

M E R C A D O

TÉRMINOS EMPLEADOS EN EL COMERCIO EXTERIOR DE MADERA

El crecimiento de nuestro comercio exterior está impulsado por la incorporación cada vez mayor de empresas al mercado internacional. Muchas veces las empresas que se deciden a esa aventura no son grandes, sino en su gran mayoría pequeñas, como corresponde a la estructura del tejido industrial de nuestro sector.

Términos consensuados

Por lo tanto es importante que las empresas se familiaricen con los vocablos empleados en el comercio internacional y que en muchos casos significa el buen o mal negocio de una operación.

Los principales términos utilizados en los contratos de venta internacional (INCOTERMS, Internacional Commercial Terms) son el resultado de acuerdos voluntarios realizados en el marco de la Cámara de Comercio Internacional (CCI), es en definitiva una interpretación común mediante el establecimiento de un conjunto de reglas uniformes que determinarán las obligaciones del vendedor y del comprador que recogen los usos más habituales en la venta comercial internacional.

Su redacción está realizada con un sentido totalmente práctico y dirigido a los comerciantes.

A continuación se recogen una serie de facetas que enmarcan el sentido y alcance de los Incoterms:

Terminología simple, dotada de claridad y precisión

Cada Incoterm recoge con detalle las obligaciones del vendedor, en primer lugar, y del comprador, a continuación, de forma paralela, en cada aspecto concreto. Bajo la forma de estos dobles listados, se especifica lo que las partes, caso de no recurrir a ellos, se verían obligadas a redactar y negociar.

Prácticas y usos de comercio internacional

Los Incoterms recogen las prácticas y usos más habituales, de forma que aceptación pueda llegar al mayor número posible de comerciantes en todo el mundo. Obligaciones de las partes.

La reglamentación se propone definir, con el mayor rigor técnico y precisión posible, las respectivas obligaciones del vendedor y del comprador.

Reglamentación de mínimos

Las reglas y usos uniformes incluyen lo que constituye el núcleo central de obligaciones "mínimas", tanto para el

vendedor como para el comprador. Pero ambos quedan en libertad de negociar o ampliar en el contrato aspectos más específicos o particulares, aunque ello no suele ser frecuente.

Como la venta internacional de desarrolla en un contexto lleno de problemas, legislaciones diversas según los países que intervengan, recorrido de la mercancía a través de fronteras, usos mercantiles diferentes, etc., es primordial conocer con claridad cuáles son los contenidos esenciales regulados o "tipificados" en cada Incoterm.

Estas áreas son las siguientes:

- entrega de la mercancía;
- reparto de los gastos;
- reparto de los riesgos;
- documentos y trámites al paso de fronteras.

La revisión realizada por la CCI en 1990 de los términos comerciales, los agrupa en cuatro categorías diferentes para facilitar su comprensión y lectura.

Términos E: El vendedor pone las mercancías en sus propios locales a disposición del comprador.

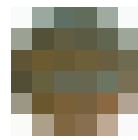
Términos F: El vendedor entrega las mercancías a un medio de transporte escogido por el comprador.

Términos C: El vendedor contrata el transporte.

Término D: El vendedor soporta todos los gastos y riesgos para llevar la mercancía al país de destino.

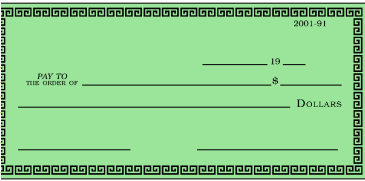
La nueva revisión equipara y abre camino, a efectos prácticos, a los mensajes electrónicos equivalentes a los documentos habituales. Se da paso así a una adaptación de los Incoterms al creciente uso del intercambio de datos electrónicos (EDI).

El orden de los mismos no es puramente descriptivo, sino que sigue una secuencia, cuya elección en la práctica deberá obedecer a las respectivas posibilidades y experiencia del vendedor y comprador. Un exportador poco experimentado redactará sus ofertas con términos comerciales con el mínimo de obligaciones, como por ejemplo EXW "en fábrica", o FCA "franco transportista", mientras que una empresa vendedora con experiencia exportadora, actuando en un "mercado exterior de compradores", podrá asumir alguno de los términos comerciales con el máximo de obligaciones.



M E R C A D O

DESCRIPCIÓN ESENCIAL



1 EXW (Ex work). En fábrica

- Obligación esencial del vendedor:
 - Entregar la mercancía en los locales propios.
- Obligaciones esenciales del comprador:
 - Recibir mercancía en los locales del vendedor.
 - Realizar a su costo y riesgo todos los preparativos necesarios para llevar la mercancía a su destino.
- Documentación requerida en la exportación:
 - Ninguna, salvo si el contrato con el comprador lo exige.

2 FCA (Free carrier). Libre transportista

- Obligación esencial del vendedor :
 - Entregar la mercancía en el punto designado al transportista seleccionado por el comprador.
 - Aportar la licencia de exportación y, en su caso pagar derechos e impuestos de exportación.
 - Probar la entrega de la mercancía al transportista (por ejemplo, entregando al comprador documento que certifique el despacho de la mercancía).
- Obligaciones esenciales del comprador:
 - Designar el transportista.
 - Realizar el contrato de transporte y pagar el flete.
- Documentación requerida en la exportación:
 - Factura comercial o mensaje electrónico equivalente,
 - Documento de la entrega de la mercancía al transportista.
 - Licencia de exportación.
- Facultativa:
 - Certificado de origen.
 - Cualquier documento para la salida de aduana en la importación.

3 FAS (Free along side). Libre al costado del buque

- Obligación esencial del vendedor:
 - Entrega de la mercancía al costado del buque en el lugar de carga convenido por el comprador, en el puerto de embarque convenido, en la fecha estipulada.
- Obligaciones esenciales del comprador:
 - Designar el transportista.
 - Concluir el contrato de transporte y pagar el flete.
 - Obtener la licencia de exportación y pagar, en su caso, los derechos e impuestos de exportación.
- Documentación requerida en la exportación:
 - Exigida:
 - Factura comercial o mensaje electrónico equivalente.
 - Documento usual de "Recepción a bordo".
 - Facultativa:
 - Licencia de exportación.
 - Certificado de origen.
 - Cualquier documento para la salida de aduana de exportación e importación.

4 FOB (Free on board). Libre a bordo

- Obligaciones esenciales del vendedor:
 - Entregar la mercancía a bordo.
 - Aportar la licencia de exportación y pagar, en su caso, los derechos e impuestos de exportación.
 - Pagar los gastos de carga conforme a los usos en el puerto de embarque.
- Obligaciones esenciales del comprador:
 - Designar el transportista.
 - Concluir el contrato de transporte y pagar el flete.
 - Pagar los gastos de descarga.
- Documentación requerida en la exportación:
 - Exigida:
 - Factura comercial o mensaje electrónico equivalente.
 - Documentos habituales de entrega a bordo.
 - Licencia de exportación.
 - Facultativa:
 - Certificado de origen.
 - Cualquier documento para la salida de aduana de importación.

5 CFR (C&F). Coste y flete

- Obligaciones esenciales del vendedor:
 - Concluir el contrato de transporte y pagar el flete hasta el punto designado.
 - Entregar la mercancía a bordo.
 - Obtener la licencia de exportación, y pagar, en su caso, los derechos e impuestos de exportación.
 - Entregar al comprador la factura y conocimiento de embarque.
 - Pagar los gastos de carga.
 - Pagar los gastos de descarga si están incluidos en el flete.
- Obligaciones esenciales del comprador:
 - Aceptar la entrega de la mercancía en el momento de la expedición al recibir la factura y el conocimiento.
 - Pagar los gastos de descarga si no están incluidos en el flete.
- Documentación requerida en la exportación:
 - Exigida:
 - Factura comercial o mensaje electrónico equivalente.
 - Conocimiento de embarque.
 - Licencia de exportación.
 - Facultativa:
 - Certificado de origen, factura consular.
 - Cualquier documento para la salida de aduana en la importación.

DE CADA INCOTERM



6 CIF (Cost, insurance and freight). Coste, seguro y flete

- Obligaciones esenciales del vendedor:
 - Concluir el contrato de transporte y pagar el flete hasta el puerto de destino designado.
 - Entregar la mercancía a bordo.
 - Conseguir la licencia de exportación y pagar, en su caso, los derechos e impuestos de exportación.
 - Suscribir un contrato de seguro de la mercancía cubriendo el transporte y pagar la prima del seguro.
 - Pagar los gastos de carga.
 - Pagar los gastos de descarga si están incluidos en el flete.
- Obligaciones esenciales del comprador:
 - Aceptar la entrega de la mercancía en el momento de la expedición, al recibir la factura, la póliza de seguro, y el conocimiento de embarque.
 - Pagar los gastos de descarga si no están incluidos en el flete.
- Documentación requerida en la exportación:

Exigida:

 - Factura comercial o mensaje electrónico equivalente.
 - Conocimiento de embarque.
 - Licencia de exportación.
 - Póliza de seguro.

Facultativa:

 - Certificado de origen, factura consular.
 - Cualquier documento para la salida de aduana en la importación.

8 CIP (Carriage and insurance paid to). Transporte y seguro pagados hasta

- Obligaciones esenciales del vendedor:
 - Concluir el contrato de transporte y pagar el flete hasta el punto de destino acordado.
 - Entregar la mercancía al primer transportista.
 - Conseguir la licencia de exportación y pagar, en su caso, los derechos e impuestos en la exportación.
 - Realizar un contrato de seguro para el transporte de la mercancía y pagar la prima del mismo.
 - Entregar al comprador la factura, el documento habitual de transporte y una póliza de seguro de transporte o el documento que lo cubra.
- Obligaciones esenciales del comprador:
 - Aceptar la entrega de la mercancía cuando se entrega al primer transportista y recibe el comprador la factura, la póliza de seguro o documento que lo cubra, y si es habitual, el documento de transporte.
- Documentación requerida en la exportación:

Exigida:

 - Factura comercial o mensaje electrónico equivalente.
 - Documento habitual de transporte.
 - Licencia de exportación.
 - Póliza de seguro o documento equivalente.

Facultativa:

 - Certificado de origen.
 - Cualquier documento para la salida de aduana en la importación.

7 CPT (Carriage paid to). Transporte pagado hasta

- Obligaciones esenciales del vendedor:
 - Concluir el contrato de transporte y pagar el flete hasta el punto de destino acordado.
 - Entregar la mercancía al primer transportista.
 - Conseguir la licencia de exportación y pagar, en su caso, los derechos e impuestos en la exportación.
 - Realizar un contrato de seguro para el transporte de la mercancía y pagar la prima del seguro.
 - Entregar al comprador la factura, el documento habitual de transporte y una póliza de seguro de transporte o el documento que lo cubra.
- Obligaciones esenciales del comprador:
 - Aceptar la entrega de la mercancía cuando se entrega al primer transportista, y recibir del comprador la factura, la póliza de seguro o documento que lo cubra, y si es habitual, el documento de transporte.
- Documentación requerida en la exportación:

Exigida:

 - Factura comercial o mensaje electrónico equivalente.
 - Documento habitual de transporte.
 - Licencia de exportación.

Facultativa:

 - Certificado de origen.
 - Cualquier documento para la salida de aduana en la importación.

9 DAF (Delivered at frontier). Entrega en frontera

- Obligaciones esenciales del vendedor:
 - Entregar la mercancía salida de Aduana en la exportación en la frontera convenida (o en el punto de la frontera designado).
 - Entregar al comprador los documentos que le permitan hacerse cargo de la mercancía en frontera (por ejemplo: documento de transporte o certificado de depósito).
- Obligaciones esenciales del comprador:
 - Hacerse cargo de la mercancía en la frontera convenida (o en el punto de la frontera acordado).
 - Pagar el transporte desde ese punto.
 - Conseguir la licencia de importación y pagar, en su caso, los derechos e impuestos de importación.
- Documentación requerida en la exportación:

Exigida:

 - Factura comercial o mensaje electrónico equivalente.
 - Documento habitual de transporte certificado de depósito, resguardo de colocación en muelle o de entrega.
 - Licencia de exportación.
 - Cualquier documento necesario para la salida de aduana en la exportación.

Facultativa:

 - Documento de transporte.
 - Cualquier documento para la salida de aduana en la exportación.



10 DES (Ex ship). Sobre el buque

- Obligaciones esenciales del vendedor:
 - Entregar la mercancía a bordo del buque en el puerto de destino.
 - Entregar los documentos que permiten al comprador recoger la mercancía en el buque en el puerto de destino.
- Obligaciones esenciales del comprador:
 - Hacerse cargo de la mercancía en el buque en el puerto de destino.
 - Pagar los gastos de descarga.
 - Conseguir la licencia de importación y pagar, en su caso, los derechos e impuestos de importación.
- Documentación requerida en la exportación:
 - Exigida:
 - Factura comercial o mensaje electrónico equivalente.
 - Conocimiento o resguardo de entrega.
 - Facultativa:
 - Certificado de origen, factura consular.
 - Cualquier documento necesario para la salida de aduana de la mercancía en la importación.

12 DDU (Delivered duty unpaid). Entrega derechos no pagados

- Obligaciones esenciales del vendedor:
 - Entregar la mercancía en el punto de destino convenido en el país de importación.
 - Contratar el transporte de la mercancía.
 - Entregar los documentos que permiten al comprador hacerse cargo de la mercancía en el punto convenido (documento de transporte o mensaje electrónico equivalente).
- Obligaciones esenciales del comprador:
 - Hacerse cargo de la mercancía en el lugar de destino convenido.
 - Realizar el despacho y pagar los gastos de la mercancía en aduana para su importación (derechos arancelarios, impuestos, y gastos adicionales).
- Documentación requerida en la exportación:
 - Exigida:
 - Factura comercial o mensaje electrónico equivalente.
 - Documento habitual de transporte, o resguardo de entrega.
 - Licencia de importación.
 - Cualquier documento necesario para realizar los trámites a duaneros de exportación.
 - Cualquier documento o mensaje electrónico equivalente que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía.

11 DEQ (ex quay). Sobre el muelle

- Obligaciones esenciales del vendedor:
 - Entregar la mercancía sobre el muelle en el puerto de destino.
 - Entregar los documentos que permitan al comprador recibir la mercancía en el muelle (por ejemplo, resguardo de entrega).
 - Pagar los gastos de descarga.
 - Conseguir la licencia de importación y pagar, en su caso, los derechos e impuestos de importación.
- Obligaciones esenciales del comprador:
 - Hacerse cargo de la mercancía en el muelle.
- Documentación requerida en la exportación:
 - Exigida:
 - Factura comercial o mensaje electrónico equivalente.
 - Resguardo de entrega.
 - Licencia de importación.
 - Facultativa:
 - Certificado de origen, factura consular,
 - Cualquier documento necesario para la salida de aduana de la mercancía en la importación.

13 DDP (Delivered duty paid). Entregado libre de derechos

- Obligaciones esenciales del vendedor:
 - Entregar la mercancía en el punto de destino convenido.
 - Conseguir la licencia de importación, y pagar, en su caso, los derechos, impuesto y tasas de importación.
 - Entregar los documentos que permiten al comprador hacerse cargo de la mercancía en el punto convenido (por ejemplo: documento de transporte o certificado de depósito).
- Obligaciones esenciales del comprador:
 - Hacerse cargo de la mercancía en el lugar de destino convenido.
 - Conseguir la licencia de importación y pagar, en su caso, los derechos, impuestos y tasas de importación.
 - Entregar los documentos que permiten al comprador hacerse cargo de la mercancía en el punto convenido (por ejemplo: documento de transporte o certificado de depósito).
- Documentación requerida en la exportación:
 - Exigida:
 - Factura comercial o mensaje electrónico equivalente.
 - Documento habitual de transporte, certificado de depósito, certificado de colocación en muelle o resguardo de entrega.
 - Licencia de exportación.
 - Cualquier documento exigido para la salida de aduana en la exportación.