOS POR LOS INCOTERMS:

Son cuatro:

- La entrega de las mercancías.
- La transmisión de los riesgos.
- La distribución de los gastos.
- Los trámites documentales.

Comentémoslos brevemente:

Febrero 2010

1. La entrega de las mercancías:

Es la primera de las obligaciones del vendedor. Tiene que ser efectuada “De acuerdo con los términos del contrato de compraventa y proporcionando todos los documentos exigidos por el contrato en prueba de conformidad”. El motivo estriba en impedir que el vendedor juegue con la necesidad del comprador.

La entrega puede ser:

- a- Directa: Cuando el INCOTERM define que la mercancía sea entregada al mismo comprador (Caso de los INCOTERMS EXW, DES, DEQ, DAF, DDP, DDU).
- b- Indirecta: Cuando la mercancía se entrega a un intermediario del comprador (Transportista o transitario en general). Este es el caso de los INCOTERMS FAS, FOB, CFR, CIF, FCA, CPT, CIP.

2. La transmisión de los riesgos

Aspecto esencial de los INCOTERMS, no debe ser confundido con la transmisión de la propiedad, que debe ser tratada en el marco de la ley que regule el contrato.

El concepto fundamental reside en que los riesgos (y en la mayoría de los casos los gastos), se transmiten en el punto geográfico y en el momento cronológico que definan el contrato y el INCOTERM que se haya elegido, siempre que “ la mercancía haya sido debidamente identificada o individualizada como la mercancía objeto del contrato “.

El punto geográfico será sucesivamente la fábrica, el muelle, la borda del buque etc., mientras que el momento cronológico se producirá por el comienzo del plazo de entrega, en el marco del cual se va a efectuar esta. La superposición de ambos requisitos producirá automáticamente la transmisión de los riesgos y de los gastos (estos últimos, como antes dijimos, en la mayoría de los casos, ya que los hay en que procede matizar lo referente a los gastos).

Así, por ejemplo, en una entrega FAS (Franco al costado del buque), acordada en el puerto de Valencia entre el 1 y el 15 de Abril, si la mercancía ha sido depositada el 27 de Marzo y se siniestra el 28, los riesgos serán por cuenta del vendedor, pero si se siniestra el 2 de Abril, lo serán del comprador aunque el barco contratado por este no haya llegado.

Febrero 2010

Aunque este concepto es generalizable a todos los INCOTERMS, conviene efectuar algunas matizaciones, como las siguientes:

- a) Si la mercancía que se entrega no se ajusta a lo establecido en el contrato, el riesgo sigue siendo del comprador, salvo que no pueda considerarse bajo ningún aspecto como el objeto del contrato.
- b) Si el vendedor no puede realizar la entrega por culpa del comprador, los riesgos se transmiten a este último a partir del momento en que, sin existir culpa del comprador, el vendedor hubiese podido efectuarla.
- c) La transmisión de los riesgos sólo puede efectuarse si la mercancía ha sido previamente individualizada o identificada como la del objeto del contrato (Por separación de otras análogas, marcado, etc.). Cuando esta individualización no es posible, debido a la naturaleza especial de la mercancía, bastará con que el vendedor haya realizado todos los actos necesarios para que el comprador pueda hacerse cargo de la mercancía (Por ejemplo: Líquidos en un tanque dispuestos para su entrega a diversos clientes; bastará con conectar la cisterna al tanque y medir la cantidad adquirida con un contador).

3. La distribución de los gastos:

Excepto los casos CFR, CIF, CPT y CIP, en los que el vendedor asume el pago de los gastos de transporte (y eventualmente seguro) hasta destino, a pesar de que la transmisión de los riesgos es en origen (Ver comentarios posteriores), lo habitual es que el vendedor corra con los gastos estrictamente precisos para poner la mercancía en condiciones de entrega y el comprador con los demás.

4. Trámites documentales en fronteras

En general, se observa que en el incoterm EXW (sin despacho), la exportación es un problema del comprador, que tendrá que efectuarla contratando los servicios de un transitario o agente de aduanas en el país de expedición que se la gestione, y si la ley del país no se lo permite, solicitando la gestión al vendedor, que actuará como "mandatario" del comprador, es decir sin que este pueda endosarle a aquel la responsabilidad de cualquier anomalía que surja como consecuencia de dicha gestión.

En los restantes INCOTERMS (Con despacho), la exportación será un problema a resolver por el vendedor, que asimismo en algunos casos se ocupará de la importación en el país

Febrero 2010

de destino (P.ej.: DDP).

PROBLEMAS NO REGULADOS POR LOS INCOTERMS

Son fundamentalmente dos:

- 1- El pago y sus modalidades que deberán ser acordados entre comprador y vendedor.
- 2- El derecho aplicable a las cuestiones no reguladas por los INCOTERMS: En general, las partes están habilitadas para "localizar" su contrato dentro de un sistema jurídico determinado (H. Battifol).

Las alternativas son muy variables:

- Lugar de celebración del contrato.
- Lugar de ejecución del contrato
- Sede del árbitro.
- Ley nacional del vendedor o comprador

ASPECTOS ESENCIALES DE LOS INCOTERMS 2.000:

Con respecto a los de 1990, se sigue manteniendo:

- El principio de adaptar los términos al creciente uso del intercambio de datos electrónicos.
- La adaptación a las nuevas prácticas y tendencias del transporte, a lo que se debe por ejemplo la relevancia cada vez mayor del INCOTERM "Franco transportista".
- Clasificación de los INCOTERMS en cuatro grupos de entrega claramente diferenciados:
 - A la salida (Grupo E): EXW (Entrega directa).
 - Sin pago del transporte principal (Grupo F): FCA / FAS / FOB (entrega indirecta)
 - Con pago del transporte principal (Grupo C): CFR / CIF / CPT / CIP (Entrega indirecta).
 - A la llegada (Grupo D): DAF / DES / DEQ / DDU / DDP (Entrega directa).

Febrero 2010

- Una mayor referencia a las costumbres profesionales o locales.
- Un mayor apoyo a que los despachos de aduana sean efectuados por la parte domiciliada en el país que los exija. Para ello, por ejemplo, en el caso del EXW basta agregar “despachado de exportación” (“Cleared for export”). Esto explica también la modificación en los INCOTERMS 2000 del despacho aduanero en los términos FAS y DEQ que son ahora responsabilidad del vendedor y del comprador, respectivamente.

Nota Importante: Cuando se contrata de acuerdo con un INCOTERM determinado, es muy importante que las partes analicen muy bien qué operaciones auxiliares del transporte (carga, descarga, estiba, etc.) están o no incluidas en los fletes / costes del transporte, para evitar serios problemas de falta de coordinación entre el punto geográfico de entrega y las operaciones ofrecidas por el transportista (que pueden ser insuficientes para situar la mercancía en él).

RASGOS DISTINTIVOS FUNDAMENTALES DE LOS DIVERSOS INCOTERMS

Sin ánimo de evitar una lectura en profundidad de los INCOTERMS, que consideramos esencial, hemos pensado que puede ser de gran utilidad una presentación resumida y comentada de los principales requisitos, en la forma siguiente:

Aspectos comunes a todos los INCOTERMS:

Obligaciones del vendedor:

1. Entregar la mercancía y los documentos según el contrato: Se trata de hacer que el contrato se cumpla, evitando que el vendedor pueda jugar con la necesidad del comprador.
2. Ponerla a disposición: El objetivo es definir el punto geográfico y el momento cronológico que en cada caso definirán la entrega del vendedor al comprador.
3. Proporcionar el embalaje habitual: La mercancía será embalada por el vendedor según la buena práctica comercial del sector al que pertenezca (Salvo que la buena práctica sea enviarla sin embalar - caso de los cereales - por ejemplo). Si el comprador desea mas embalaje deberá pagar la diferencia.
4. Avisar al comprador: Sin cumplir este requisito, el comprador no podrá tomar las medidas para retirar la mercancía en origen o recibirla en destino.

Febrero 2010

5. Sufragar las verificaciones necesarias: Se refiere a las de medida, peso o recuento precisas, o a las de control de calidad que sean condición previa para el cumplimiento de la obligación principal del vendedor. Las que sean deseo del comprador, serán de su cuenta.
6. Asumir riesgos y sufragar gastos hasta la puesta a disposición: Este concepto está ligado con el punto y momento de transferencia de gastos y responsabilidades y será comentado más detalladamente en el marco de cada INCOTERM.
7. Prestar ayuda para documentos: Se refiere a que el vendedor deberá ayudar al comprador a obtener aquellos documentos que precise para la exportación (licencias, certificados de origen, etc.), o que le permiten acogerse a beneficios (arancelarios por ejemplo), en la importación en su país. El vendedor tiene derecho a que el comprador le resarza de los gastos efectuados.
8. Contratar transportes: El vendedor está obligado a contratar los que sean precisos (accesorios o principales), para llevar la mercancía al punto geográfico de entrega.
9. Facilitar documento de recepción o transporte "limpio": Se trata, según el INCOTERM elegido, de que el vendedor pueda demostrar que entregó la mercancía en buenas condiciones.
10. Facilitar certificado de origen / factura consular: Será función de las exigencias aduaneras de cada INCOTERM.
11. Obtener licencia de exportación: Id. Id.
12. Obtener póliza de seguro transmisible: Será obligación del vendedor en los INCOTERMS CIF y C.I.P.

Obligaciones del comprador

- 1- Hacerse cargo de la mercancía y pagarla: Mismas razones que para el vendedor de entregarla.
- 2- Asumir riesgos y sufragar gastos desde la puesta a disposición: Mismos comentarios que para el vendedor.
- 3- Obtener licencia / pagar derechos de exportación: Será función de las exigencias aduaneras de cada INCOTERM.
- 4- Sufragar gastos adicionales si no da instrucciones: Si por carencia de instrucciones, el comprador causa gastos extra al vendedor (almacenamiento, horas extra para carga, etc.), deberá pagarlos.
- 5- Sufragar gastos de los documentos: Se refiere a aquellos para cuya obtención el vendedor "le ha prestado ayuda".

Febrero 2010

- 6- Dar instrucciones de envío / recogida: Ya que sin ellas no se podrá coordinar la entrega.
- 7- Contratar transporte: Excepto en el caso EXW, en que los INCOTERMS no exigen a ninguna de las partes la contratación del transporte, ya que con que el comprador la retire es suficiente para que no cause trastornos al vendedor, en los demás- o bien el comprador o bien el vendedor - tendrán que efectuarlo para cumplir con las exigencias.
- 8- Obtener licencia / pagar derechos de importación: Id. Id.

Rasgos específicos de cada INCOTERM:

Es importante tener presente que no todos los incoterms pueden ser utilizados para todos los medios de transporte. Se pueden dividir en dos grandes grupos:

- a) Incoterms Marítimos: estrictamente para transporte por vía marítima.
- b) Incoterms Polivalentes: para cualquier medio de transporte.

Incoterms Marítimos:

FAS / "Free alongside ship" / "Franco al costado del buque":

- La mercancía ha de ser colocada por el vendedor a su coste y riesgo en el muelle donde va a atracar el buque (lo que dependerá del tipo de mercancía o de la línea marítima de forma que quede al alcance de los medios de manipulación del buque o del puerto idóneos para cargarla a bordo.
- No debe olvidarse que los medios de carga pueden ser muy variados. Grúas, chuponas neumáticas, carretillas, bombas hidráulicas etc. son medios de manipulación adecuados a la naturaleza de diversas mercancías.
- Una mercancía líquida situada en un tanque a 1 Km del buque, dotado de bombas capaces de impulsarla hasta él, está situada al costado del buque.
- Si la carga no puede realizarse en el muelle, ya que los buques contratados por el comprador tienen demasiado calado para atracar, y son precisas barcazas, dependerá de que sean habituales en ese tipo de tráfico (según la costumbre del puerto de carga) o no, el que las barcazas las pague el vendedor o el comprador (caso de que haya contratado un barco mayor de lo necesario).
- La exportación la realizará el vendedor
- Al igual que en el INCOTERM "ex-works", los gastos y riesgos de la mercancía, a partir de su colocación en el punto geográfico ("Al costado del buque") y dentro

Febrero 2010

del momento cronológico (“El plazo acordado”) son responsabilidad del comprador. En este caso es importante matizar la necesidad de que para que el punto de depósito de la mercancía en el muelle se convierta en el “punto geográfico”, es preciso que haya llegado el buque.

- El vendedor demuestra el cumplimiento de la obligación FAS con un recibo de muelle (“Doce receipt”), extendido por el operador o la Autoridad Portuaria.

“FOB” / “Free on board” / “Franco a bordo”:

- La transferencia de gastos y responsabilidades del vendedor al comprador se realizará en el momento en que la mercancía cruce la vertical de la borda o amura del buque (Si se carga con grúas).
- Si se carga con otros medios, podrá ser la brida de conexión en el piano de válvulas de carga (petróleo), el perímetro de acceso al buque (carga rodante) u otros.
- La exportación es obligación del vendedor.
- El cumplimiento de la obligación de entrega por parte del vendedor se demuestra con el documento llamado “Recibo del primer oficial” (“Matees receipt”), ya que en el C/E se lo da la naviera al comprador o a su representante, que es quien paga el flete, por lo que salvo cesión voluntaria, no hay ninguna garantía de que se lo entregue al vendedor.
- Hay una variante del FOB, que es el “FOB estibado” (“FOB stowed”), en el que la transferencia de riesgos y gastos se realizaba en las versiones anteriores de los INCOTERMS dentro del buque, una vez estibada la mercancía En bodega / cubierta. En la versión del 2.000 el reparto de riesgos y gastos se deja al acuerdo de las partes. En este caso es esencial que el vendedor advierta al comprador de los requerimientos de estiba de la mercancía, para que este último contrate un barco adecuado.

“CFR” / “Cost and freight” / “Coste y flete”:

- Los gastos del vendedor incluyen en este caso los de envío a y carga en el puerto de origen, así como el pago del flete hasta el de destino (Con inclusión o no de los gastos de descarga según el tipo de flete contratado, “liner terms”, FILO, LIFO, FIO etc.).
- Las responsabilidades del vendedor terminan, sin embargo, en el momento en que la mercancía cruza la vertical de la borda del buque en el puerto de origen. Si la

Febrero 2010

mercancía se daña a partir de ese momento el problema es del comprador y de su asegurador (si lo tiene).

- La exportación es obligación del vendedor.
- El cumplimiento de la obligación se demuestra por el vendedor presentando al comprador (o a su Banco), un C/E con la mención " Flete pagado "(" Freight prepaid ").
- Este INCOTERM es de aplicación estricta a ventas marítimas.

"CIF "/ "Cost, insurance and freight "/ " Coste, seguro y flete ".

- Mismos comentarios que al caso anterior, agregando que si la mercancía se daña después de cruzar la borda en el puerto de origen, el vendedor en este caso tiene que contratar una póliza de seguro que cubra el transporte, que deberá endosar al comprador extranjero, el cual reclamará directamente a la Cía. aseguradora.
- El cumplimiento de la obligación se demostrará con el C/E y la póliza de seguro.
- Hay una variante del CIF, llamada CIF "landed" en la cual el vendedor deberá contratar flete y descarga en destino.
- Se exige una cobertura mínima de seguro, que es la definida por la cláusula del Instituto de Aseguradores de Londres llamada ICC "C" (Institute Cargo Clauses "C ") o similar para mercancías. Si el comprador desea mas cobertura deberá pagar la diferencia.
- El valor asegurado deberá ser el precio CIF más un 10 %.
- Este INCOTERM es de aplicación asimismo solamente a ventas marítimas.

"DES "/ "Delivered ex-ship "/ "Entregada sobre buque (Puerto de destino)"

- El vendedor correrá con todos los gastos y riesgos de la mercancía, hasta que la misma quede situada en el puerto de destino, al alcance de los medios de manipulación del buque o del puerto adecuados para descargarla.
- Si son necesarias barcazas para ello, por exceso de calado del buque, son válidos los comentarios hechos en el INCOTERM FAS para el mismo caso
- La exportación en origen es obligación del vendedor. La importación en destino del comprador.
- El documento que demuestra el cumplimiento de la obligación por el vendedor puede ser un C/E, negociable o no, o también una " Orden de entrega "(" Delivery order ").

Febrero 2010

“DEQ “/ “Delivered ex-quay “/ “Entregada sobre muelle (Puerto de destino)”:

- El vendedor correrá con todos los gastos y riesgos de la mercancía, hasta que la misma quede situada en el muelle del puerto de destino, sin realizar el despacho aduanero de importación. El muelle deberá ser adecuado a la naturaleza de la mercancía según los principios de la buena práctica marítima.
- El documento que demuestra el cumplimiento de la obligación puede ser cualquiera de los anteriores con anotación de descarga.

Incoterms Polivalentes:

EXW / " Ex-works " / " Franco fábrica ":

- La entrega de la mercancía se realizará en el lugar de la fábrica o almacén del vendedor que permita efectuar su carga (responsabilidad del comprador) a los vehículos contratados por el comprador. No es necesario que sea " en la puerta".
- En el caso de tener varios puntos disponibles para la carga de la mercancía dentro del lugar acordado, y si no se ha especificado el mismo, el vendedor podrá elegir el que más le convenga.
- La mercancía habrá debido ser individualizada por el vendedor.
- Si la mercancía se daña (una vez individualizada) dentro de la fábrica antes de que empiece a transcurrir el plazo acordado de entrega, la responsabilidad incumbe al vendedor. Si ello sucede dentro de dicho plazo, el problema es del comprador.
- Si transcurre el plazo sin que el comprador la retire: Responsabilidad, daños y perjuicios por su cuenta.
- Si la entrega de la mercancía se realiza en otro lugar distinto a la fábrica o almacén del vendedor (por ejemplo el almacén del operador logístico contratado por el comprador), este debe estar obligado a transcurrir el plazo sin que el comprador la retire: Responsabilidad, daños y perjuicios por su cuenta.
- Despacho aduanero de exportación: Cuenta comprador.
- El cumplimiento de la obligación EXW se demuestra con un certificado de recepción, como p. ej. el FIATA FCR.

Febrero 2010

NOTAS

1. Cuando se trata con este INCOTERM, es conveniente tener en cuenta que el vendedor puede tener varias fábricas o almacenes por lo que hay que identificar con precisión cuál se va a utilizar.
2. El vendedor sólo está obligado a “conseguir los documentos expedidos en el país de entrega y/o de origen “(Que pueden ser distintos).

“FCA “/ “Free carrier “/ “ Franco transportista “:

- El vendedor correrá con todos los gastos y riesgos hasta que la mercancía sea entregada en el punto acordado al transportista o transitario contratado por el comprador. Es frecuente que dicho punto sea la fábrica o almacén del vendedor, pero puede ser otro. Si la entrega de la mercancía se realiza en otro lugar distinto a la fábrica o almacén del vendedor (por ejemplo el almacén del operador logístico contratado por el comprador), este debe entregarla en ese punto pero sin descargar del vehículo que la transporta.
- Sin embargo existe una diferencia con el EXW, y es que en este caso el vendedor tiene que entregar una mercancía “ libre para ser exportada “, con lo cual tiene que pagar las tasas y proporcionar la documentación precisa para ello. Si no es suficiente, el vendedor no habrá cumplido su obligación de entrega.

“CPT “/ “Carriage paid to “/ “Transporte pagado hasta “:

- Este término es en el fondo una generalización del CFR, aplicable a cualquier medio de transporte, por lo que el vendedor pagará el transporte hasta destino y los gastos de carga y descarga si el contrato de transporte lo exige.
- La transferencia de riesgos se realiza en el momento en que el vendedor entrega la mercancía en origen al primer transportista (terrestre, marítimo, aéreo o multimodal) de todos los que el mismo haya contratado para transportar la mercancía hasta destino.
- Hasta que la mercancía quede despachada de exportación no se transfieren todos los riesgos del vendedor al comprador.

Febrero 2010

“CIP” / “Carriage, insurance paid” / “ Transporte y seguro pagados hasta ”:

- Análogamente al caso anterior, este término es una generalización del CIF marítimo, aplicable a cualquier medio de transporte, por lo que la transferencia de riesgos se realizará con la entrega al primer transportista, como en el caso anterior.
- El vendedor también tendrá que contratar una póliza de seguro endosable, de la misma forma que en el CIF, en condiciones mínimas ICC “C”, y cubriendo también el valor CIP más 10 %. El seguro de riesgos de guerra se cubrirá sólo si lo solicita el comprador.
- El cumplimiento de la obligación se acreditará con el documento de transporte (C/E, C/P, C/A o C/E multimodal) y la póliza de seguro.

“DAF” / “Delivered at frontier” / “ Entregada en frontera ”:

- El vendedor correrá con todos los gastos y riesgos hasta el punto de frontera acordado, pero no con los gastos de descarga en dicha frontera - en el caso de que sean necesarios - que correrán por cuenta del comprador.
- Si no se define con precisión la frontera, cuando no la hay común entre el país de exportación y el de importación, el vendedor sólo está obligado a transportar la mercancía hasta el punto que le convenga de la frontera de su país, con tal de que esté habilitado para el despacho de exportación de la mercancía de que se trate.
- El vendedor es responsable de la exportación.
- Si el vendedor precisa conocer el destino final de la mercancía (Por razones aduaneras p.ej.), el comprador deberá indicárselo.
- Un documento de recepción por el comprador, su agente o autoridad en frontera es suficiente para comprobar el cumplimiento de la obligación.

“DDU” / “Delivered duties unpaid” / “ Entregada derechos pendientes de pago ”:

- Igual que el caso anterior, excepto la importación que correrá por cuenta del comprador.
- El comprador ha de soportar los gastos y riesgos adicionales si no es capaz de despachar la mercancía de importación en el plazo acordado.

Febrero 2010

“DDP “/ “Delivered duties paid “/ “ Entregada derechos pagados “:

- El vendedor correrá con todos los gastos y riesgos hasta el lugar de destino convenido, incluyendo exportación, transporte e importación.
- Si el punto de entrega en destino no está indicado por el contrato o prescrito por la reglamentación de aduanas o de transporte, el vendedor podrá elegir el que más le convenga...
- La función de los documentos que demuestran la entrega es totalmente secundaria, ya que el comprador puede comprobar por sí mismo el cumplimiento. Sirve un documento de transporte o un mensaje EDI equivalente.
- El vendedor no está obligado a descargar la mercancía en el lugar de destino, aunque puede hacerlo por acuerdo de las partes.

LOS INCOTERMS EN LA PRÁCTICA DIARIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Una vez comentada la estructura básica de los INCOTERMS, es conveniente dar un repaso a algunos aspectos, revisando su situación presente.

Los INCOTERMS y los documentos:

La importancia de los documentos en el marco de los INCOTERMS, en su doble forma de documentos en soporte papel o electrónicos, estriba en que evidencian la ejecución del servicio acordado, y por lo tanto el cumplimiento de la obligación.

Así tenemos:

- La factura comercial: Necesaria para el despacho aduanero.
- El albarán o recibo de entrega: Que sirve para reflejar el contenido del vehículo. Puede ser un recibo de muelle (“Dock receipt “), un FIATA Certificate of Receipt (FCR) o un documento equivalente.
- Documentos de transporte: Son esenciales pues tienen la función de contrato de transporte, acuse de recibo de las condiciones de la mercancía, instrucciones de pago y -en ciertos casos como el del conocimiento de embarque marítimo C/E - título de crédito.

Febrero 2010

Con independencia de los documentos tradicionales, recientemente han tomado gran relieve dos documentos:

- El “Sea Waybill” en el transporte marítimo que permite al comprador no sólo reclamar la mercancía en destino, sino también venderla en tránsito, y que - además - no es preciso para retirar la mercancía, por lo que es de gran utilidad en tráficos cortos cuando existe una confianza razonable entre las partes.
- El Documento de Transporte Multimodal, regido por las Reglas UNCTAD / ICC / (ICC Publicación 481) que, al no haber sido todavía ratificado el Convenio de Ginebra de Transporte Multimodal de 1.980, se ha convertido en una excelente solución para dicho tipo de transporte.

Un punto delicado de los documentos de transporte para el comprador reside en el “derecho de disposición”, según el cual el expedidor / cargador (el vendedor en general) puede poniéndose de acuerdo con el transportista modificar el destino o destinatario de la mercancía.

Para evitarlo, la ICC recomienda que el comprador incluya en el documento una cláusula de “no-disposición”.

Documentos aduaneros: Los más importantes son:

- El Documento Único Administrativo (DUA), que regula en general importaciones y exportaciones.
- Autorizaciones oficiales: Que engloban entre otras, las que pueden exigirse en tráfico intracomunitario.
- Certificados de origen: Que definen las tasas arancelarias
- Certificados sanitarios: Imprescindibles en tráficos de productos alimenticios, animales vivos etc.

Documentos de seguro: Se trata de obtener los siguientes objetivos:

- Evidencia de cobertura: Cuando el INCOTERM la exige, como en el caso del CIF y el CIP. No es imprescindible presentar la póliza, siendo suficiente en la mayoría de los casos una nota de cobertura.
- Asegurar una cobertura mínima: De forma que no se complique la operación con riesgos difíciles de asumir por el vendedor si no se toman medidas preventivas. Por

Febrero 2010

ello es muy utilizada la cláusula ICC "C" del Institute of London Underwriters o una equivalente.

- Cuando no hay obligación de cobertura, como p. ej. En una venta CFR, el vendedor deberá proporcionar al comprador la información necesaria para contratar el seguro.
- Efectuar la cobertura por el valor CIF o CIP, incrementado normalmente en un 10%, con la finalidad de garantizar la reposición del asegurado en una situación patrimonial similar a la que tenía antes de sufrir el siniestro. Ese porcentaje puede ser incrementado negociándolo.
- En las ventas CIF es frecuente extender la cobertura mas allá de lo exigido, efectuándola de almacén a almacén. Como ello conlleva asegurar una fase de transporte terrestre, es conveniente que las dos partes se pongan de acuerdo en contratar con el mismo asegurador.
- En ciertos países surge un importante problema a la hora de establecer un INCOTERM, que es la obligación que imponen de que el seguro sea contratado con compañías establecidas en dichos países. Las razones que suelen aducirse son dos:
 - Promoción del seguro nacional
 - Ahorro de divisas

La primera trata de justificarse en la defensa de un sector de seguros débil, que gracias a esa política es capaz de fortalecerse. La segunda puede dar lugar a que, en caso de indemnización, la misma no pueda ser transferida o carezca de valor real o estable al no ser la moneda nacional convertible.

Los INCOTERMS y los mensajes electrónicos EDI:

Una de las grandes innovaciones de los INCOTERMS 1.990 fue la de reconocer a los mensajes electrónicos la misma capacidad como prueba de la entrega que históricamente han tenido los documentos en soporte papel.

El lenguaje EDI está estructurado en mensajes, mensajes unitarios y sintaxis, de la misma forma que el hablado lo está en palabras, frases y gramática. Los mensajes EDI son transmitidos de ordenador a ordenador, o sea "on-line", lo que agiliza extraordinariamente el intercambio de información, proporcionando las siguientes ventajas:

- Ahorro de tiempo y dinero
- Aumento de la velocidad de respuesta

Febrero 2010

- Reducción / reconversión del “ staff “ de las empresas que puede ser utilizado en actividades más útiles que las meramente administrativas
 - * Satisfacción del cliente que se siente atendido
- Posibilidad de desarrollo de técnicas JIT

EDI está regulado por dos “standards”:

- En Norteamérica y gran parte de los países de la cuenca del Pacífico el ANSI ASC x 12 creado por el American National Standards Institute Accredited Standards Committee.
 - En Europa y resto del mundo EDIFACT (EDI for Administration, Commerce and Trade), creado por las Naciones Unidas e incorporado por ISO.

La unificación de ambos “standards “no se considera muy probable, pues existen programas de traducción recíproca adecuados.

El mayor problema en la aceptación de los mensajes EDI se da en el C/E marítimo debido a su condición de título de crédito y, por tanto, transmisible por endoso. El concepto de “original “ es muy difícil de traspasar al contexto electrónico.

Además como un C/E puede pasar por muchas manos antes de llegar a destino, es frecuente que la mercancía llegue antes que el documento y las “ cartas de garantía “ que se utilizan para sustituirlo rompen la cadena de seguridad que es consustancial al Crédito documentario (C / D).

Para resolver el problema, y que el C/E electrónico pueda ser efectivo, es necesario que:

- Exista acuerdo de las partes en aceptarlo
- Se utilicen las Reglas del Comité Marítimo Internacional para el C/E electrónico que consisten en que el transportista se atenderá a un sistema electrónico y atenderá las instrucciones de la parte que tenga el derecho mediante una “ llave electrónica” privada, que no es más que un código secreto.
- Para efectuar el “ endoso electrónico “, el poseedor de la “ llave electrónica “ instruye al transportista o a una tercera parte independiente (registro central de control) para que transfiera el título sobre la mercancía al nuevo tenedor legítimo mediante el sencillo mecanismo operativo de cancelar la antigua “ llave “ y abrir una nueva.

Febrero 2010

El mayor problema que enfrenta en la actualidad el EDI es que las redes comerciales VAN (“Value Added Network”), que suministran los servicios han declinado hasta el momento la responsabilidad por errores como envíos equivocados, descripciones incorrectas etc.

UNCITRAL (“United Nations Commission on International Trade Law”) está trabajando en el desarrollo de una serie de principios legales normalizados que facilitan la aceptación del EDI y la CCI ha publicado la “ICC Guide to EDI Interchange Agreements”.

El presente y futuro de los sistemas EDI se presenta muy prometedor ya que en una operación internacional se manejan como promedio unos 50 documentos de los cuales son rechazados por errores mecanográficos del orden de un 50%, errores que se reducen drásticamente con la transmisión electrónica, pero además porque la extensión de su uso a más sectores crea un incremento de su valor añadido en progresión geométrica (cuantos más usuarios tenga un servicio más valor tiene).

Los INCOTERMS y los créditos documentarios:

Si bien en las “Reglas y Usos Uniformes para los Créditos Documentarios UCP-600” se advierte que los C/D son por su naturaleza independientes de los contratos de compraventa y, por tanto, no es necesario en principio hacer referencia a los INCOTERMS que son una cláusula contractual mas, la realidad hace que exista una estrecha relación entre el C/D y la operación de transporte, porque:

- Las condiciones de pago están normalmente ligadas a momentos cronológicos de entrega.
- Toda operación internacional que implique un traslado de mercancías, necesita como colofón la ejecución de un transporte.

La evolución técnica en los aspectos de Logística (Técnicas JIT, plataformas logísticas, desarrollo del transporte multimodal y transmisión electrónica de información), ha arrollado a las antiguas Reglas UCP-400 a los pocos años de su publicación y hecho precisa su actualización en las UCP-500. Actualmente han entrado en vigor las UCP600, en las que se recoge un contenido idéntico pero en su artículo nº 4.

También ha sido de gran influencia en este punto la necesidad de homogeneizar la cadena documental en la que hay aspectos tan dispares como el que un mensaje Swift intercontinental puede ser transmitido en unos pocos minutos, mientras que un C/E en soporte papel puede tardar varios días, llegando en muchos casos a destino después que

Febrero 2010

la mercancía. El expeditivo procedimiento de que el documento viaje en el pañol del sello del buque acompañando a la mercancía es muy cómodo, pero rompe la seguridad de la cadena documental.

La importancia del uso correcto de los INCOTERMS en los C/D se pone de manifiesto a través de una serie de ejemplos como los que siguen:

1. *Ejemplo 1:* Una operación de importación de mercancías surcoreana vendida en términos FOB Corea del Sur, pero exigiendo transporte aéreo, flete pagadero en destino, seguro del comprador y pago contra juego completo de C/E.
Consecuencias: El vendedor no pudo cobrar porque el término FOB es estrictamente marítimo.
2. *Ejemplo 2:* Una exportación de mercancías de un país UE a los Emiratos Árabes Unidos con C/D irrevocable y confirmado, exigiendo una cantidad excesiva de documentos y copias (más de 15 con varias páginas) y tres tipos de visado (dos Cámaras de Comercio y legalización por la Embajada EAU) con un INCOTERM CFR.
Consecuencias: Un trabajo excesivo, desproporcionado al tipo de INCOTERM elegido que sólo requiere un C/E con indicación de “flete pagado” y un certificado de inspección tipo SGS o similar, que garantice el buen estado de la mercancía al recibirla a bordo.
3. *Ejemplo 3:* Una exportación de mercancías de un país UE a uno del Norte de África bajo un C/E irrevocable y confirmado sujeto a las UCP-600, disponible por aceptación de letra a 90 d.f.f. del CMR, bajo un INCOTERM FOT.
Consecuencias: Como el FOT es un INCOTERM ferroviario de 1.980, es imposible obtener un CMR, documento del transporte por carretera, en un transporte por ferrocarril.

INCOTERMS y Mercado Único:

La entrada en vigor del Mercado Único ha significado la necesidad de adaptar los INCOTERMS en una serie de aspectos que son los siguientes:

- Desaparición de los conceptos de importación y de exportación que son sustituidos por los de adquisición y expedición intracomunitarias. En consecuencia, desaparece el

Febrero 2010

Documento Único Administrativo (DUA), excepto para tráficos muy específicos como los de mercancías estratégicas o sometidas a impuestos indirectos como el alcohol.

- Suministro de información fiscal y estadística a través del INTRASTAT, en sustitución del DUA (El INTRASTAT sigue usando los INCOTERMS en las condiciones de entrega)
- Falta de uniformidad de las legislaciones nacionales en aspectos jurídicos importantes como el tratamiento de los flujos intracomunitarios.
 - Necesidad de un documento que sustituya al DUA a efectos de exención del IVA.

El Mercado Único ha influido en los diversos grupos de INCOTERMS de la forma siguiente:

- Grupo E: El vendedor necesita un documento que ya no puede ser el DUA, a efectos de exención del IVA. El FCR es muy adecuado.
- Grupo F: El vendedor necesita un documento que evidencie la entrega al transportista del comprador.
- Grupo C: El problema de los tránsitos es del comprador.
- Grupo D: DAF: Muy adecuado para entregas ferroviarias. DDU, Especialmente adecuado para el Mercado Único al ser el IVA problema del comprador. DDP, Carece de sentido en el Mercado Único.

La adopción del pago del IVA en origen modificará todo esto.

Variantes de los INCOTERMS:

Si bien las expresiones que figuran a continuación no son propiamente INCOTERMS, la posibilidad de su uso hace que convengan unos comentarios sobre sus repercusiones.

- FOB “stowed” (FOB estibado): Esta cláusula suele significar que la transferencia de riesgos del vendedor al comprador se realiza, no al cruzar la mercancía la amura del buque, sino cuando la mercancía queda estibada dentro de él. En todo caso, las partes deben especificar los puntos de transferencia de gastos y riesgos.
Ello implica que el buque que contrata el comprador tiene que ser técnicamente adecuado para permitir dicha estiba. Admite unas operaciones adicionales como “stowed, trimmed and lashed” (estibado, trimado y trincado).

Febrero 2010

- CIF FO (CIF “Free Out”): Esta cláusula significa que el vendedor puede contratar un flete exento de gastos de descarga, que serán responsabilidad del comprador.
- CIF “landed” (CIF “descargado a tierra”): A diferencia del anterior, aquí los gastos de descarga corren por cuenta del vendedor. No así la responsabilidad que sigue transmitiéndose en el puerto de carga.
- EXW “loaded” (EXW “cargado”): Esta cláusula significa que el vendedor efectúa la carga en los vehículos del comprador: Puede dar problemas en los casos de empresas aisladas en puntos de difícil acceso.
- FCA “Ex seller’s premises” (FCA “instalaciones del vendedor”): Tiene con el anterior la diferencia del despacho aduanero de exportación.
- EXW “cleared” (EXW “despachado”): El vendedor toma una obligación adicional, la de hacerse cargo de la exportación. Puede interesar a ambos.
- FCA “undischarged” (FCA “sin descarga”): Se usa cuando se contrata un transporte por carretera en régimen de carga fraccionada, ya que las operaciones de carga las hace el transportista contratado por el comprador.
- FCA “loaded” (FCA “cargado”): Id id en régimen de carga completa, ya que ese régimen implica que el vendedor cargue el vehículo.
- CIF “maximum cover” (CIF “máxima cobertura”): Se solicita que el vendedor contrate una póliza de seguro de máxima cobertura, tal como la ICC “A” o equivalente más cláusula de Guerra y Huelgas, a diferencia de la normalmente exigida que es la ICC “C”.
- CIP “loaded” (CIP “cargado”): El vendedor, además de los gastos de transporte, paga las operaciones de carga en la terminal.
- DDU “cleared” (DDU “despachado”): El vendedor se ocupa de gestionar el despacho de importación, cuyos gastos siguen siendo por cuenta del comprador. Es muy utilizado en transporte urgente para poder garantizar el plazo.
- DDP “VAT unpaid” (DDP “IVA pendiente de pago”): Por razones administrativas conviene que el IVA siga siendo a cargo del comprador, mientras que todo lo demás es del vendedor.

Febrero 2010

El contrato de transporte y sus documentos

Introducción al contrato de transporte

La ejecución de un transporte implica un acuerdo de voluntades y supone, por lo tanto, la realización de un contrato entre dos partes, el que necesita el servicio (usuario) y el que está en condiciones de realizarlo (porteador). Por tanto, implica un contrato que, aunque no necesariamente, suele reflejarse por escrito.

Dicho contrato cuando se refiere al transporte de mercancías se define como un acuerdo voluntario en el que una persona, física o jurídica, que dispone de ellas libremente encarga a otra de su traslado, mediante el pago de un precio previamente acordado. Las personas que intervienen, pueden ser tanto físicas como jurídicas.

Intervienen en el contrato los siguientes elementos:

Personales:

- Expedidor (Cargador): El que disponiendo legalmente de la mercancía desea su traslado.
- Porteador (Transportista): El que toma a su cargo la responsabilidad de
- Efectuarlo.
- Destinatario (Consignatario): La persona a la que van dirigidos los efectos que han de ser transportados

Reales:

- Mercancía: Es el objeto a transportar y, por tanto el que caracteriza el contrato como mercantil, para lo que es necesario de acuerdo con el Código de Comercio que no tenga limitaciones para su transporte.
- Precio: Es la compensación económica que recibe el porteador por la ejecución del transporte. Puede ser “pagado” (“prepaid”), cuando se abona en el momento de la entrega al transporte o “debido” o “a pagar en destino”

Febrero 2010

(“collect”), cuando el pago se efectúa a la recepción por el destinatario, pudiendo en este último caso existir recargos.

Formales:

- Aunque el contrato de transporte puede efectuarse bajo cualquier forma admisible en Derecho (incluyendo la forma verbal), lo habitual es que se refleje en un documento escrito y firmado por ambas partes.

Principales documentos de transporte

Con independencia de la existencia de documentos complementarios que se detallarán posteriormente, los documentos básicos del transporte internacional son:

- Transporte marítimo: Conocimiento de embarque marítimo C/E (“Bill of lading” o B/L)
- Transporte terrestre por carretera: Carta de porte CMR (“CMR letter of transport” o CMR)
- Transporte terrestre por ferrocarril: Carta de porte CIM (“CIM letter of transport” o CIM)
- Transporte aéreo: Conocimiento aéreo C/A (“Airway Bill” o AWB)
- Transporte multimodal: Conocimiento de embarque multimodal (“Multimodal Bill of Lading”), siendo el de uso más frecuente el extendido por los miembros de la Federación Internacional de Transitarios FIATA o FIATA Bill of lading (FBL), si bien pueden existir otros modelos como el Documento Multimodal de la UNCTAD (“United Nations Conference for Trade and Development”).

Si bien las regulaciones jurídicas de los diversos documentos mencionados son distintas y hay matizaciones sobre diversos aspectos como p.ej., la condición de título de crédito del C/E o la responsabilidad del porteador en cada medio, es un hecho evidente que todos ellos tienen muchos aspectos en común ya que responden a una misma necesidad, la de reflejar las condiciones del transporte cuya definición corresponde al expedidor /

Febrero 2010

cargador, por lo que en todos ellos se recogen en los recuadros o encabezamientos correspondientes las siguientes informaciones esenciales:

- Porteador
- Remitente
- Destinatario
- Intermediario/Agente (Si se utiliza)
- Identificación del vehículo
- Fecha de carga
- Lugar de carga y de entrega
- Nº de bultos y marcas de los mismos
- Descripción de la mercancía (con mención especial caso de tratarse de una mercancía peligrosa)
- Pesos bruto y neto
- Instrucciones para el tratamiento de la mercancía
- Flete o coste del transporte y operaciones auxiliares
- Documentos que acompañan al envío (aduaneros, de calidad, facturas etc.)
- Forma de pago (“Prepaid”, “Collect”, COD “Cash on delivery” u otras).

La responsabilidad de su elaboración es siempre del expedidor que es quien debe dar instrucciones escritas al transportista.

Un concepto esencial en todos los documentos es el de documento de transporte “limpio” o “clean”, por su repercusión en la aceptación de la mercancía, pagos y cobros y responsabilidad, en contraste con el documento “sucio”, “dirty” o “foul”. Existe sobre ello una práctica defectuosa desarrollada por algunos actores del comercio internacional que es la de considerar necesario para que un documento sea “limpio” que lleve un sello del transportista que así lo indique. Ello no es cierto; según las Reglas y Usos Uniformes para

Febrero 2010

los Créditos Documentarios de la Cámara de Comercio Internacional: “Un documento de transporte limpio es aquel en el que no se indique en alguna forma una condición defectuosa de la mercancía”

A continuación se describen las funciones básicas y las condiciones de emisión de cada uno de los documentos representativos de los diferentes modos de transporte.

Documentos de Transporte

a) Conocimiento de embarque marítimo

Funciones básicas:

- Contrato de transporte, reflejándose habitualmente las condiciones en su reverso.
- Título de crédito, por lo que su tenedor legítimo tiene derecho a retirar la mercancía transportada.
- Acuse de recibo de las condiciones en que se ha recibido la mercancía; puede ser “limpio” (*clean*) si se ha recibido en perfecto orden y condición aparente, o “sucio”, (*dirty* o *foul*) si se ha recibido con defectos.

Emisión:

- Por la compañía marítima o su agente.
- En el plazo de 24 horas desde la carga, contra el recibo del primer oficial (*mate's receipt*).
- Lo más frecuente es que sea en tres originales negociables, y un número variable de no negociables.

Tipos:

Por su condición de título de crédito puede ser:

- Nominativo: especifica como destinatario una persona física o jurídica, por lo que no se puede endosar.

Febrero 2010

- A la orden: se especifica también la persona del destinatario, pero precedida de la expresión "a la orden de", por lo que es transmisible por endoso.
- Al portador: se considera destinatario al tenedor, cualquiera que sea la forma en que lo ha obtenido, por lo que es especialmente peligroso por razones de fraude o robo. Además, los riesgos derivados de un extravío, hacen que se use poco.

Por la forma de entrega o envío:

- Directo (*Through*): cuando entre los puertos de carga y descarga hay servicio directo.
- Mixto (*Combined*): cuando no existe el servicio directo, la primera naviera emite un conocimiento de embarque mixto hasta el puerto de destino, subrogándose las demás en los derechos y obligaciones mediante concertos entre ellas.
- Embarcado (*Shipped on board*): el que se extiende a la recepción de la mercancía a bordo del buque.
- Recibido para embarque (*Received to be shipped*): Es un conocimiento provisional que reconoce que las mercancías han sido recibidas para su embarque posterior.

Contenido (casillas fundamentales):

- Expedidor (*Shipper*): El expedidor de las mercancías (cuando el pago se realiza mediante crédito documentario), o su mandatario.
- Destinatario (*Consignee*): puede ser el destinatario real (conocimiento de embarque nominativo) o un intermediario (por ejemplo, el banco del comprador) en el caso de un conocimiento a la orden.
- Notifíquese a (*Notify party and adress*): la persona a quien hay que avisar de la llegada del buque. En los envíos a la orden suele ser el auténtico receptor de la mercancía.
- Número del conocimiento de embarque (*B/L No.*): a efectos de control.
- Transportista (*Carrier*): para identificación, a efectos de ejecución del transporte y de la responsabilidad.
- No. de viaje (*Voyage No.*): A efectos de control
- Lugar de recepción (*Place of receipt*): Donde se recibe la mercancía para la carga. Se indica también el lugar de recepción inicial en los casos en que el transporte forma parte de un transporte combinado.

Febrero 2010

- Buque (*Vessel*): es conveniente que en el caso de que la operación se efectúe con crédito documentario se deje abierta la opción de buque "sustituto"; así, en caso de fallo de un buque concreto éste puede ser reemplazado.
- Puerto de embarque (*Port of loading*): el puerto de salida. Si la mercancía viaja en contenedor se puede indicar CY (*Container yard*) si se trata de carga completa o CFS (*Container freight station*) si es grupaje.
- Puerto de desembarque (*Port of discharge*): el de llegada.
- Lugar de entrega (*Place of delivery*): se indica en los casos en los que el envío forma parte de un transporte combinado.
- Agente (*Agent*): suele figurar el de la línea.
- Marcas y números (*Marks and nos. / Container nos.*) : deben figurar las mismas que en los bultos y en la relación de contenido. Si el envío es en contenedor, se reflejará su identificación (por ejemplo, STLU-3689063; 4 letras, que identifican al propietario del contenedor y 7 dígitos, de ellos el último de control).
- Unidad (*Unit*): la que corresponda. Si se trata de un contenedor puede indicarse su tipo (por ejemplo, 40' HC, o sea, 40 pies de largo y gran cubicación o *high cube*).
- Número y clase de bultos (*Number and kind of packages*): el que en cada caso proceda, así como el tipo de embalaje como saco, caja, etc.
- Descripción de la mercancía (*Description of goods*): debe corresponderse con la que figure en los demás documentos que formen parte de la operación, ya que en caso de discrepancias las autoridades aduaneras podrían paralizar el transporte. En esta casilla debe también mencionarse la naturaleza de la mercancía caso de ser peligrosa, perecedera, valiosa etc.
- Peso bruto (*Gross weight*): indicado por la naviera tras la oportuna comprobación.
- Cubicación (*Measurement*): indicada por la naviera previa comprobación.
- Número total de contenedores / bultos recibidos por el transportista (*Total no. of containers / packages received by the carrier*). El que corresponda tras la comprobación.
- Flete y gastos (*Freight and charges*): Debe indicarse si son pagados en origen (*Prepaid*) o a pagar en destino (*Collect*). Se desglosan en:
 - Transporte terrestre en origen (*Origin inland haulage charge*) : Coste de transporte a puerto
 - Manipulación en terminal de origen (*Origin terminal handling / LCL service charge*): Gastos de manipulación en la terminal de origen.
 - Flete oceánico (*Ocean freight*): El del flete marítimo oceánico
 - Manipulación en terminal de destino (*Destination terminal handling / LCL Service charge*)Gastos de manipulación en terminal de destino

Febrero 2010

- Transporte terrestre en destino (*Destination inland haulage charge*): Coste de transporte desde puerto al punto de destino final
- No. de conocimientos de embarque originales (*Number of original bills of lading*): El que corresponda (Suelen ser tres o cinco)
- Lugar y fecha de emisión (*Place and date of issue*): Además de formalizar el documento es un dato esencial cuando la operación se realiza bajo un crédito documentario.
- Flete pagadero en: puede ser “en origen” (*prepaid*) o “en destino” (*collect*).
- Sello y firma: de la compañía naviera.

b) Póliza de fletamento

Funciones básicas:

- Contrato de transporte marítimo, en el que las condiciones se negocian específicamente en cada caso, con la intervención de agentes de fletamentos.

Emisión:

- Por la compañía naviera o su agente.
- En tres copias: para el fletador, la naviera y el agente.

Clases:

- Hay una gama muy amplia de pólizas reguladas por asociaciones internacionales de armadores. Suelen estar redactadas adaptándose a las características de las mercancías y los tráficos. La más conocida es la de “carga general” o Gencon regulada por BIMCO (Baltic International Maritime Conference), la asociación de armadores más importante del mundo.

Contenido (casillas fundamentales)

- 1. Corredor de buques: debe figurar el agente de fletamentos.
- 2. Lugar y fecha: lugar y fecha donde se negocia la póliza.
- 3. Armadores/Domicilio: nombre, dirección y sede de los armadores.
- 4. Fletadores/Domicilio: nombre, dirección y sede de los fletadores.

Febrero 2010

- 5. Nombre del buque: Al igual que en el conocimiento de embarque, conviene poner la expresión *or substitute* para no depender de un buque determinado.
- 6, 7, 8 y 9: son casillas que describen características técnicas del buque y de su operación.
- 10/11. Puerto o lugar de carga y descarga: definen los puertos de carga y descarga de la mercancía.
- 12. Cargamento: casilla para describir la mercancía, su peso, volumen y tolerancias de carga.
- 13/14. Tipo y pago del flete: indica el precio, moneda y forma de pago acordados del flete.
- 15. Gastos de carga y descarga: aquí se indica a quien corresponden los gastos de carga y descarga.
- 16. Tiempo de plancha: es el plazo que las partes acuerdan para realizar las operaciones de carga y descarga; es esencial porque de él depende el precio del flete.
- 17. Cargadores: debe figurar el nombre y dirección de los cargadores.
- 18. Tipo de demoras: si no cumplen el plazo anterior (tiempo de plancha), los fletadores tienen que pagar unas penalidades o demoras.
- 19. Fecha de cancelación: si el buque no llega en un plazo máximo, se puede cancelar la póliza.
- 20. Corretaje: comisión del agente.

c) Carta de porte por carretera CMR

Funciones básicas:

- Es prueba del contrato de transporte.
- No es título de crédito, por lo que no es negociable.
- Declaración para el despacho aduanero
- Da fe de las instrucciones dadas al transportista, por lo que necesariamente tiene que acompañar al envío.

Emisión:

- Por el expedidor o, por lo menos, bajo su responsabilidad.
- En tres originales (cargador, destinatario y transportista) y un número variable de copias.

Febrero 2010

- Debe ser firmado por el expedidor y el transportista, como prueba de la correcta recepción de las mercancías.

Contenido (casillas fundamentales)

1. Remitente: debe figurar el expedidor de las mercancías o su mandatario.
2. Consignatario: la persona a quien deberá entregarse la mercancía a la llegada. Puede ser una sede social.
3. Lugar de entrega: donde deberá entregarse la mercancía.
4. Lugar y fecha de carga: fundamental, por la importancia de la fecha, a efectos de pagos y responsabilidades.
5. Documentos anexos: los que tienen que acompañar a la mercancía por razones aduaneras o de naturaleza análoga. El transportista responde de su custodia pero no de su calidad.
- 6 a 12: en forma análoga a los restantes documentos de transporte, la comprobación de estas menciones es responsabilidad del transportista. Si no se establecen reservas, se considera que la mercancía ha sido recibida "limpia".
13. Instrucciones del remitente: si han lugar; por ejemplo, en envíos de mercancías peligrosas, animales vivos, etc.
14. Forma de pago: sirve para indicar si el transporte está pagado o es debido.
16. Porteador: se incluye el nombre y sede social.
17. Porteadores sucesivos: se utiliza, si intervienen varios transportistas.
18. Reservas del porteador: deben ser aceptadas por el expedidor y exonerarán al transportista de responsabilidad, sólo si demuestra que son causa del daño (inversión de la carga de la prueba).
19. Estipulaciones particulares: esta casilla puede utilizarse para reflejar, por ejemplo, un plazo de transporte.
20. A pagar por: se pueden reflejar los costes de transporte y conexos, una declaración de valor o de interés especial a la entrega, etc.

d) Carta de porte por ferrocarril CIM

Funciones básicas:

- Es prueba del contrato de transporte.
- No es título de crédito, por lo que no es negociable.
- Declaración para el despacho aduanero

Febrero 2010

- Es prueba de la recepción de la mercancía por el transportista, en buen estado y condición aparente.

Emisión:

- En parte se rellena por el expedidor (menciones a la izquierda de la línea divisoria gruesa), y en parte por la compañía ferroviaria (a la derecha).
- Se emite en cinco ejemplares, de los cuales el nº 1 que es el original, se entrega al destinatario, y el nº 4 que es el duplicado se entrega al remitente, tras aceptar la remesa. Los restantes ejemplares son para la compañía de ferrocarril.
- Debe ser firmado por expedidor y transportista, como prueba de la correcta recepción de las mercancías.

Contenido (casillas fundamentales):

1. Remitente: debe figurar él mismo o su mandatario, con indicación del NIF en tráficos intracomunitarios.
2. Código de cliente: es el código del remitente en envíos centralizados.
3. Declaraciones: sobre formalidades aduaneras, designación de mandatario, atención a animales vivos, etc.
4. Destinatario: deberá ser una sola persona, con indicación del NIF en tráficos intracomunitarios.
5. Se rellena si la mercancía se transporta en europaletas.
6. Vagón: si la carga incumbe al remitente se indicará el número.
7. Pago de los gastos: define qué gastos paga el remitente: “franco de portes” (sólo transporte), “franco por” (hasta una suma determinada), “franco de todos los gastos” (aduaneros, etc.), o “a portes debidos” (paga el destinatario).
8. El remitente puede indicar tarifas e itinerarios a aplicar.
9. Estación de destino: para evitar confusiones se identifica por su nombre una determinada estación de ferrocarril.
10. Marcas/Número/Naturaleza del embalaje/Denominación de la mercancía: deberán ser indicados por el remitente de acuerdo con los demás documentos de la operación. La mercancía se identificará según un código ferroviario especial NHM (Nomenclatura Armonizada de Mercancías).
11. RID: se rellena en el caso de las mercancías peligrosas.
12. Peso: lo pondrá el remitente, desglosado por tarifas aduaneras.

Febrero 2010

13. Anexos a la carta de porte: para enumerar todos los documentos aduaneros, o de otro tipo, que acompañen al envío.

e) Conocimiento aéreo

Funciones básicas:

- Prueba del contrato de transporte, conteniendo en su reverso el clausulado.
- Acuse de recibo de las condiciones en que se ha recibido la mercancía al transporte.
- Declaración para el despacho aduanero.
- Certificado de seguro, si el expedidor lo solicita.
- Guía de instrucciones para el personal del transportista.

Emisión:

- Por la compañía aérea o un agente IATA autorizado.
- En tres originales no negociables, y entre 6 y 12 copias adicionales para uso interno.

Contenido (casillas fundamentales):

- Expedidor: debe figurar él mismo o su mandatario.
- Destinatario: debe figurar él mismo o su mandatario (no debe indicarse un apartado postal).
- Agente: debe indicarse el nombre y dirección del agente IATA que intervenga, su código y número de cuenta.
- Aeropuerto de salida: descrito por su nombre y/o un código de tres letras (código trilítero) definido por IATA.
- Itinerario: debe figurar el nombre del primer transportista y el de otras compañías que intervengan, si hay transbordos.
- Aeropuerto de destino: igual que la casilla del aeropuerto de salida.
- Moneda: la de pago del flete (código trilítero).
- Valor declarado para transporte: si se expresa, se convierte en el límite de responsabilidad del transportista.
- Valor declarado para aduanas: si no desea indicarse, puede ponerse NVD (*No Value Declared*).

Febrero 2010

- Valor asegurado: si el remitente desea asegurar el envío, debe indicarlo en esta casilla. La cobertura la define el transportista.
- Información de manipulación: como marcas, documentos de acompañamiento, cuidados especiales de la mercancía etc.
- Detalles del envío: incluye descripción de la mercancía, número de bultos, peso bruto, tipo de tarifa aplicada, peso tarifario y coste, naturaleza de la mercancía con indicación de dimensiones y volumen, etc.
- Cargos: en estas casillas se reflejan cargos por peso o valor, y otros cargos como emisión de documentos, recogida, almacenaje, despacho, etc.
- Firma y sello: del remitente o su agente, en la parte superior y los del transportista en la inferior.

f) Conocimiento de embarque multimodal FIATA (FBL)

Funciones básicas:

- Prueba del contrato de transporte, conteniendo en el reverso su clausulado.
- Salvo mención específica en contrario es documento negociable.
- Acuse de recibo de las condiciones en que se ha recibido la mercancía.
- Declaración para el despacho aduanero.
- Certificado de seguro, si el expedidor lo solicita.

Emisión:

- Por un transitario miembro de FIATA (Federación Internacional de Transitarios), cuyo miembro español es FETEIA (Federación Española de Transitarios, Expedidores Internacionales y Asimilados). Con ello, se asegura el envío mediante un seguro solidario de responsabilidad.
- Habitualmente, en tres originales y varias copias no negociables.

Contenido (casillas fundamentales):

- Remitente: debe figurar el expedidor de las mercancías (cuando el pago se realiza mediante crédito documentario) o su mandatario.
- Consignado a la orden de: puede ser el destinatario real (FBL nominativo) o un intermediario (por ejemplo, el banco del comprador en el caso de un FBL a la orden).

Febrero 2010

- Dirección: la persona a la que hay que avisar de la llegada del envío. En los envíos a la orden suele ser el auténtico receptor de las mercancías.
- Lugar de recepción: por tratarse de un transporte combinado, el envío no tiene que comenzar en un puerto.
- Buque oceánico: se indica el nombre del buque o su sustituto si la operación tiene una fase marítima.
- Puerto de embarque y desembarque: si la operación tiene una fase marítima.
- Lugar de entrega: igual que en la casilla de lugar de recepción.
- Recuadros en blanco: se indica aquí el nombre y dirección del transitario que se hace cargo del envío.
- Marcas y números: deben figurar las mismas que en los bultos y en la relación de contenido.
- Número y clase de bultos: el que corresponda.
- Descripción de la mercancía: debe concordar con la que figure en los demás documentos de la operación.
- Peso bruto/medidas: los indicados por el remitente.
- Declaración de interés sobre el plazo de entrega: Aumenta la responsabilidad del transitario
- Declaración de valor: Id. id.
- Importe del flete/flete pagado en: datos referentes al pago de la operación.
- Lugar y fecha/sello y firma: remitente y transitario validan el contrato en estas casillas.
- Número de FBL originales: debe indicarse siempre por tratarse de un documento negociable.
- Para entrega de las mercancías rogamos dirigirse a: dirección indicada por el transitario en destino (puede ser el mismo o un representante o transitario corresponsal)

Otros documentos utilizados en operaciones de Comercio Internacional

Certificados

A continuación se describen una serie de certificados de naturaleza técnica que se exigen en algunas operaciones de comercio exterior.

Febrero 2010

a) *Certificados de calidad*

Garantizan el cumplimiento por el producto de una serie de requisitos técnicos, habitualmente reflejados en normas internacionales específicas. En España los emiten diversas entidades, públicas y privadas, según la naturaleza de la mercancía y en ocasiones lo emite el propio fabricante del producto.

b) *Certificados SOIVRE*

Son documentos emitidos por la Subdirección General de Inspección, Certificación y Asistencia Técnica, -anteriormente SOIVRE (Servicio Oficial de Inspección, Vigilancia y Regulación de la Exportación)- del Ministerio de Industria, que garantizan la calidad de los productos de exportación mediante su control en los Centros de Asistencia Técnica e Inspección del Comercio Exterior. Interviene también en las operaciones de importación de todos aquellos productos cuyo etiquetado, envasado y calidad deben ser controlados de acuerdo a la normativa de la UE.

c) *Certificados sanitarios y veterinarios*

Son documentos extendidos por las autoridades sanitarias del país de exportación para el control de mercancías destinadas al consumo humano. Deben indicar el organismo que lo expide, la fecha de expedición, el número de registro, la cantidad y clase de la mercancía, el nombre del destinatario, la fecha de congelación en su caso y el nombre del inspector. En España los expiden las Consejerías Sanitarias de cada Comunidad Autónoma.

Tienen como objetivo garantizar el control de plagas en la importación de vegetales. En España los expide la Subdirección General de Sanidad Vegetal del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

d) *Certificados farmacológicos*

Tienen como principal objetivo el control de la importación de productos o sustancias psicotrópicas. En España los expide la Dirección General de Salud Pública del Ministerio de Sanidad y Consumo.

Febrero 2010

e) *Certificado CITES*

Es un permiso especial para controlar el comercio internacional de especies de flora y fauna en peligro de extinción, de acuerdo con la normativa CITES (*Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora*) de la ONU. Lo expiden los países de origen o destino según se trate de exportación o importación. En España corresponde su emisión al SOIVRE.

f) *Certificado de Origen*

Es un documento utilizado para demostrar que la mercancía procede del país de origen que en él se detalla, pudiendo así determinar el arancel a aplicar en la importación de la mercancía.

g) *Certificado de control petrológico*

Es un documento requerido para la regulación del comercio internacional de aparatos e instrumentos de medida. Lo expiden los Ministerios de Industria de la UE, por sí mismos o por medio de instituciones autorizadas.

h) *Certificado de baja tensión*

Es un certificado que debe expedir el fabricante, en el cual garantiza que sus productos (aparatos eléctricos) se adaptan a la Directiva Europea correspondiente.

i) *Otros certificados*

La naturaleza de los regímenes comerciales a los que puede estar sujeta la mercancía da lugar a muchos otros certificados, como por ejemplo, la Licencia de transferencia de material de defensa y doble uso expedidas por la Secretaria General de Comercio Exterior, las de exportación de obras de arte y antigüedades, etc.

Febrero 2010

j) Visado consular

En algunas ocasiones, el importador solicita al exportador que vise determinados documentos (factura comercial, certificado de origen, etc.) en el consulado del país de destino de las mercancías.

Convenciones internacionales que regulan el transporte

En lo que se refiere a derechos y obligaciones de las partes, están recogidas en las correspondientes convenciones que regulan los documentos, que son:

- Conocimiento de embarque (marítimo): Convenio de Bruselas de 1.924, Reglas de la Haya-Visby y Reglas de Hamburgo
- Carta de porte CMR (carretera): Convención CMR de 1.935
- Carta de porte CIM (ferrocarril): Convención COTIF-CIM de 1.961
- Conocimiento aéreo: Convenio de Varsovia de 1.929 y convenio de Guadalajara de 1.961
- Conocimiento de embarque multimodal FBL: Convenio de Ginebra de 1.980 (No está aún en vigor por lo que puede servir de marco jurídico sólo por acuerdo de las partes)

En todas las convenciones mencionadas se reflejan además de las condiciones de aceptación y rechazo al transporte, las personas y circunstancias en las que la correspondiente regulación es aplicable, la responsabilidad del transportista y sus límites y los plazos para reclamar daños visibles o internos.

Febrero 2010

GLOSARIO PAGINAS WEB

A continuación se detallan algunas páginas web que podrían ser de interés.

Sin ánimo de restar importancia a otras páginas, esto es una muestra de la información que se podría obtener a través de este medio.

LOGISTICA

- *CEL: Centro Español de Logística*
www.cel-logistica.org
- *ISO: International Standardization Organization*
www.iso.ch
- *BLOG LOGISTICA*
www.bloglogistica.com
- *ADL*
www.adl-logistica.org
- *AENOR: Asociación Española de Normalización*
www.aenor.es
- *LOGISNET: Portal sobre Logística*
www.logisnet.com

ENVASE Y EMBALAJE

- *AECOC: Asociación Española de Codificación Comercial*
www.aecoc.es
- *ANAIP: Asociación Nacional de Industrias Plásticas*
www.anaip.es
- *AFCO: Asociación de Fabricantes de Carton Ondulado*
www.afco.es
- *FEFCO: Asociación de Fabricantes de Carton Ondulado*
www.fefco.org
- *BIC: Bureau International des Conteneurs.*
www.bic-code.org

Febrero 2010

SEGURO

- *UNESPA: Unión Española de Aseguradores*
www.unespa.es

TRANSPORTE MARITIMO

- *ANAVE: Asociación de Navieros Españoles*
www.anave.es
- *IMO: International Maritime Organization*
www.imo.org
- *LLOYD'S LIST*
www.lloydslist.com
- *SHORT SEA (Transporte marítimo corta distancia)*
<http://simulador.shortsea.es>

TRANSPORTE DE CARRETERA

- *CETM: Confederación de Transportes de Mercancías*
www.cetm.es
- *ASTIC: Asociación de transporte Internacional por carretera*
www.astic.net
- *IRU: International Road Transport Union*
www.iru.org
- *TELEROUTE IBERICA: Bolsa Internacional de cargas*
www.telerouteiberica.com

TRANSPORTE FERROVIARIO

- *RENFE: Red Nacional de los Ferrocarriles Españoles*
www.renfe.es
- *TRANSFESA: Transportes Ferroviarios Especiales*
www.transfesa.com
- *UIRR: Union Internationale Rail-Route*
www.uirr.com

Febrero 2010

TRANSPORTE AEREO

- *IATA*
www.iata.org
- *CLASA: Centros Logísticos
Aeroportuarios*
www.clasanet.com

GENERAL

- *FIATA: Federación Española de Transitarios,
Expedidores Internacionales y Asimilados*
www.fiata.com
- *ICEX: Instituto Español de Comercio Exterior*
www.icex.es
- *Mercados Internacionales: página europea*
<http://mkaccdb.eu.int>
- *Cámaras (documentos)*
www.camaras.org

COMERCIO EXTERIOR

www.comercio-exterior.es

- *Global Negotiator:*
www.globalnegotiator.com
- Agencia Andaluza de Promoción
Exterior
www.extenda.es